

ДЕЛИ КАРНЕГИ

A portrait of a middle-aged man with short, wavy hair, wearing round-rimmed glasses, a white shirt, a patterned tie, and a dark suit jacket. He is looking slightly to the left of the camera with a calm expression. The background is a solid dark blue.

Как
выработать
уверенность
в себе
и влиять на людей,
выступая
публично

Дейл Брекенридж Карнеги

Как выработать уверенность

в себе и влиять на людей,

выступая публично

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21132856

Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично: Попурри; Минск; 2015
ISBN 978-985-15-3028-7

Аннотация

Широкому кругу читателей предлагается книга знаменитого в США и за их рубежами Дейла Карнеги, с помощью которой овладевали ораторским мастерством десятки, если не сотни тысяч людей во всем мире; текст ее пересмотрен и осовременен, чтобы соответствовать требованиям XXI века.

Содержание

Дейл Карнеги	6
Предисловие к переработанному изданию	9
1. Как развить смелость и уверенность в себе	12
Первое. Подходите к делу с сильным желанием и настойчивостью	22
Второе. Нужно твердо знать, о чем вы собираетесь говорить	25
Третье. Проявляйте уверенность	27
Четвертое. Практикуйтесь! Практикуйтесь!	31
Резюме	33
Упражнения для голоса. Правильное дыхание	36
2. Уверенность в себе достигается подготовкой	39
Правильная подготовка	42
Речь, которая не могла не удалиться	46
Что такое настоящая подготовка	47
Мудрый совет декана Брауна	49
Как Линкольн готовился к своим выступлениям	52
Как готовиться к выступлению	58
Конец ознакомительного фрагмента.	62

Дейл Карнеги

Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично

© 2004 JMW Group, Inc.

© ООО «Попурри», 2009

*** * ***

Курс, представленный в данной книге, родился и получил свое развитие в ходе многолетней успешной преподавательской работы в аудиториях Молодежной христианской ассоциации, где он использовался начиная с 1912 года. Данный курс исключительно эффективен.

Благодаря ему тысячи бизнесменов и людей других профессий, многие из которых прежде не могли связно произнести и полдесятка фраз перед аудиторией, стали вполне сносными ораторами.

Кроме того, и это не менее важно, курс помог личностному развитию его слушателей. Он воспитывал в них смелость

и целеустремленность, учил максимально использовать свои скрытые возможности. Он сумел сформировать лидеров из людей, многие из которых ранее были лишь послушными исполнителями.

Многим он помог и в финансовом отношении. Вера в себя и способность влиять на людей, как правило, положительно отражаются на заработках.

Основатель этого курса и автор книги Дейл Карнеги долгие годы преподавал и совершенствовал свою методику в школах Молодежной христианской организации Нью-Йорка, Бруклина, Трентона, Филадельфии, Уилмингтона и Балтимора. Он также вел курсы для бизнесменов в различных клубах Нью-Йорка и Филадельфии, в Торговой палате Бруклина и Федеральном резервном банке. Можно смело утверждать, что он обучил ораторскому мастерству больше людей, чем кто-либо другой.

В основу данной книги положен опыт, накопленный автором более чем за пятнадцать лет преподавания курса публичных выступлений в Европе и Америке.

Дейл Карнеги также приобрел значительный опыт в обучении публичным выступлениям банковских работников. Среди многочисленных организаций, где он преподавал ораторское искусство, были Федеральный резервный банк Нью-Йорка, а также нью-йоркское и вашингтонское отделения Американского банковского института.

Дейл Карнеги

Дейл Карнеги (1888–1955) был первопроходцем в области раскрытия человеческого потенциала. Его методики и книги помогали людям во всем мире обрести уверенность в себе, стать уважаемыми и влиятельными личностями.

В 1912 году Карнеги организовал первые курсы для желающих освоить навыки публичных выступлений при Молодежной христианской организации Нью-Йорка. Как и на многих других аналогичных курсах того времени, Карнеги начал занятия с теории, но очень быстро заметил, что слушатели скучают. Нужно было что-то менять.

Дейл остановил лекцию и спокойно попросил человека, сидевшего в заднем ряду, встать и без подготовки рассказать свою биографию. Когда тот закончил свое импровизированное выступление, Карнеги попросил рассказать о себе второго слушателя, а затем и всех остальных. При поддержке коллег и помощи Дейла каждому из них удалось справиться со своим страхом и более или менее связно сказать несколько фраз. «Сам того не зная, – писал впоследствии Карнеги, – я случайно набрел на самый лучший метод избавления от страха».

Его курсы стали настолько популярны, что он получил предложения провести их и в других городах. На протяжении нескольких последующих лет Карнеги постоянно совер-

шенствовал свою методику. Постепенно он сделал вывод, что больше всего слушателей интересует умение налаживать межчеловеческие связи. Таким образом, акцент сместился с публичных выступлений на умение общаться с другими людьми, а владение ораторскими навыками из цели превратилось в средство.

Карнеги не только анализировал информацию, полученную от слушателей, но и активно исследовал отношение к жизни преуспевающих людей. Эти знания он также использовал в ходе преподавания своего курса. Все это привело его к написанию книги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», которая мгновенно стала бестселлером. С момента ее первой публикации в 1936 году (и дополненного издания 1981 года) было продано свыше двадцати миллионов экземпляров. Она была переведена на тридцать шесть языков. В 2002 году названа лучшей книгой XX века в области бизнеса. Вторая книга – «Как перестать беспокоиться и начать жить» (1948) – также была продана в нескольких миллионах экземпляров и переведена на двадцать семь языков.

Курсы Дейла Карнеги проводятся во многих странах и оказывают позитивное влияние на жизнь людей всех социальных слоев – от заводских рабочих и служащих до владельцев и руководителей крупных компаний и даже глав правительств.

Дейл Карнеги умер 1 ноября 1955 года. Некролог, помещенный в одной из вашингтонских газет, так оценил его

наследие: «Дейл Карнеги не раскрыл ни одной из великих тайн Вселенной, но, пожалуй, больше чем кто-либо другой из представителей своего поколения помог людям понять, что они должны действовать сообща. И в этом его самая величайшая заслуга».

Предисловие к переработанному изданию

Есть ли хоть малейшее основание полагать, что, стоя перед аудиторией, вы не можете мыслить столь же хорошо, как и сидя? Почему вы вдруг ощущаете холодок в животе и дрожь во всем теле, обращаясь к слушателям? Вы, конечно же, понимаете, что такое положение можно исправить, что тренировка и практика избавят вас от страха и придадут уверенности.
Дейл Карнеги

Когда у людей спрашивают, что вызывает у них наибольший страх, то чаще всего они называют смерть, а следующий самый распространенный ответ касается выступлений на публике.

И действительно, многие умные и интеллигентные люди, которые не испытывают трудностей, излагая свои мысли собеседнику с глазу на глаз, вдруг словно проглатывают язык и дрожат от страха, оказавшись даже перед самой немногочисленной аудиторией. Бизнесмены губят свою карьеру, боясь выступать на совещаниях, авторы важных идей держат их при себе, вместо того чтобы сделать достоянием гласности. Однако этот страх довольно легко преодолеть.

Дейл Карнеги первым начал учить людей избавляться от

страха, выступая перед слушателями. Его курсы публичных выступлений собирали сотни и тысячи людей. Еще в самом начале карьеры Карнеги стал получать настоятельные просьбы написать книгу с изложением принципов, которые принесли его курсам такой успех.

Прочитав эту книгу, вы узнаете, из каких важнейших моментов состоят подготовка выступления и сама речь. Вы научитесь излагать свои мысли, овладевать вниманием аудитории с первых же минут выступления, приводить примеры и статистические данные, которые сделают вашу речь более содержательной, убеждать слушателей в правоте своей позиции и использовать язык тела, чтобы подчеркнуть сказанное. Вы также узнаете, где и как уместнее использовать юмор и как выделить самые главные места выступления, чтобы они остались в памяти аудитории.

Кроме того, вы освоите приемы, позволяющие не забыть основные моменты того, что вы собираетесь сказать, и при этом не заучивать наизусть весь текст. В книге содержатся также упражнения по развитию голоса, правильного дыхания и десятки примеров из выдающихся выступлений знаменитых ораторов.

Книга была написана в 20-е годы прошлого века, и многие личности, упоминаемые и цитируемые в ней, были хорошо известны в то время, но, возможно, мало что говорят сегодняшнему читателю. Однако изложенные принципы по-прежнему сохраняют свою актуальность, и вы можете ис-

пользовать их так же эффективно, как и читатели прежних поколений. Кроме того, в текст книги добавлены современные примеры.

