

Говорить легко

Юмор и импровизация Би Фуцзяна



ЛИВАЙ ГИЛЛАРД

Ливай Гиллард

**Говорить легко. Юмор и
импровизация Би Фуцзяня**

«Автор»

2026

Гиллард Л.

Говорить легко. Юмор и импровизация Би Фуцзяня /
Л. Гиллард — «Автор», 2026

Лучший ответ опять придумался после разговора? Би Фуцзянь находил его перед публикой, когда переснять неловкость уже нельзя. На примерах его выступлений вы разберёте, как подхватить чужую реплику, обыграть собственный промах и вернуть смех в повисшую тишину. Самоирония, неожиданный поворот, простая живая речь: у обаяния есть приёмы, которые можно изучать и пробовать. Эта книга нужна вам, если хочется свободнее говорить в компании, вести встречи и держаться перед аудиторией. Заберите находки ведущего в свою речь. Пусть следующий удачный ответ прозвучит вовремя.

© Гиллард Л., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Свобода - естественная игра без натужности	7
Глава 2. Простота - никогда не выставлять напоказ сложность и литературный талант	22
Глава 3. Доброжелательность - уважение к другим как проявление искренности	40
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Ливай Гиллард

Говорить легко. Юмор и импровизация Би Фуцзяня

Предисловие

Ежегодный финал шоу «Аллея звезд» вновь стартовал. 21 декабря 2013 года, во время первого отборочного тура, Би Фуцзянь вышел на сцену в бейсболке, а когда снял её, на его голове оказалась сетка. Оказалось, что во время игры в футбол он ударился головой о ворота — по его собственным словам, «разбил голову». Когда участники Лю Кэфу и Цзя Юйвэнь-хуа успешно исполнили песню «Наньнивань» в джазовой аранжировке, Би Фуцзянь рассказал анекдот: «Новый дом, белоснежные стены, на стене висит портрет Мао Цзэдуна...» — и предложил им переделать эту песню в джазовом стиле. Те в растерянности ответили: «Учитель Би, давайте лучше вернёмся и продолжим мазать мазью». Би Фуцзянь резко сменил тему: «Я не буду мазать мазь, я буду пить напиток. Эта передача спонсируется компанией Huiyuan...» — и началась реклама. Искусно вплетенная реклама заставила всех хохотать.

1 сентября 2012 года программа CCTV «Семь дней радости в честь Национального дня» записывалась в прекрасном хаккайском городке туристического индустриального парка «Кэтянься» в Мэйчжоу, провинция Гуандун. На съёмочной площадке «юмор Би» стал «фитилем», взорвавшим зал хохотом. «Ты же не из рода Би, откуда у тебя такой высокий IQ?» «Ты так хорошо поешь, я подарю тебе тонну грейпфрутов! Грейпфрут сидит на корточках — разве это не «приседание»?»... Каждая фраза вызывала бурный смех.

Би Фуцзянь всегда умеет в любой момент и в любом месте импровизировать и создавать смешные ситуации, вызывая всеобщий хохот.

Многие говорят, что среди сотен ведущих Центрального телевидения Би Фуцзянь, безусловно, считается «нестандартной фигурой». С одной стороны, его внешность ни в коем случае не похожа на внешность ведущего: на сцене, где преобладают красавцы и красавицы, такой «простой» внешний вид, как у него, встречается крайне редко; с другой стороны, это связано с его красноречием и неповторимым стилем ведения.

Хотя, по словам самого Би Фуцзяня: «Я не особо задумывался о своём стиле ведения и не задавал себе определённого образа. Люди говорят, что я вызываю симпатию, возможно, потому что выгляжу как обычный человек, а не как типичный „красавец“. Кроме того, я на сцене говорю так же, как и в жизни: будь то заготовленный текст или импровизация, я использую разговорный стиль, что позволяет сократить дистанцию с зрителями».

«Отсутствие стиля» объясняется именно тем, что Би Фуцзянь остается самим собой, ведет себя непринужденно и не притворяется. Он считает, что для ведущего самое главное — это «быть самим собой», и неоднократно подчеркивает, что, будучи по профессии режиссером, он, естественно, не связан столькими правилами и ограничениями: говорит так, как хочет, и иногда даже неправильно употребляет знаки препинания, что, в свою очередь, стало его особенностью. Он говорит: «Я на сцене стою и сижу не по правилам, нахожусь в полностью расслабленном состоянии, что, естественно, помогает импровизировать. В конце концов, это развлекательная программа, и если бы меня заставили стоять там в наглаженном костюме, зрители наверняка бы не стали это смотреть».