В книге предлагается схема, руководствуясь которой можно научиться успешно выступать перед публикой, – однако это всего лишь схема. Ваша задача – применить все прочитанное на практике, используя любую возможность, чтобы взять слово перед группой людей, будь то на работе, на собрании жильцов, в профессиональной ассоциации, религиозной общине, общественной организации. Пользуясь изложенными здесь приемами, вы сможете уверенно, рационально и выразительно высказывать свои идеи перед самой разной аудиторией. Вы сами увидите, насколько это увлекательное занятие.

1. Как развить смелость и уверенность в себе

*Смелость – главное достоинство мужчины.
Даниэл Вебстер*

*Опасно смотреть в будущее глазами, полными
страха.
Э. Г. Гарриман*

*Не берите страх в советчики.
Девиз Стоунволла Джексона*

*Если вы убедите себя, что способны совершить
некое дело (при условии, если это вообще возможно),
то сумеете сделать его, как бы трудно вам ни
было. Если же, напротив, вы вообразите себе, что
вам не удастся простейшая вещь на свете, так и
произойдет, и даже кротовые кучи станут для вас
непреодолимыми горными вершинами.
Эмиль Куэ*

*Смелость – это вынужденная добродетель.
Эрнест Хемингуэй*

Способность эффективно выступать с речами

дается не от рождения, а приобретается.
Уильям Дженнингс Брайан

*Для обеспечения личного успеха выгоднее
проявлять красноречие, чем хранить мудрое
молчание.*

«London Daily Telegraph»

Когда я задаю людям, записавшимся на курсы ораторского мастерства, вопрос, чего они рассчитывают достичь в результате занятий, то ответы большинства из них поразительно совпадают: «Когда мне приходится вставать и начинать говорить, я чувствую себя таким скованным и так волнуюсь, что не в состоянии ясно мыслить, не могу сосредоточиться и забываю, что собирался сказать. Я хочу приобрести уверенность в себе, спокойствие и способность думать, выступая перед людьми. Я хочу научиться выстраивать свои мысли в логическом порядке, ясно и убедительно высказывать их перед любой аудиторией, будь то в деловой обстановке, церкви или клубе».

Давайте обратимся к конкретному примеру. Несколько лет назад один джентльмен – назовем его Д. У. Джент – записался на мои курсы ораторского искусства в Филадельфии. Вскоре после начала занятий он пригласил меня пообедать с ним в клубе промышленников. Это был человек среднего возраста, и всегда он вел активный образ жизни: возглавляя собственное предприятие, он играл ведущую роль в религи-

озной общине и занимался общественной деятельностью. В тот день, когда мы сидели за столом, он наклонился ко мне и сказал:

– Мне не раз предлагали выступить на различных собраниях, но я так и не смог этого сделать. Я так волнуюсь, что все вылетает из головы. Поэтому я всегда держался в стороне. Но теперь меня избрали председателем попечительского совета колледжа. Я должен председательствовать на заседаниях, и мне просто необходимо что-то говорить... Как вы думаете, я еще могу научиться выступать?

– Как я думаю? – переспросил я. – Мистер Джент, дело не в том, что я *не думаю*, а *знаю*, что вы сможете, но только если будете практиковаться и следовать моим указаниям.

Ему очень хотелось поверить мне, но перспектива казалась слишком радужной и оптимистичной.

– Боюсь, вы говорите так из чистой любезности, – ответил мистер Джент. – Вы просто хотите подбодрить меня.

После того как он окончил курсы, мы некоторое время не общались. Но спустя несколько лет вновь встретились за обедом в клубе промышленников. Мы сидели в том же самом углу за тем же столом, что и в последний раз. Напомнив ему о нашем последнем разговоре, я поинтересовался, действительно ли я проявил тогда излишний оптимизм. Он вынул небольшую записную книжку в красном переплете и показал мне список своих выступлений и дат, на которые они были назначены. «Возможность выступить перед людьми, удо-

вольствие, которое я от этого получаю, и польза, которую за счет этого приношу обществу, – признался он, – это, пожалуй, и есть то, что приносит мне наибольшую радость в жизни. Я не просто постоянно выступаю с речами. Недавно мне предложили представить премьер-министра Великобритании Ллойда Джорджа участникам митинга в Филадельфии.

И это тот самый человек, который три года назад сидел здесь со мной и робко спрашивал, сможет ли он когда-нибудь выступать перед публикой!

Является ли его прогресс в освоении навыков публичных выступлений чем-то необычным? Вовсе нет. Я наблюдал сотни подобных случаев. В подтверждение приведу еще более характерный пример. Один врач из Бруклина, назовем его доктор Кёртис, всю зиму провел во Флориде рядом с тренировочной базой бейсбольной команды «Giants». Будучи заядлым болельщиком, он частенько наблюдал за тренировками. Со временем он подружился с игроками, и его пригласили на банкет, устроенный в их честь.

После того как подали кофе и десерт, некоторых известных гостей попросили выступить. Внезапно, словно гром среди ясного неба, раздалось: «Среди нас сегодня присутствует врач, доктор Кёртис. Давайте попросим его сказать несколько слов на тему здоровья».

Был ли он готов к этому? Конечно. У него была великолепная подготовка. Доктор Кёртис изучал гигиену и почти

треть столетия являлся практикующим врачом. Сидя в кресле, он мог говорить на эту тему хоть всю ночь напролет с собеседником, сидевшим слева или справа от него. Но встать и сказать то же самое перед публикой – это совсем другое дело. Его словно парализовало. Сердце забилося с удвоенной частотой и с перебоями. Доктор Кёртис никогда в жизни не выступал публично, и все мысли словно выветрились из головы.

Что делать? Аудитория аплодирует. Все взгляды устремлены на него. Он помотал головой, но аплодисменты только усилились. Публика требовала выступления. «Говорите, говорите, доктор Кёртис!» – крики становились все громче и настойчивее.

Доктор Кёртис был в полном отчаянии. Он знал, что если решит выступить, то это будет означать для него полный провал, поскольку он не сможет связно вымолвить даже пяти фраз. Поэтому доктор встал, повернулся спиной к друзьям и молча вышел из комнаты.

Неудивительно, что, вернувшись в Бруклин, Кёртис первым делом записался на мои курсы. Он не хотел повторно оказаться в такой неприятной ситуации и выглядеть полным идиотом.

О таком слушателе можно только мечтать. Его прогресс превосходил все ожидания. После нескольких первых занятий доктор стал заметно меньше нервничать, его уверенность в себе возросла. Через два месяца он стал самым луч-

шим оратором в группе. Ему очень понравилось выступать, поскольку это позволяло завоевывать уважение окружающих и приобретать новых друзей.

Кто-то из членов нью-йоркского комитета по подготовке избирательной кампании республиканской партии, услышав одно из выступлений Кёртиса, предложил ему агитировать за республиканцев. Как сильно удивился бы этот политик, узнав, что всего за год до этого Кёртис встал и покинул банкет в крайне сконфуженном состоянии, так как из-за страха перед аудиторией не мог вымолвить ни слова!

Выработка уверенности в себе, смелости, способности говорить спокойно и ясно, выступая перед аудиторией, не представляет и десятой доли тех трудностей, которые воображает себе большинство людей. Это не талант, дарованный Богом лишь отдельным выдающимся личностям, а, скорее, что-то вроде умения играть в гольф. Каждый может развить свои скрытые способности – достаточно лишь очень сильно этого захотеть.

Есть ли хоть малейшее основание полагать, что, стоя перед аудиторией, вы не можете мыслить так же хорошо, как сидя? Вы, конечно, понимаете, что это не так. На самом деле, обращаясь к группе людей, вы должны мыслить лучше. Их присутствие должно вдохновлять вас. Опытные ораторы утверждают, что наличие аудитории является тем самым стимулом, который заставляет мозг работать более ясно и интенсивно. В такие моменты мысли, факты, идеи, которые,

казалось, и не приходили им в голову, вдруг «выплывают» откуда-то, как говорил Генри Уорд Бичер; остается только высказать их. Если вы будете настойчиво практиковаться, то же самое произойдет и с вами.

Во всяком случае, вы можете быть уверены в одном: регулярно тренируясь, вы избавитесь от страха перед аудиторией, обретете непоколебимую уверенность в себе и смелость.

Не думайте, что ваш случай необычайно трудный. Даже те люди, которые впоследствии становились самыми красноречивыми представителями своего поколения, в начале своей карьеры страдали от парализующего страха и робости.