Некоторые говорят, что Би Фуцзянь притворяется глупым и наивным, но на самом деле речь идет именно о его простом и естественном стиле речи. Он никогда не выставляет напоказ свою словесную виртуозность и не притворяется глубокомысленным; даже в эфире он обща-

ется с гостями в непринужденной, повседневной манере, что позволяет всем участникам программы чувствовать себя комфортно и создает дружескую атмосферу. Многие СМИ отмечают его сильную харизму: он не создает дистанции ни с актёрами, ни со зрителями, пользуется большой популярностью и авторитетом как в шоу-бизнесе, так и за его пределами, и его часто ласково называют «старик Би» или «дедушка Би».

Как ведущий, Би Фуцзянь также умеет учитывать настроение окружающих. В июле 2013 года на съемках ежемесячного конкурса шоу «Аллея звезд» первая участница из провинции Хунань, Пэн Лицзя, выступила и рассказала, что в начале ее пути к мечте отец оставался равнодушным и не оказывал поддержки, а рядом с ней молча поддерживала только мать. У нее с отцом были трудности в общении, и отношения зашли в тупик, но со временем они примирились, и отец начал принимать и поддерживать мечту дочери о сцене.

Услышав это, Би Фуцзянь изменил свой привычный шуточный тон и признался, что у него тоже был период, когда с дочерью не ладилось, общение было затруднено, а дочь, учившаяся за границей, часто не могла понять его, как отца. Би Фуцзянь рассказал, что однажды подарил дочери старый чёрный зонт, который ему оставил его отец, но дочь не смогла этого понять: она боялась, что над ней будут смеяться одноклассники, из-за чего несколько недель сердилась на старого Би и не звонила ему. Би Фуцзянь впервые публично рассказал о своей любимой дочери; своей доброжелательностью он утешил участника, а зрителям показал свою нежную сторону. В заключение он не забыл обратиться к всем с призывом: он надеется, что его опыт поможет участнику и зрителям у телевизоров, а также что родители будут больше общаться со своими детьми.

Сегодня Лао Би с его «улыбкой-шаловником» и «юмором по-биевски» стал уникальной достопримечательностью Центрального телевидения. Любящий подшучивать, он всегда умеет разными способами, в каждом жесте и движении, с легкостью вплетать юмор, подавая «шутки» в доступной и дружеской манере, тем самым доводит атмосферу до кульминации.

Часто кто-то критикует Лао Би за нестандартный мандаринский диалект, но сейчас его «мандарин» с легким родным акцентом постепенно становится одной из особенностей программы. Лао Би — человек многогранный, юмористичный, общительный, не выставляющий себя звездой, а его внешность тоже самобытна; мы уверены, что число его «ярких поклонников» будет только расти.

Глава 1. Свобода - естественная игра без натужности

1. «Стиль» без стиля ведения

Настоящая сущность человека — это источник его ораторского мастерства, ведь ораторское мастерство отражает его сущность и истинный характер. Оно объединяет в себе множество факторов: мысли, характер, увлечения, позицию и т. д. Все эти факторы проникают в речь, и сказанные слова отражают всё это.

Даже самые впечатляющие приёмы, если они не опираются на подлинную сущность, превращаются лишь в пустую болтовню. Это как цветы в вазе: они очень привлекают внимание, но их свежесть длится всего два-три дня.

Би Фуцзянь часто говорит: «Я не особо задумываюсь о своём стиле ведения передач и не задаю себе определённого образа. Люди говорят, что я вызываю симпатию, возможно, потому что выгляжу как обычный человек, а не как типичный „красавец“. Кроме того, я на сцене говорю так же, как и в повседневной жизни: будь то заранее подготовленный текст или импровизация, я всегда использую разговорный стиль, что позволяет мне сблизиться с зрителями».