Уильям Дженнингс Брайан, считавшийся величайшим оратором своего времени, признавался, что во время первых выступлений у него буквально тряслись колени.

Марк Твен, впервые поднявшись на трибуну, почувствовал, что рот у него будто набит ватой, а пульс участился так, словно он участвовал в состязаниях по бегу.

Генерал Грант штурмом взял Вicksберг и привел к победе одну из величайших армий всех времен, однако он признавался, что, выступая перед публикой, дрожал от страха.

Жан Жорес, величайший политический оратор Франции, целый год просидел молчком в палате депутатов, прежде чем собрался с духом и произнес свою первую речь.

«Впервые попытавшись выступить перед аудиторией, – признавался Ллойд Джордж, – я оказался в крайне незавидном положении. Мой язык, без всякого преувеличения, бук-

важно прилип к гортани, и поначалу я не мог вымолвить ни слова».

Джон Брайт, который в годы Гражданской войны в США выступал в Англии на стороне юнионистов и требовал освобождения рабов, произнес свою первую речь перед группой крестьян, собравшихся в помещении школы. Направляясь туда, он так волновался, так боялся провала, что уговаривал своего спутника начинать аплодировать всякий раз, когда его волнение станет слишком заметным, чтобы немного подбодрить его.

Выдающийся ирландский политический деятель Чарлз Стюарт Парнелл в начале своей ораторской карьеры, как вспоминал его брат, от волнения порой так сильно сжимал кулаки, что ногти впились в ладони до крови.

Бенджамин Дизраэли, впоследствии ставший премьер-министром Великобритании, признавался, что легче вести кавалеристов в атаку, чем впервые выступить в палате общин. Его первая речь ознаменовалась сокрушительным провалом.

Действительно, столь многие знаменитые английские ораторы дебютировали неудачно, что в парламенте теперь считается дурным предзнаменованием, если первое же выступление молодого политика проходит успешно. Поэтому не падайте духом!

Следя за карьерой многих ораторов и в какой-то мере способствуя их успеху, я всегда радуюсь, когда кто-то из моих

учеников в начале выступления ощущает некоторый трепет и волнение.

Выступление перед публикой всегда налагает определенную ответственность. Даже если аудитория состоит всего из двух десятков человек, ощущаются волнение и напряженность. Оратор и должен быть напряжен, как породистая лошадь, натягивающая поводья. Бессмертный Цицерон еще две тысячи лет назад говорил, что каждое действительно хорошее публичное выступление должно сопровождаться некоторым волнением.

Те же ощущения ораторы зачастую испытывают и в том случае, когда выступают по радио. Это называется боязнью микрофона. Когда Чарли Чаплину приходилось выступать в прямом эфире, он всегда заранее писал все речи, хотя уж кто-кто, а он-то наверняка привык к аудитории. Несмотря на то что Чарли Чаплин работал в профессиональном театре, каждый раз, входя в радиостудию и глядя на микрофон, он испытывал примерно такое же ощущение в желудке, как во время плавания через Атлантику в февральский шторм.

Знаменитый киноактер и режиссер Джеймс Керквуд чувствовал приблизительно то же самое. Он был непревзойденным мастером выступлений на сцене, но, выйдя однажды из радиостудии, где ему пришлось говорить перед невидимой публикой, он вытирал пот со лба. «Премьера на Бродвее – ничто по сравнению с этим», – признавался он.

Многие люди, как бы часто им ни приходилось выступать,

всегда ощущают некоторую робость в самом начале, но уже через несколько мгновений после того, как они поднялись на трибуну, страх исчезает.

Даже Линкольн испытывал смущение в первые секунды своих выступлений. «Поначалу он испытывал какую-то неловкость, – вспоминал его партнер по адвокатской практике Герндон. – Видно было, что ему нелегко приспособиться к обстановке. Некоторое время он боролся с явной застенчивостью и волнением, и от этого его неловкость становилась еще заметнее. Мне часто приходилось это наблюдать, и в такие минуты я очень сочувствовал мистеру Линкольну. Когда он начинал говорить, его голос звучал резко, пронзительно и неприятно. Весь его облик, мрачное, худое и желтоватое лицо, покрытое морщинами, неестественная поза, неловкие движения, манеры – все, казалось, было против него, но так продолжалось лишь короткое время». Уже через несколько мгновений к нему возвращалось самообладание, в голосе появлялись теплота и искренность, и вот тут начиналось его настоящее выступление.

То же самое, вероятно, будет происходить и с вами.

Для того чтобы извлечь максимум пользы из тренировки и успешно применять полученные навыки на практике, необходимо соблюдать четыре правила.

Первое. Подходите к делу с сильным желанием и настойчивостью

Это намного важнее, чем может показаться. Если бы преподаватель мог заглянуть в ваши мысли и сердце и оценить глубину ваших стремлений, он мог бы с полной уверенностью предсказать, насколько быстрым будет ваш прогресс. Если ваши желания вялы и слабы, то и достижения будут такими же. Но если вы стремитесь к своей цели с упорством и энергией бульдога, преследующего кошку, то ничто не сможет вас остановить.

Поэтому подходите к обучению с энтузиазмом. Оцените всю его пользу. Подумайте о том, что учеба придаст вам уверенности в себе и позволит говорить более убедительно. Представьте себе, что это будет значить для вас в финансовом и социальном плане, сколько друзей вы сможете приобрести, как возрастет ваше влияние и какие лидерские качества вы в себе разовьете. И все это придет к вам скорее, чем вы можете себе представить.

Филип Армор, основатель компании по упаковке мяса, которая носит его имя, сказал уже после того, как нажил миллионы: «Я предпочел бы быть знаменитым оратором, а не знаменитым капиталистом».

К этому стремится почти каждый образованный человек. После смерти Эндрю Карнеги был обнаружен его жизненный

план, который он составил в возрасте тридцати трех лет. В то время он полагал, что через два года настолько наладит свой бизнес, что сможет получать годовой доход в размере пятидесяти тысяч долларов. Поэтому он намеревался в тридцать пять лет отойти от дел, поступить в Оксфорд, получить солидное образование и «уделить особое внимание публичным выступлениям».

Подумайте, какое удовлетворение и радость принесет вам это новое умение. Я объездил немалую часть земного шара, много чего повидал и испытал, поэтому знаю, что лишь немногие вещи в состоянии дать удовлетворение, сравнимое с тем, которое получает человек, стоящий перед аудиторией и заставляющий людей думать так, как думает он. Это придает вам ощущение силы и могущества, вселяет в вас гордость своими успехами, выделяет вас из толпы других людей и возвышает над ней. В этом есть какая-то магия, непередаваемый трепет. «За две минуты до начала выступления, – признавался один оратор, – я готов скорее дать высечь себя, чем подняться на сцену, но за две минуты до окончания речи я готов скорее застрелиться, чем замолчать».

Некоторые люди могут упасть духом на любом этапе обучения и бросить дело на полпути. Поэтому, читая эту книгу, вы должны думать о том, какое значение будет иметь для вас ораторское искусство, до тех пор, пока огонь вашего желания не станет испепеляющим. Приступать к занятиям надо с энтузиазмом, который поможет вам преодолеть все трудно-

сти и приведет к триумфальному успеху. Расскажите своим друзьям, что вы решили усовершенствовать ораторские навыки. Уделите время чтению этой книги. В общем, сделайте все возможное, чтобы облегчить движение вперед и максимально затруднить отступление.

Когда Юлий Цезарь переправился из Галлии через Ла-Манш и высадился со своими легионами в стране, которая теперь называется Англией, то что он сделал, чтобы обеспечить войскам успех? Очень мудрую вещь. Он остановил своих солдат на меловых утесах Дувра и приказал им оглянуться на море с высоты двухсот футов. Там они увидели красные языки пламени, пожирившие корабли, которые доставили их сюда. Они находились во враждебной стране, последняя связь с континентом была потеряна, последнее средство отступления сожжено. Им оставалось только одно: идти вперед и побеждать. Так они и сделали. В этом заключалась мудрость великого Цезаря. Почему бы и вам не поступить аналогичным образом в войне за уничтожение своего нелепого страха перед аудиторией?

Второе. Нужно твердо знать, о чем вы собираетесь говорить

Не продумав и не спланировав свою речь заранее, вы не будете знать, о чем говорить, не сможете уверенно чувствовать себя перед публикой. Вы будете похожи на незрячего поводыря другого слепца и неизбежно станете испытывать смущение, чувство вины и стыда.

Теодор Рузвельт в своей «Автобиографии» («Autobiography») писал: «Осенью 1881 года я был избран в законодательное собрание штата Нью-Йорк и оказался самым молодым его членом. Так же как все начинающие политики, я испытывал значительные трудности, пытаясь научиться говорить. Мне очень помог совет одного пожилого и искушенного земляка, который, сам того не зная, процитировал герцога Веллингтона, тоже, в свою очередь, повторившего чьи-то слова. Совет звучал так: «Не говори ничего, пока не сможешь с полной уверенностью сказать: «Да, мне действительно есть что сказать». Когда будешь точно знать это, выскажись и сядь»».

«Искушенный земляк» мог бы дать Рузвельту и еще один совет, позволяющий преодолеть волнение. Он должен был добавить следующее: «Ты избавишься от страха, если будешь что-то делать перед публикой. Ты можешь что-то показать, написать на доске, указать какое-то место на карте, от-

крыть окно, переложить на столе книги или бумаги. Любое осмысленное физическое действие поможет тебе взять себя в руки и почувствовать себя уверенно».

Конечно, не всегда легко найти предлог для подобных действий, тем не менее постарайтесь воспользоваться этой рекомендацией. Правда, я советую использовать ее только для нескольких первых выступлений – ведь ребенку, научившемуся ходить, уже не нужно держаться за стулья.

Третье. Проявляйте уверенность

Знаменитый психолог Уильям Джеймс писал: «Создается впечатление, что действие следует за чувством, но на самом деле они идут рука об руку. Управляя поведением, которое находится под непосредственным контролем воли, вы можете косвенно управлять и чувствами, которые не подчиняются ей.

Таким образом, для того, чтобы сознательно обрести утраченную бодрость, вы должны говорить и вести себя так, словно это ощущение никогда вас не покидало. Если это не вернет вам бодрости, то ничто другое уже не поможет.

Точно так же, чтобы чувствовать себя смелым, поступайте так, словно не испытываете страха; приложите к этому все свои силы – и смелость вытеснит страх».

Воспользуйтесь советом Уильяма Джеймса. Чтобы выработать в себе смелость, выступая перед аудиторией, ведите себя так, будто это качество вам уже присуще. Разумеется, если вы не подготовлены, то, как бы вы себя ни вели, вам ничто не поможет. Однако если вы хорошо представляете себе, о чем собираетесь говорить, решительно выйдите вперед и сделайте глубокий вдох. Я настоятельно советую глубоко подышать в течение тридцати секунд, прежде чем выходить к аудитории. Повышенный приток кислорода взбодрит вас и придаст смелости. Когда юноша из племе-

ни пеул в Центральной Африке достигает зрелости и хочет взять себе кого-то в жены, он должен пройти обряд избиения плетьюми. Собравшиеся женщины племени поют и ритмично хлопают в ладоши. Кандидат, раздетый до пояса, выходит в центр круга. Внезапно один из мужчин племени, вооруженный плеткой, наносит ему сильный удар по голой коже. Он безжалостно стегает его, словно последнего злодея. На коже появляются рубцы, кровоточащие раны. Шрамы после такой процедуры могут остаться на всю жизнь. Все это время один из старейшин племени сидит на корточках в ногах у жертвы и наблюдает, не выдаст ли тот хоть малейшим движением, что ему больно. Чтобы успешно выдержать это испытание, кандидат должен не только стойко вынести боль, но еще и распевать хвалебную песню.

Во все времена и во всех странах люди всегда высоко ценили мужество. Поэтому, как бы сильно ни билось ваше сердце, смело выходите вперед, как тот юноша из Центральной Африки, и ведите себя так, будто вам приятно все происходящее.

Выпрямитесь в полный рост, взгляните слушателям прямо в глаза и начинайте говорить с такой уверенностью, словно каждый из них должен вам денег. Представьте себе, что они собрались здесь, чтобы попросить у вас отсрочки уплаты. Это даст благоприятный психологический эффект.

Не надо нервно застегивать и расстегивать пуговицы на пиджаке, вертеть что-то в руках или суетливо жестикулиро-

вать. Если вы не можете удержаться от нервных движений, спрячьте руки за спину и двигайте пальцами так, чтобы этого никто не видел, а еще лучше – шевелите пальцами ног.

Оратору не рекомендуется прятаться за различные предметы мебели, но если во время первых выступлений вы будете стоять за столом или стулом, держась за них руками или крепко зажимая в ладони монетку, то это, возможно, придаст вам немного смелости.

Как Теодор Рузвельт сумел выработать в себе смелость и самообладание? Может быть, он от природы был наделен смелостью и пытливым разумом? Отнюдь. В своей «Автобиографии» Рузвельт признается: «Будучи болезненным и неуклюжим ребенком, я и в юношеском возрасте не обрел уверенности в себе. Мне пришлось мучительно и упорно закалять не только свое тело, но и дух».

К счастью, Рузвельт рассказал нам, как ему удалось преодолеть свои проблемы: «Еще в детстве, – пишет он, – на меня произвел сильное впечатление один эпизод из книги Фредерика Мэрриэта, автора морских рассказов. Там капитан небольшого английского военного судна объясняет главному герою, как стать бесстрашным. Он говорит, что, вступая в бой, почти каждый испытывает страх, но надо уметь прекрасно владеть собой, чтобы делать вид, будто тебе совсем не страшно. Если проделывать это постоянно, то притворство становится реальностью и человек действительно обретает бесстрашие (я пересказываю это своими словами, а

не так, как написано у Мэрриэта).

Я начал следовать этой теории. Поначалу я боялся очень многих вещей – от медведей гризли и норовистых лошадей до вооруженных бандитов, но вел себя так, словно мне не страшно, и постепенно страх исчез. Большинство людей могут сделать то же самое, если захотят».

И действительно, при желании этого можно добиться. «Лучшая оборона на войне – это нападение», – говорил маршал Фош, командовавший войсками Антанты в Первой мировой войне. Поэтому атакуйте свои страхи. Идите им навстречу, сражайтесь с ними, побеждайте их своей смелостью при любой возможности.

Если вы хотите что-то сказать людям, то представьте себе, что это послание, которое вы должны доставить по назначению. Мы не обращаем внимания на посыльного, нас интересует только содержание сообщения. В нем вся суть. Держите его в своих мыслях и в сердце. Знайте его как свои пять пальцев. Верьте в него всей душой. А затем передайте свое сообщение, как будто в этом состоит ваша главная задача. Если вы будете следовать данному совету, то десять шансов против одного, что вскоре вы станете хозяином положения и будете великолепно владеть собой.

Четвертое. Практикуйтесь!

Практикуйтесь!

Последний пункт является самым главным. Даже если вы забудете все, что прочли до сих пор, помните одно: чтобы выработать в себе уверенность при выступлениях, нужно говорить. Это самый важный и безошибочный способ. В сущности же, все сводится к следующему моменту: надо практиковаться и еще раз практиковаться. Это непереносимое условие, без соблюдения которого ничего не получится.

«Любой начинающий, – предостерегал Рузвельт, – может испытывать необычайное волнение, которое не имеет ничего общего с робостью. Оно может охватить человека, впервые выступающего перед большой аудиторией, точно так же, как и того, кто впервые охотится на дикого зверя или идет в бой. Оратор нуждается не в смелости, а в самообладании и хладнокровии. *А эти качества можно приобрести только с помощью ежедневной практики. Только постоянный самоконтроль позволит полностью владеть своим состоянием. Это в значительной степени вопрос привычки, постоянных усилий и проявления силы воли. С каждым разом у вас будет получаться все лучше и лучше.*

Упорно трудитесь. Не откладывайте в сторону книгу, не дочитав намеченные главы только из-за того, что у вас появились другие дела и не хватает времени. Вы хотите спра-

виться со своим страхом перед аудиторией? Тогда нужно выяснить, в чем его причина.

«Страх порождается невежеством и неуверенностью», — утверждает Джеймс Робинсон в своей книге «Становление разума» («The Mind in the Making»). Другими словами, это результат отсутствия уверенности в себе.

А откуда он возникает? Из незнания того, на что вы действительно способны. А это незнание, в свою очередь, вызвано недостатком опыта. Когда у вас накопится достаточный положительный опыт, все страхи исчезнут. Они растают, как ночной туман под лучами июльского солнца.

Не вызывает сомнений, что для того, чтобы научиться плавать, надо прыгнуть в воду. Вы уже достаточно долго читаете эту книгу. Теперь давайте отложим ее в сторону и возьмемся за практическую работу.