Старик Би редко «читает с листа», обычно его речи — это импровизация; даже если у него есть заранее написанный текст, он запоминает его в полном беспорядке, и в итоге ему всё равно приходится полагаться на импровизацию в прямом эфире. Возможно, именно благодаря такой гибкости, позволяющей избежать скованности заранее написанных реплик, ему легче завоевать симпатию и признание зрителей.

Он говорит: «Когда я вместе с Чжоу Тао веду вечеринку, все тексты, которые нужно запомнить, достаются Чжоу Тао, а я занимаюсь только интервьюированием зрителей. Перед каждой записью программы «Театр мечты» у меня всегда немного трепещет сердце, потому что заученные тексты я часто запоминаю совершенно беспорядочно. Но как только начинается съемка, моя способность импровизировать приходит на помощь».

Один из эффективных способов улучшить ораторское мастерство — это проявить свою истинную сущность. Например, когда человек выступает с речью, читая по тексту, это, возможно, звучит более плавно, но для слушателей такая речь лишается жизненной силы и звучит сухо. Вместо этого лучше составить для себя лишь план и организовать речь, опираясь на собственное мышление и логику — так она будет казаться искренней и полной жизни. Ведь когда человек проявляет себя, он на самом деле чувствует себя наиболее уверенно и спокойно, потому что никто не знает его лучше, чем он сам.

Ведущая программы «Утренний экспресс» на телеканале Phoenix TV Чэнь Сяонань говорит: «Моя любимая фраза на английском — „Be yourself“ (будь собой). Я хочу передавать новости быстрее, чем кто-либо другой, и я хочу, чтобы мои репортажи отличались индивидуальностью. Программа „Утренний экспресс“ пользуется популярностью именно благодаря своей индивидуальности, а индивидуальность не означает, что у программы может быть только один стиль. Ведущий — это самый естественный из всех актеров, его невозможно подражать».

Чтобы ваша речь производила впечатление, вы должны проявлять свою истинную сущность, не пытаясь подражать другим и не стремясь демонстрировать стиль, который вам не присущ. Некоторые люди постоянно стремятся подражать другим, особенно известным личностям. Именно в этом заключается причина неудач тех, кто слепо копирует чужой опыт.

Учиться у других — это хорошо, но нельзя намеренно копировать чужой стиль или манеру речи, ведь подражание в конечном итоге не будет вашим собственным, и окружающие сразу это заметят. Во время разговора лучше всего проявлять свой естественный стиль; нужно стремиться развивать свой собственный уникальный стиль, а не копировать чужой.

Кто-то однажды сказал, что эта самая яркая черта Ма Юна, если интерпретировать её с другой точки зрения, на самом деле является проявлением его истинной сущности. В любой

момент времени публичные выступления Ма Юна дарят слушателям ощущение подлинности, и именно эта «подлинность» позволяет людям увидеть Ма Юна таким, каким он является на самом деле, без прикрас коммерческих интересов, поэтому каждое его выступление завоевывает сердца людей.

«Нет ничего страшного в том, чтобы поругать себя или посмеяться над собой. Самое глупое — это совершить ошибку, о которой знают все, а сам думать, что никто не в курсе. Однажды я попал в неловкую ситуацию: когда мы только начинали бизнес в Хупане, мы играли в игру «Убийца». Мне досталась роль убийцы, и я на минутку отлучился в туалет. На самом деле они уже передали мне записку с именем убийцы, но продолжали гадать, просто разыгрывая меня».

«Что вам больше всего не нравится в боссе? То, что он притворяется, будто во всём разбирается, и считает сотрудников глупыми, хотя на самом деле сотрудники просто молчат. Власть нужно только делегировать — только тогда она становится властью. Если она находится в ваших руках, а вы пристально следите за всем, это не ваша власть. Дайте каждому часть власти, пусть каждый её сохраняет — только тогда по-настоящему появится власть. Многие говорят: «Я хочу всё контролировать», — но тогда вы всегда будете терпеть неудачу.

«Алибаба» ставит человека во главу угла — люди — наш капитал. В будущем, оглядываясь назад, вы увидите, что те, кто в конечном итоге сможет повлиять на эту компанию, всегда будут лидерами «Алибабы», и к ним нужно относиться с уважением».