Выберите себе тему, предпочтительно такую, которая вам уже достаточно хорошо известна, подготовьте по ней трехминутное выступление и хорошо отрепетируйте его. Затем выступите перед группой людей, для которых предназначена речь, или перед друзьями, приложив к этому все силы.

Резюме

1. Большинство слушателей, объясняя, почему они записались на мои курсы, говорили, что хотят справиться со своим волнением, научиться мыслить, стоя перед публикой, уверенно и непринужденно выступать перед любой аудиторией.

2. Такую способность приобрести не трудно. Она не дается лишь некоторым выдающимся личностям, а, скорее, чем-то напоминает умение играть в гольф. Каждый может развить свои способности, было бы только желание.

3. Многие опытные ораторы лучше мыслят и лучше говорят перед аудиторией, чем в беседе с отдельным человеком. Наличие большого числа людей служит для них стимулом и источником вдохновения. Если вы будете точно следовать советам данного курса, то придет время, когда вы сможете сказать о себе то же самое и с удовольствием будете думать о своем предстоящем выступлении.

4. Не думайте, что ваш случай – исключительный. Многие из тех, кто впоследствии стал знаменитым оратором, в начале своей карьеры страдали от робости и парализующего страха перед аудиторией.

5. Независимо от того, как часто вам приходится выходить на публику, до начала выступления у вас могут возникнуть смущение и робость, но уже через несколько секунд они

полностью исчезают.

6. Чтобы получить максимум эффекта от этой книги, нужно соблюдать следующие правила.

- Начните читать книгу с сильным, непреодолимым желанием научиться выступать перед публикой. Подумайте обо всех преимуществах, которые даст вам это обучение, и найдите стимул, который будет постоянно мотивировать вас к достижению цели. Подумайте о том, что этот курс может дать вам в финансовом и социальном плане, насколько он повысит ваше влияние и разовьет лидерские качества. Помните, что от глубины вашего желания будет зависеть скорость прогресса.

- Старайтесь выступать как можно чаще и при любой возможности. Выступайте на конференциях, родительских собраниях в школе, на политических митингах.

- Проявляйте уверенность. «Чтобы чувствовать себя смелым, – рекомендует Уильям Джеймс, – ведите себя так, словно не испытываете страха, приложите к этому все свои силы – и смелость вытеснит страх». Теодор Рузвельт признавался, что, пользуясь этим методом, победил в себе страх перед медведями гризли, норовистыми лошадьми и вооруженными бандитами. Вы тоже можете побороть свой страх перед аудиторией, взяв на вооружение данный психологический прием.
- Практикуйтесь. Это самое важное правило. Страх – это результат неуверенности, которая вызвана незнанием того, на что вы способны, а это, в свою очередь,

является следствием недостатка опыта. Накопите позитивный опыт – и страх исчезнет. Готовьтесь к выступлению. Не зная, о чем собираетесь сказать, вы будете испытывать неуверенность в себе.

Упражнения для голоса.

Правильное дыхание

«В выработке красивого голоса, – говорила мадам Мельба, – главным компонентом является правильное дыхание». Следовательно, освоение правильной техники дыхания должно стать первым шагом в совершенствовании голоса. Дыхание – фундамент голоса. Это сырье, из которого производятся слова.

Правильное дыхание придает звуку полноту, глубину, округлость и красоту. Этот звук нравится окружающим, его хочется слушать.

Если правильное дыхание так важно, то давайте сразу же выясним, в чем оно заключается и как его освоить.

Известные итальянские мастера вокала всегда учили, что дышать надо диафрагмой. Вам это кажется незнакомым, странным и сложным? На самом деле все обстоит совершенно по-другому. Вы великолепно владели этим способом еще в младенческие годы. Вы и сейчас пользуетесь им какую-то часть суток. Когда вы лежите на спине, то процесс дыхания происходит свободно, естественно, правильно и осуществляется как раз с помощью диафрагмы. По какой-то необъяснимой причине очень трудно дышать неправильно, лежа на спине.

Таким образом, вся проблема заключается лишь в том,

чтобы стоя дышать тем же самым способом, что и лежа. Так что же здесь трудного?

Первое упражнение заключается в следующем. Лягте на спину и сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов. Запомните, что при этом напрягаются мышцы, расположенные в области живота. Когда вы глубоко дышите в этом положении, плечи остаются неподвижными.

Все происходит следующим образом. На вдохе легкие наполняются воздухом и расширяются, как воздушный шарик. В каком же направлении?

Сверху и по бокам они ограничены костным каркасом, состоящим из ребер, позвоночника и грудины. Правда, ребра немного раздаются в стороны, но проще всего легким расширяться вниз, в направлении диафрагмы, которая делит туловище на два отдела. В верхней части (груди) находятся сердце и легкие. В нижней (брюшной полости) – желудок, печень, кишечник и другие жизненно важные органы. Диафрагма имеет выпуклую форму, напоминающую купол.

Представьте, что вы взяли одноразовую пластиковую тарелку, положите ее на стол вверх дном и надавите сверху на выпуклую часть. Что при этом произойдет? Тарелка станет плоской и словно раздвинется во все стороны. То же самое происходит с диафрагмой, когда наполненные воздухом легкие давят сверху на ее свод.

Теперь лягте на спину, приложите ладонь к животу под грудиной и сделайте глубокий вдох. Вы почувствуете, как диа-

фрагма становится плоской и раздается в стороны? Теперь приложите руки к бокам под ребрами и снова сделайте глубокий вдох. Чувствуете, как наполняющиеся воздухом легкие раздвигают ребра?

Упражняйтесь в диафрагмальном дыхании по пять минут вечером перед сном и по пять минут утром сразу после пробуждения. Вечером это поможет вам успокоить нервы и быстрее уснуть, а утром взбодрит и освежит. Если делать это упражнение постоянно, то оно не только улучшит голос, но и продлит вам жизнь. Оперные певцы и преподаватели вокала – известные долгожители. Знаменитый Мануэль Гарсия дожил до сто одного года и считал, что своим преклонным возрастом он во многом обязан ежедневным упражнениям в глубоком дыхании.

2. Уверенность в себе достигается подготовкой

Самый лучший способ обрести уверенность в себе – это подготовиться к чему-либо настолько тщательно, чтобы шансов на неудачу практически не оставалось.

Лоси-Вуд-Торп. «Публичные выступления сегодня» («Public Speaking Today»)

«Доверять вдохновению момента» – вот фатальная фраза, о которую разбилось немало многообещающих карьер. Лучший путь к вдохновению – подготовка. Мне довелось встречать немало смелых и способных людей, которые потерпели неудачу из-за недостатка трудолюбия. Овладеть ораторским мастерством можно, лишь предварительно овладев материалом, который вы хотите предложить.

Ллойд Джордж

Прежде чем выходить к публике, оратору следовало бы написать письмо другу с изложением темы выступления и подробным перечислением тех моментов, которые в нем необходимо отразить. Если обнаружится, что написать, в сущности, нечего, то тогда лучше сразу обратиться к организаторам и отказаться от выступления,

составились на внезапную смерть бабушки.
Эдвард Эверетт Хейл

Люди называют меня гением. Секрет моей гениальности заключается в следующем: если я держу в руках некий предмет, то глубоко изучаю его. День и ночь. Я исследую его во всех проявлениях. Им заняты все мои мысли. Результаты затраченных мною усилий люди склонны называть плодами таланта. На самом деле это плоды труда и мысли.
Александр Гамильтон

Все последние девяносто лет сначала автор, а затем его последователи помогали мужчинам и женщинам разного возраста и положения выступать с речами на курсах Дейла Карнеги перед такими же слушателями, как они сами. Успех каждого такого выступления определяется предварительной подготовкой и тем, имеется ли у оратора ясное и четкое представление о том, что он собирается говорить. Это должно быть нечто впечатлившее его, о чем он не может не сказать. Вас всегда невольно тянет к оратору, ум и сердце которого, как вы чувствуете, поглощены какой-то мыслью, и он страстно пытается донести ее до вашего ума и сердца.

Когда оратор находится в таком умственном и эмоциональном состоянии, то обнаруживается важное обстоятельство: его речь льется как бы сама по себе, не вызывая никаких трудностей. Хорошая подготовка выступления уже на

девять десятых обеспечивает его успех.