«Я пригласил вас всех сюда, чтобы поделиться тремя целями, которые позволят нам в течение десяти лет стать лучшей компанией в мире. Ежегодно мы будем проводить оценку, чтобы понять, насколько мы далеки от статуса транснациональной компании и лучшего работодателя в мире. Мы стремимся к успеху, чтобы сотрудники были счастливы. Многие компании раздают деньги — гораздо больше, чем наша, — но счастливы ли их сотрудники? Наша задача — дать людям чувство удовлетворения на всю жизнь».

Эта непринуждённая речь Ма Юна, пронизанная его естественным стилем, не только содержала богатую жизненную мудрость и тронула всех присутствующих сотрудников, но и имела глубокое воспитательное значение. Его «выступление» в естественном стиле позволило всем увидеть Ма Юна таким, каков он есть на самом деле.

Один известный телеведущий однажды сказал: «Я не сторонник сентиментальности. Не нужно трогать ради самого трогания — нужно быть настоящим и искренним. Эмоции должны быть уместными, не следует выражать их слишком приторно, не нужно выжимать слёзы и не стоит трогать самого себя. Для меня достаточно просто честно передать свои чувства, и если слова подобраны правильно, этого вполне достаточно».

В сегодняшнем быстро меняющемся мегаполисе немало искренних людей, но лишь немногие способны сбросить маску и показать перед публикой самого настоящего себя — это действительно ценное качество.

Только оставаясь самим собой в разговоре, можно привлечь внимание большего числа людей. Поэтому давайте научимся проявлять свою истинную сущность в речи — это поможет вам легче наладить конструктивное взаимодействие в межличностных отношениях и станет мощным инструментом для открытия сердца собеседника.

2. Проявление искренних чувств

Умелый оратор не должен просто щеголять витиеватыми словами — только искренние чувства способны тронуть сердца людей. Искренние чувства — это связующее звено между говорящим и слушателем. Если во время разговора удастся правдиво выразить богатую палитру эмоций, то слушатели обязательно проникнутся ими, найдут отклик в своей душе, и таким образом будет достигнут желаемый эффект.

Лао Би в программах всегда демонстрировал спокойствие и чувство юмора, часто в шутовой манере притворялся «несерьёзным», чтобы развеселить зрителей. Однако иногда у него

случались моменты искреннего проявления чувств. В одном из выпусков шоу «Аллея звезд» участница из провинции Хунань Пэн Лицзя, завершив свое выступление, рассказала, что в начале её пути к мечте отец оставался равнодушным и не оказывал поддержки, а рядом с ней молча поддерживала только мать. У неё с отцом возникали трудности в общении, и отношения зашли в тупик, но со временем они примирились, и отец начал принимать и поддерживать мечту дочери о сцене.

Услышав это, Лао Би не смог сдержать эмоций и признался, что у него тоже был период, когда с дочерью не складывалось общение, и они не могли понять друг друга: дочь, учившаяся за границей, часто не могла понять его, как отца, намерения. Он рассказал, что в то время, когда дочь училась за границей, он подарил ей черный зонтик. Дочь долго не могла понять, почему он подарил ей свой старый, уже поношенный черный зонтик, ведь у других одноклассниц были зонтики с цветочками. Боясь насмешек со стороны одноклассниц, дочь несколько недель сердилась на Лао Би и не звонила ему.

Лао Би очень скучал по дочери, поэтому писал ей письма, отправлял электронные сообщения и рассказывал ей истории о своём взрослении. Лао Би сказал: «На самом деле этот зонтик мой отец купил, откладывая деньги на сигареты в течение месяца, когда я только приехал в Пекин. Он сказал: „Папа не может поехать с тобой в Пекин, так что пусть этот зонтик защищает тебя от ветра и дождя“». Из-за этих слов Лао Би все эти годы хранил тот зонтик. Позже он передал его дочери.

Эти слова Лао Би тронули даже тех зрителей, которые привыкли видеть «дедушку Би» в роли весёлого и шутивого ведущего, и заставили их погрузиться в раздумья. Люди — существа чувственные, и настоящих бездушных людей очень мало. Если говорящий способен вложить в свою речь искренние чувства и рассказать историю живо и выразительно, он, естественно, вызовет у слушателей ощущение близости и доверия, что, в свою очередь, приведёт к эмоциональному резонансу.

То же самое правило действует и при общении с людьми, когда вы пытаетесь убедить их принять вашу точку зрения или обращаетесь за помощью: апелляция к чувствам значительно повышает шансы на успех. Как говорил Аристотель: «Убеждение достигается посредством речи, которая трогает чувства слушателей». Многие ораторы, убеждая других, часто умеют одновременно вызывать слезы на глазах и незаметно оказывать влияние на слушателей, заставляя их неосознанно согласиться — в этом и заключается сила эмоций.

Ничто так не трогает сердце, как чувства: люди часто поддаются влиянию чужих эмоций, в результате чего их собственные мысли и взгляды также подвергаются эмоциональному воздействию и меняются, и в конечном итоге они незаметно начинают сближаться с точкой зрения собеседника. Таким образом можно завоевывать поддержку других и добиться наилучшего результата.

Когда Линкольн работал адвокатом, он однажды блестяще защищал вдову одного из павших воинов. Эта пожилая женщина была вдовой героя, погибшего во время Войны за независимость, и в свои преклонные годы жила исключительно на пенсию. Однажды, когда она пришла за пенсией, кассир потребовал от неё уплатить комиссию, прежде чем выдать деньги, причём эта комиссия равнялась половине пенсии — это было явное бесстыдное вымогательство!

Узнав об этом, Линкольн пришёл в ярость. Он утешил старушку и решил, что обязательно выиграет для неё это дело. Чтобы усилить свои чувства любви и ненависти, Линкольн перед судебным заседанием прочитал биографию Вашингтона и историю Войны за независимость, что значительно углубило его сильную тоску по революционной войне и героям-мученикам.

Заседание суда началось. Поскольку тот хитрый кассир вымогал деньги устно, у истца не было достаточных доказательств, а ответчик категорически всё отрицал — ситуация явно скла-

дывалась не в лучшую сторону. Настала очередь Линкольна выступить. Сначала он с искренней эмоциональностью рассказал о страданиях, которые перенёс американский народ до революции, перенёс слушателей в воспоминания о Войне за независимость США.

Внезапно он резко сменил тон, перейдя к яростной критике кассира, пытавшегося вымогать деньги у вдовы мученика, и сказал: «Теперь факты остались в прошлом, герои 1776 года давно покоятся в земле, но их престарелые и жалкие вдовы все еще находятся перед нами и просят, чтобы мы выступили в их защиту». Само собой разумеется, эта старушка когда-то была прекрасной девушкой, у которой была счастливая и беззаботная семейная жизнь, но она пожертвовала всем, оказалась в нищете и беззащитности и вынуждена просить помощи и защиты у нас, тех, кто наслаждается свободой, завоеванной революционными героями. Скажите, разве мы можем закрывать на это глаза?

К этому моменту сердца слушателей уже были глубоко тронуты: одни били себя в грудь и топали ногами, бросаясь на подсудимого, чтобы разорвать его на части; у других глаза наполнились слезами сочувствия к старушке; а некоторые даже тут же достали кошельки и сделали пожертвования. По единодушному требованию слушателей суд вынес приговор, согласно которому вдова мученика не подлежит вымогательству.

В ходе этой судебной дискуссии, сталкиваясь с делом, лишенным доказательств, Линкольн обратился к чувствам людей, пробудив в них почтение к мученикам и сострадание к вдовам мучеников, что глубоко тронуло их сердца и, в конечном итоге, привело к победе в деле. Из этого видно, что для достижения любой цели чрезвычайно важны слова, наполненные эмоциями. Можно сказать, что зачастую только искренние слова способны тронуть собеседника.

Конечно, выражение наших эмоций не является безграничным: чувства должны подчиняться разуму, и при разговоре нужно постоянно держать под контролем «клапан» эмоций, следя за их интенсивностью. Некоторые люди не умеют контролировать свои эмоции: как только дело доходит до грустного момента, они заливаются слезами и не могут говорить; когда их охватывает возмущение, они не могут связать двух слов; а когда радуются, то хохочут до упаду и начинают прыгать и махать руками. В результате слушатели видят лишь вашу непредсказуемость и совершенно не слышат и не понимают, почему вы плачете, злитесь или смеетесь.