Как отмечалось в главе первой, люди обычно приходят ко мне на курсы, чтобы приобрести уверенность в себе, смелость и самообладание. Однако многие совершают роковую ошибку, не уделяя должного внимания подготовке своих выступлений. Как же можно рассчитывать на то, что вам удастся победить когорты страха и кавалерию нервозности, если вы идете в бой с отсыревшим порохом и холостыми патронами, а то и вовсе без боеприпасов? В таких обстоятельствах не приходится удивляться тому, что, выступая перед аудиторией, оратор чувствует себя неуверенно. «Я полагаю, – заявил как-то Линкольн, – что не доживу до того времени, когда смогу говорить спокойно, зная, что мне нечего сказать».

Если вы хотите быть уверенными в себе, то почему же не прилагаете к этому все силы? «Совершенная любовь изгоняет страх», – писал апостол Иоанн (1-е Иоанна, 4:18. – *Прим. ред.*). То же самое делает и совершенная подготовка. Дэниэл Вебстер, считавшийся одним из величайших ораторов всех времен, говорил, что предстать перед слушателями плохо подготовленным для него равносильно тому, чтобы появиться перед ними полураздетым.

Почему мы не готовимся к выступлениям более тщательно? Потому, что одни не имеют ясного представления, что такое подготовка и как ее правильно проводить, другие ссылаются на нехватку времени. Поэтому в данной главе мы рассмотрим эту проблему более тщательно.

Правильная подготовка

Что понимать под подготовкой? Чтение книг? Да, это один из способов, но не самый лучший. Чтение может помочь, но если человек пытается извлечь из книги «консервированные» мысли и тут же выдать их за свои собственные, то в его выступлении будет чего-то не хватать. Публика может и не понять, чего именно, но такой оратор оставит ее равнодушной.

Приведу пример. Когда я вел курсы ораторского искусства для руководителей нью-йоркских банков, то вечно занятым участникам группы зачастую трудно было найти время для подготовки. Всю жизнь они думали по-своему, имели собственные убеждения, рассматривали все события под своим углом зрения, накапливали уникальный опыт. Таким образом, они, по сути, в течение сорока лет собирали материал для своих выступлений. Но многим из них было трудно это осознать. Они не видели леса за деревьями.

Эта группа занималась по пятницам с пяти до семи. Однажды некий джентльмен – назовем его Джексон – вдруг обнаружил, что уже половина пятого, а темы для выступления нет. Он вышел из офиса, купил в киоске журнал «Forbes» и по пути в Федеральный резервный банк, где собиралась группа, прочел в метро статью под названием «У вас только десять лет, чтобы добиться успеха». Он прочел ее не потому,

что она чем-то особенно заинтересовала его, а просто чтобы было чем заполнить время, предоставленное ему для выступления. Часом позже он встал и попытался убедительно и интересно изложить содержание статьи.

Результат был вполне предсказуем?

Он не «переварил» и не усвоил того, о чем пытался рассказать. Именно «пытался», так как у него не было мысли, идеи, которой стоило бы поделиться с окружающими. Об этом свидетельствовали и его манера держаться, и тон выступления. Как же он мог рассчитывать на то, что произведет впечатление на аудиторию, если его самого эта тема совершенно не интересовала? Он постоянно ссылаясь на статью и цитировал ее автора. В этом выступлении было слишком много от журнала «Forbes» и слишком мало от мистера Джексона.

Я сказал ему примерно следующее: «Мистер Джексон, нас не интересует никому не ведомая личность, написавшая эту статью. Среди нас нет этого человека. Мы его не видим. Но нас интересуют вы и ваши мысли. Расскажите нам, что думаете лично вы, а не то, что сказал кто-то другой. Вложите в свои слова побольше собственных мыслей. Почему бы вам не выступить с этой же темой на следующей неделе? Прочтите еще раз эту статью и задайте себе вопрос, согласны ли вы с автором. Если да, то проиллюстрируйте его мысли наблюдениями из собственного опыта. Если нет, то объясните почему. Пусть эта статья будет лишь отправным пунктом для

вашего выступления».

Джексон принял это предложение, вновь прочел статью и пришел к выводу, что абсолютно не согласен с автором. На этот раз он готовился к выступлению уже не в вагоне метро. Оно вызревало у Джексона внутри. Речь стала его детищем, она развивалась, росла и приобретала определенные формы, как и его собственный ребенок. Она росла днем и ночью, когда он меньше всего сознавал это. То у него возникала новая мысль, когда он читал газету, то неожиданно выплывал подходящий пример в ходе беседы с другом. По мере того как он обдумывал тему в свободные минуты в течение недели, она росла вглубь, вширь и ввысь.

Выступая на следующем занятии, Джексон уже смог продемонстрировать что-то свое – руду, добытую в собственных копиях, монету, отчеканенную на собственном монетном дворе. Выступление оказалось тем более удачным, что он был не согласен с автором статьи. Ничто не стимулирует так, как небольшое расхождение во взглядах.

Какой разительный контраст между двумя выступлениями одного и того же человека по той же самой теме в течение одной недели! Какая колоссальная разница – а все благодаря правильной подготовке!

Приведу еще один пример того, как надо и как не надо готовиться. Женщина, которую мы назовем миссис Флинн, была слушательницей моих курсов в Вашингтоне. Однажды она посвятила свое выступление восхвалению столицы, на-

спех набрав фактов из брошюры вашингтонского туристического агентства. Соответственно, эти факты были поданы сухо, бессвязно и совершенно в неудобоваримой форме. Миссис Флинн не продумала тему как следует и отнеслась к ней без всякого энтузиазма. Она не прочувствовала ее настолько глубоко, чтобы вести об этом речь. Вся ее речь была блеклой, невыразительной и бесполезной.

Речь, которая не могла не удался

Спустя две недели произошло событие, задевшее миссис Флинн за живое. Ее «кадиллак» был украден из общественного гаража. Она бросилась в полицию, предложила вознаграждение, но все было напрасно. Полиция признала, что практически не в состоянии справиться с разгулом преступности. Однако всего за неделю до этого полицейские нашли время, чтобы оштрафовать миссис Флинн за то, что ее машина пробыла на стоянке лишних пятнадцать минут. Женщина пришла в ярость. Эти полицейские, досаждающие по мелочам благонамеренным гражданам, оказывается, так перегружены, что им не хватает времени ловить преступников. Она была просто вне себя. Теперь у нее была тема для разговора, причем почерпнутая не из туристической брошюры, а из собственного опыта. Это была часть реального мира, затронувшая ее чувства и убеждения. В речи, восхвалявшей красоты Вашингтона, она с трудом выдавливала из себя фразу за фразой. Здесь же, стоило ей только встать и открыть рот, как обличения в адрес полиции хлынули, словно лава из Везувия. Такое выступление обречено на успех. В его основе лежат жизненный опыт и личные переживания.

Что такое настоящая подготовка

Можно ли считать подготовкой заранее составленные фразы, записанные на бумажке или заученные наизусть? Нет. Может быть, это набор случайных мыслей, которые вас лично совершенно не трогают? Тем более нет. Настоящая подготовка – это поиск ваших *собственных* мыслей, идей, убеждений и побуждений. А они у вас, конечно, есть. Они возникают в течение дня, когда вы бодрствуете, и роятся у вас в голове, даже когда вы спите. Все ваше существование наполнено чувствами и переживаниями. Они во множестве теснятся в глубинах вашего подсознания, подобно гальке на морском берегу. Готовиться к выступлению – значит думать, рассуждать, вспоминать, отбирать те мысли, которые вас особенно привлекают, выстраивать из них систему, складывать своего рода мозаику. Это совсем не так трудно, как кажется. Надо лишь немного сосредоточиться и мыслить целенаправленно.

Я интересовался у известных ораторов, в чем секрет их успеха. Один из них, знаменитый проповедник-евангелист Дуайт Муди, ответил так: «У меня нет никаких секретов. Выбрав тему, я записываю ее название на большом конверте. Таких конвертов у меня много – столько же, сколько тем. Если во время чтения я нахожу что-то ценное, то записываю эту мысль на бумажку, которую затем вкладываю в соответ-

ствующий конверт. Она может пролежать там год или даже больше. Когда мне надо подготовить новую проповедь, я вынимаю все, что накопилось в конверте. Сопоставление этих записей с собственными размышлениями и наблюдениями дает мне достаточно материала. Кроме того, я все время пересматриваю свои проповеди, что-то убираю из них, что-то добавляю. Поэтому они никогда не устаревают».