Советский лидер Хрущёв однажды выступил с речью на Генеральной Ассамблее ООН, которая была наполнена эмоциями и богата содержанием и, по сути, произвела отличное впечатление. Однако, увлечённый эмоциями, он забылся и даже снял один ботинок, взял его в руку и стал с силой стучать им по трибуне вместо ладони, что на мгновение вызвало шум во всём зале.

Пример Хрущёва оставил людям глубокий урок. Он учит тому, что во время речи необходимо уметь контролировать свои эмоции. Проявление искренних чувств не равносильно беззастенчивости, а откровенность должна иметь свои пределы. Если не сдерживать себя, эмоции переходят в «чрезмерное состояние», и окружающие неизбежно свяжут это с лицемерием и легкомыслием.

3. Простой язык трогает больше всего

Самое простое — самое жизнеспособное. Очарование языка заключается в том, что он является инструментом обмена мыслями между людьми, позволяющим двум разным личностям достичь цели общения, а не в витиеватых выражениях и сложных ритмах. Чтобы речь была обаятельной и убедительной, необходимо использовать самый простой язык. Ведь большинство людей не любят витиеватых или преувеличенных выражений; а вот объективное, лаконичное и ясное изложение фактов, анализ сути дела, напротив, вызывают одобрение окружающих.

Однажды кто-то спросил Лао Би, как найти своё место в жизни. Лао Би с присущим ему юмором и иронией ответил: «Подумай о том, что у тебя перед глазами, а всё остальное — к чёрту!» Би Фуцзянь сам оценивает себя так: «Строго говоря, у меня нет идеалов». Он

признаётся, что для него самое большое — это подумать, чем заняться на этой неделе, и ему очень трудно точно предсказать своё будущее. «Если и делать что-то, то только то, что, по твоему мнению, в твоих силах, и хорошо продумай, как лучше всего справиться с текущими делами».

Старик Би — типичный пример человека, который раскрылся поздно: в университет он поступил в 26 лет, начал играть в футбол в 32, а официально стал ведущим уже в 37. Он говорит: «Я вырос в крестьянской семье, с детства у меня не было грандиозных идеалов, в десять с лишним лет я мечтал только стать трактористом. В 1990 году я пришел на Центральный телеканал, надеясь, что смогу ездить на „Фольксвагене Джедда“ на футбольные тренировки. Грандиозные идеалы могут служить лишь верой, иначе можно преждевременно состариться».

Эти слова Лао Би на бумаге кажутся простыми и бесхитростными, в них нет ничего необычного, но они отражают его скромный и оптимистичный настрой и в то же время очень трогают. Из этого видно, что «простота» не означает скудность, однообразие или занудство — на самом деле всё с точностью до наоборот: язык, основанный на «простоте», напротив, способен лучше подчеркнуть искренность высказывания и тем самым усилить эффект речи.

Понятие «простоты» означает большую близость к жизни, к вашей аудитории, а также способность легко трогать и убеждать других. Лао-цзы говорил: «Достоверные слова некрасивы, а красивые слова недостоверны». Вычурные выражения, чрезмерное использование прилагательных и описательных слов, обильное нагромождение красноречивых оборотов, чрезмерное преувеличение и т. д. — в лучшем случае вызывают ощущение вычурности и напыщенности, а в худшем — ложности и неискренности.

На самом деле говорить — это как писать: «В обыденных мелочах, пронизанных искренними чувствами, самое простое — самое трогательное». Рассказ Чжу Цзицина «Дочь» по праву считается классическим произведением о семейных узах. Будучи отцом пятерых детей, автор с искренней и глубокой отцовской любовью записывал различные забавные истории о своих детях. В спокойном и размеренном повествовании он улавливал мелочи, происходящие в повседневной жизни детей, а его простой и непримотливый стиль пронизан прежде всего родительской любовью и глубокой братской и сестринской привязанностью, создавая таким образом атмосферу гармонии и уюта обычной семьи, которая выглядит так естественно, так близко и так трогательно.

Простой и непримотливый язык не стремится к витиеватости, но он явно отличается от банальности и безвкусицы. Он не напыщен, не вычурен, не преклоняется перед красноречием, но за этой простотой часто скрывается глубокий смысл. Всего несколькими простыми фразами автор ярко выражает свою точку зрения, что вызывает ощущение подлинности. Только владея простым языком, можно добиться большей убедительности и близости.