Мудрый совет декана Брауна

Когда Йельская школа богословия отмечала столетие со дня основания, ее декан доктор Чарлз Рейнольд Браун издал цикл лекций об искусстве проповеди. Третью неделю он сам готовился к проповедям и обучал этому других. Поэтому доктор Браун всегда мог дать на этот счет мудрый совет, который представляет ценность для любого оратора, будь он священнослужителем, готовящимся к проповеди на темы 91-го псалма, или фабрикантом обуви, собирающимся произнести речь о профсоюзах. Таким образом, я возьму на себя смелость процитировать доктора Брауна: «Тщательно обдумывайте текст речи и ее тему. Размышляйте над ними до тех пор, пока они не созреют и не станут мягкими и податливыми. Вы извлечете из них массу интересных мыслей, если дадите вырасти и развиваться таящимся внутри их крохотным росткам жизни...

Лучше, если этот процесс будет длиться достаточно долго. Не откладывайте его до субботнего утра, когда вам уже надо проводить последние приготовления к воскресной проповеди. Если священник сможет до момента проповеди удерживать в своем мозге какую-то истину на протяжении месяца, шести месяцев, а может быть, даже года, он убедится, что из нее непрерывно вырастают новые мысли, дающие в итоге обильный урожай. Он может размышлять об этом, идя по

улице, сидя в поезде или когда его глаза слишком утомятся от чтения.

Он, безусловно, может раздумывать над этим по ночам. Конечно, священнику не следует привыкать к тому, чтобы засыпать с мыслями о церкви и проповеди. Церковная кафедра хороша для проповеди, но в постели ей не место. Однако порой бывало, что я вставал среди ночи, чтобы записать мысль, пришедшую в голову, опасаясь, что до утра могу забыть ее...

Когда вы собираете материал для конкретной проповеди, записывайте все, что приходит вам в голову. Запишите, как вы поняли цитату из книги в тот момент, когда впервые прочли ее, а затем записывайте все ассоциативные мысли, возникшие по этому поводу.

Это обязательно надо делать в письменном виде, хотя бы кратко, чтобы только зафиксировать суть идеи, и пусть ваш ум постоянно ищет новые мысли, как будто вам никогда в жизни больше не придется увидеть ни одной другой книги. Только так можно развить продуктивное мышление. Благодаря этому методу ваш ум всегда будет свежим, а идеи – оригинальными и творческими...

Записывайте также все идеи, которые родились в вашем мозге самостоятельно, без помощи извне. Они драгоценнее для вашего умственного развития, чем рубины, алмазы и чистое золото. Предпочтительнее использовать для этого клочки бумаги, оборотную сторону старых писем, конверты,

оберточную бумагу – все, что попадет под руку. Это намного лучше, чем пользоваться красивыми чистыми листами писчей бумаги. И дело тут не только в экономии. Эти обрывки вам будет легче собрать воедино и выстроить в систему, когда возникнет необходимость привести весь материал в порядок.

Постоянно записывайте все мысли, приходящие вам в голову, и неустанно тщательно обдумывайте их. Не следует ускорять данный процесс. Это одно из самых важных умственных действий, которые вам дано совершать. Благодаря ему ваше сознание превращается в подлинно творческую силу.

Вы убедитесь, что наибольшее удовольствие вам и польза прихожанам приносят именно те проповеди, в которых вы глубже всего раскрыли себя. Они – кость от вашей кости и плоть от вашей плоти, детище вашего умственного труда, плод вашей творческой энергии. Проповеди, составленные из обрывков чужих мыслей, напоминают подержанную одежду или разогретую еду. Проповеди, которые живут и дышат, которые входят в храм, славя Творца, и входят в сердца людей, побуждая их взлетать ввысь, подобно орлам, и идти по стезе долга, не падая духом, – это и есть настоящие проповеди, порожденные жизненной энергией человека».

Как Линкольн готовился к своим выступлениям

Как Линкольн готовил свои речи? К счастью, нам это известно. И читая о его методе, вы заметите, что доктор Браун в своих лекциях рекомендовал многое из того, что Линкольн использовал за три четверти века до него. Особенно известна та его речь, в которой он заявил с пророческим прозрением: «Дом разделенный выстоять не может. Я считаю, что не сможет выстоять и наша страна, наполовину состоящая из рабов, а наполовину – из свободных граждан». Он продумывал эту речь, когда занимался своей повседневной работой, сидел за обеденным столом, прогуливался по улицам, доил корову или шел в мясную либо бакалейную лавку, накинув на плечи старый серый шарф и держа за руку маленького сына, который безостановочно болтал, задавал уйму вопросов и сердито дергал отца за худые костлявые пальцы, пытаясь обратить на себя внимание. Однако Линкольн продолжал шагать, погруженный в свои мысли, думая о своей речи и совершенно забыв о существовании мальчика.

Время от времени в процессе обдумывания он делал наброски, записывая фрагменты и отдельные фразы на старых конвертах, на клочках бумажных пакетов – на всем, что попадалось под руку. Их он складывал в свой цилиндр и носил до тех пор, пока не находилось время, чтобы сесть, раз-

ложить все по порядку, пересмотреть заново и отточить до совершенства.

В ходе предвыборных дебатов 1858 года сенатор Стивен Дуглас произносил одну и ту же речь, где бы ни выступал. Линкольн же постоянно работал над своими выступлениями и в конце концов пришел к выводу, что легче каждый раз произносить новую речь, чем повторять старую. В его сознании тема выступления непрерывно расширялась и углублялась.

Незадолго до переезда в Белый дом он взял конституцию, тексты трех своих речей и, не имея больше на руках никаких материалов, заперся в тесной пыльной комнатухе над лавкой в Спрингфилде, где никто не мог ему помешать. Там он и написал свою инаугурационную речь.

А как Линкольн готовил свое Геттисбергское послание? К сожалению, по этому поводу ходило много неверных слухов. Но подлинная история выглядела так.

Когда организационный комитет определял процедуру торжественного открытия мемориала, решено было пригласить выступить с речью Эдварда Эверетта, который был пастором в Бостоне, президентом Гарвардского университета, губернатором Массачусетса, сенатором, посланником в Англии, государственным секретарем и к тому же считался самым талантливым оратором Америки. Первоначально церемония открытия была назначена на 23 октября 1863 года. Эверетт весьма разумно заявил, что не сможет долж-

ным образом подготовиться за такой короткий срок. Поэтому церемония была отложена почти на месяц, до 19 ноября, чтобы дать ему время на подготовку. Последние три дня перед открытием он провел в Геттисберге, гуляя по полю битвы и освежая в памяти происшедшие там события. Этот период обдумывания был самой лучшей подготовкой. Он воочию представил себе состоявшуюся битву.

Приглашения на церемонию были разосланы всем членам конгресса, президенту и его кабинету. Большинство из них отклонили приглашения, и организаторы были очень удивлены, что Линкольн согласился приехать. Перед ними встал вопрос: надо ли просить его выступить? По этому поводу имелись серьезные возражения. У него не было времени на подготовку. А если бы даже и было, то по силам ли ему такое выступление? Да, он, конечно, успешно выступал в дебатах по вопросу отмены рабства и мог обратиться, например, с приветствием к Союзу Купера¹, но никто никогда не слышал, чтобы он произносил речи такого рода. Повод был достаточно серьезный и торжественный, и рисковать никто не хотел. Так надо ли просить его выступить? Члены оргкомитета всерьез задумались... Откуда им было знать, что человек, в чьих способностях они сомневались, произнесет по этому случаю речь, которая будет признана одной из самых незабываемых

¹ Союз Купера был основан в 1859 году в Нью-Йорке американским предпринимателем и филантропом Питером Купером для обучения рабочих общеобразовательным дисциплинам. — *Прим. пепев.*

речей, произнесенных когда-либо устами смертного.

В конце концов за две недели до церемонии оргкомитет послал Линкольну запоздалую просьбу сделать «несколько подходящих случаю замечаний». Да, именно так – «несколько подходящих случаю замечаний». Подумать только, написать такое президенту Соединенных Штатов!

Линкольн немедленно приступил к подготовке. Он написал Эдварду Эверетту, получил текст речи, которую собирался произнести этот выдающийся ученый, и спустя пару дней, направляясь в фотоателье, чтобы сделать свою фотографию, захватил ее с собой и прочел во время ожидания. Он целыми днями обдумывал свое выступление. Он думал над ним по пути из Белого дома в военное министерство, думал, растянувшись на кожаном диване в военном министерстве в ожидании последних телеграфных сообщений. Линкольн написал черновик выступления на листке бумаги и повсюду носил его с собой, засунув в свой шелковый цилиндр. Он был в непрестанных раздумьях, и речь постепенно начала вырисовываться в его сознании все отчетливее. В воскресенье накануне выступления Линкольн сказал вашингтонскому журналисту Ноа Бруксу: «Она еще совершенно не готова. Я переделывал ее два или три раза, но мне надо отшлифовать ее, чтобы она полностью меня удовлетворила».

Он приехал в Геттисберг вечером накануне церемонии. В маленьком городке яблоку негде было упасть. Его населе-

ние, составлявшее тысячу триста человек, вдруг выросло до пятнадцати тысяч. Тротуары были забиты до отказа, людям приходилось идти по грязным мостовым. Играло полдюжины оркестров. Толпа распевала «Тело Джона Брауна». Люди столпились перед домом мистера Уиллса, где остановился Линкольн. Люди ждали его появления, просили выступить. Линкольн ответил несколькими словами, свидетельствовавшими, скорее, о его прямооте, нежели такте; он сказал, что не собирается ничего говорить до завтрашнего дня. Имеются свидетельства, что всю оставшуюся часть вечера он посвятил тому, чтобы довести до совершенства свое предстоящее выступление. Линкольн даже ходил в соседний дом, где остановился госсекретарь Сьюард, и прочитал ему вслух свою речь, чтобы выслушать критические замечания. На следующее утро после завтрака он продолжал работать над речью до тех пор, пока не раздался стук в дверь и ему не сказали, что настало время занять свое место в процессии. Полковник Карр, ехавший сразу вслед за Линкольном, рассказывал, что, когда процессия тронулась, «президент сидел в седле выпрямившись, как и подобает главнокомандующему армией, но, проехав немного, склонился вперед, его руки повисли, а голова опустилась. Он явно о чем-то размышлял».

Мы можем только догадываться, что даже в тот момент он в очередной раз продумывал и отшлифовывал свою маленькую речь, состоявшую из десяти бессмертных фраз.

Некоторые из выступлений Линкольна, к которым он

проявлял лишь поверхностный интерес, были, бесспорно, неудачными. Однако он обладал необыкновенной силой воздействия, когда говорил о рабстве и о союзе штатов. Почему? Потому, что он постоянно думал об этих проблемах и глубоко прочувствовал их. Один попутчик, который провел с ним ночь в комнате таверны штата Иллинойс, проснувшись утром, увидел, что Линкольн сидит на своей кровати, уставившись в стену. Его первыми словами были: «Не сможет выстоять страна, наполовину состоящая из рабов, а наполовину – из свободных граждан».

Как готовил свои проповеди Христос? Он удалялся от толпы. Он размышлял, полностью сосредоточиваясь на своих мыслях. Он бродил в одиночестве по пустыне, медитировал, постился сорок дней и ночей. Как пишет святой Матфей, «с того времени Иисус начал проповедывать» (Мтф, 4:17. – *Прим. ред.*). Вскоре он произнес одну из самых известных речей в мире – Нагорную проповедь.

Вы можете возразить: «Все это очень интересно, но я не собираюсь становиться бессмертным оратором. Я всего лишь хочу время от времени выступать с простыми речами на работе, в клубе или на городском собрании».

Это верно, и мы прекрасно понимаем, чего вы хотите. Именно для этого и написана данная книга. Но какими бы неприятными ни были ваши выступления, вы можете многое почерпнуть из опыта выдающихся ораторов прошлого и воспользоваться их методами.

Как готовиться к выступлению

Читатели могут записаться на различные курсы ораторского искусства, которые используют данную книгу в качестве составной части своей учебной программы. За время учебы слушателям неоднократно предлагают подготовить выступления. Какие темы для этого выбрать? Любые, которые вас интересуют. Если есть возможность, выберите собственную тему. Еще лучше, если тема сама выберет вас. Однако нередко тему выступления предлагают инструкторы.

Не совершайте широко распространенную ошибку – не старайтесь охватить в небольшом выступлении слишком большой круг вопросов. Возьмите один или два аспекта темы и попытайтесь как можно глубже осветить их. Будет очень хорошо, если вы уложитесь в отведенное вам время, которое диктуется расписанием большинства курсов.

Выберите тему примерно за неделю, чтобы у вас было время обдумать ее в свободное время. Пусть она не выходит у вас из головы семь дней и снится вам семь ночей. Думайте о ней перед сном, следующим утром, когда завтракаете, умываетесь, едете на работу, ждете лифта, днем, когда обедаете, встречаетесь с людьми. Обсуждайте ее с друзьями и знакомыми.

Задавайте себе любые вопросы по данному поводу. Так, например, если вам предстоит говорить о разводе, спросите

себя, что становится причиной разводов, каковы их экономические и социальные последствия. Нужен ли нам закон о разводе? Может быть, надо максимально затруднить эту процедуру? Или, наоборот, облегчить ее?

Предположим, вам поручили рассказать, почему вы решили изучать ораторское искусство. В этом случае следует задать себе такие вопросы: в чем мои трудности, какую пользу принесет мне эта учеба? Приходилось ли мне когда-нибудь выступать публично? Если да, то когда? Где? Как это было? Почему я думаю, что эти курсы будут мне полезны? Знаком ли я с людьми, которые добились успехов в работе и других сферах жизни главным образом благодаря уверенности в себе, самообладанию, способности убедительно говорить? Знаю ли я других людей, которые никогда не достигнут успеха из-за отсутствия этих качеств? Будьте конкретны, но, рассказывая об этих людях, не называйте их имен.

Если вы, стоя перед аудиторией, сможете ясно мыслить и говорить в течение двух-трех минут, то для первых выступлений это просто великолепно. Такая тема, как «Почему я решил обучаться ораторскому мастерству», очень легка. Совершенно очевидно, что даже если вы потратите не слишком много времени на подбор и обработку материала по данной теме, то все равно вряд ли что-нибудь забудете, поскольку речь пойдет о ваших собственных наблюдениях, стремлениях и опыте.

Предположим теперь, что вы решили говорить о своем

бизнесе или профессии. Как вы возьметесь за подготовку такого выступления? У вас уже есть масса информации на эту тему, и задача заключается в том, чтобы отобрать ее и выстроить в систему. Не пытайтесь рассказать нам обо всем за три минуты. Это невозможно. Рассказ получится слишком фрагментарным. Возьмите один, всего один аспект темы и попытайтесь раскрыть его. Например, почему бы не рассказать, как вам в голову пришла мысль заняться именно этим бизнесом, приобрести именно эту профессию? Это случайность или результат сознательного выбора? Вспомните о своих первоначальных трудностях, неудачах, надеждах и победах. Ваш рассказ должен вызывать живой человеческий интерес, который возникает всегда, когда перед нами предстает правдивая история жизни, изложенная скромно и без навязчивого самолюбования. Можно быть почти уверенным, что такое выступление окажется удачным. Или возьмите другой аспект своей работы. В чем состоят ее трудности? Какой совет вы дали бы молодому человеку, начинающему свою деятельность в этой области?

Можете также рассказать о людях, с которыми сталкиваетесь в ходе работы, – хорошими и не очень. Расскажите о проблемах, возникающих в общении с коллегами. Что дала вам ваша работа в понимании самой интересной в мире темы – человеческой натуры? Если вы будете говорить о технической стороне бизнеса и его деталях, то ваш рассказ может быть интересен не всем. Но рассказ о людях вряд ли оставит

кого-то равнодушным.

И самое главное – не превращайте свой рассказ в абстрактную проповедь. Это скучно. Выступление должно напоминать слоеный пирог, состоящий из живых примеров и общих положений. Вспомните фундаментальные истины, в которые вы верите и которые можно подтвердить примерами из вашего собственного опыта и наблюдений. Вы сами убедитесь, что конкретные случаи значительно проще запомнить, к тому же о них легче говорить, чем об абстракциях. Они также помогут сделать рассказ более выразительным.

Посмотрим, как подошел к этому один очень интересный автор. Перед вами выдержки из статьи Б. Форбса о том, что руководители фирм должны делегировать полномочия своим партнерам. Обратите внимание на примеры из жизни разных людей.

«Многие из нынешних гигантских предприятий управлялись раньше единолично их владельцами. Однако большинство из них переросли эту фазу. Причина в том, что любая крупная организация представляет собой как бы «удлиненную тень человека». Бизнес и промышленность достигли в настоящее время таких масштабов, что даже самый способный человек вынужден окружать себя толковыми помощниками, чтобы удержать в руках бразды правления.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.