В 2007 году Ма Юнь встретился с Го Таймином в ходе деловой беседы. Поскольку это была первая публичная речь Го Таймина, атмосфера на мероприятии была очень дружественной. Особенно трогательной оказалась речь Ма Юня, с которой он выступил после того, как Го Таймин закончил свое выступление.

Ма Юнь сказал: «Сегодня я очень благодарен господину Го за его выступление. Два месяца назад, когда я договорился с господином Го Таймином, он попросил меня прислать ему план и тему выступления. Позавчера утром мы ещё проводили телефонную конференцию, обсуждая, как именно ему выступить. Я ещё не видел, чтобы какой-либо крупный деятель так серьёзно готовился к выступлению. В предыдущие два раза у нас было довольно много споров, но я сидел в зале и спорил, постоянно высказывая свои мысли, и у меня не было времени слушать. Я всё время думал: некоторые вещи заставили меня задуматься. Во-первых, он ощущает успех. Я сам тоже так считаю: я не знаю, что такое успех, но я знаю, что такое провал. Я не осмелюсь сказать, что мы добились успеха, ведь когда человек начинает признавать свой успех, он одновременно начинает идти к провалу».

Ма Юнь изложил свои мысли очень простым языком. Хотя он сам, как и Го Таймин, является легендарной фигурой в деловом мире, он говорил о своих взглядах, руководствуясь идеей учиться у соперника, и в его словах чувствовалось глубокое восхищение и уважение к собеседнику.

На самом деле, очарование речи зачастую зависит от того, насколько искренни и просты чувства говорящего: чем проще язык, тем больше в нём человечности. Даже несколько коротких фраз способны вызвать сильный отклик у слушателей. Как и в приведённом выше высказывании Ма Юна, которое не может не вызывать у всех ощущение близости.

Простая и непринуждённая речь, кажущаяся обыденной, на самом деле чрезвычайно богата душевным теплом. Она дарит ощущение естественной и сердечной красоты, подобное тому, что описано в стихотворении «Срываю хризантемы у восточной изгороди, и в безмятежности вижу Южную гору»; это выражение искренней души и проявление прекрасных чувств.

Как говорится: «Слова отражают человека, речь — голос сердца». Если в повседневной жизни человек прост и искренен, то и в речи он, естественно, не будет притворным и натянутым. Простота языка ценна тем, что позволяет сохранить индивидуальность: выражайтесь так, как вам удобно — будь то серьёзно, с юмором, прямо, в шутку или деликатно — главное, чтобы слова исходили из сердца и отражали вашу истинную сущность.

Один известный телеведущий однажды сказал: «Я не сторонник сентиментальности: не нужно трогать ради самого трогания, нужно быть настоящим и искренним. Эти эмоции должны быть уместными, не следует выражать их слишком приторно, не нужно выжимать слёзы и не стоит трогать самого себя. Для меня достаточно просто честно передать свои чувства, и тогда слова будут уместны».

Поэтому попробуйте научиться общаться с собеседником простым и естественным языком — это поможет вам легче наладить конструктивное взаимодействие в межличностных отношениях и станет вашим мощным оружием для открытия сердца собеседника.

4. Программы Лао Би очень естественны, без натянутости

Где бы вы ни находились и на кого бы ни хотели произвести хорошее впечатление, есть одно правило, которому нужно следовать: старайтесь хорошо показать себя таким, какой вы есть на самом деле, а не пытайтесь изобразить себя в виде человека, который всем нравится. Если вы говорите уклончиво и в своих поступках всегда стремитесь выделиться из толпы, это только заставит окружающих считать вас напыщенным и неестественным.

Искренность — первый шаг к успеху в общении. Кутузов, когда-то победивший Наполеона, в письме к принцессе Екатерине писал: «Вы спрашиваете, каким очарованием я привлекаю к себе множество друзей в светском обществе. Мой ответ — искренность». Будьте проще, будьте искреннее, ведите себя так, как вам удобно — именно такое общение трогает людей больше всего.

Однажды журналист взял интервью у Чжао Бэньшаня и спросил его, почему он выбрал Би Фуцзяня в качестве партнера по скетчам. Чжао Бэньшань ответил так: «Старик Би — отличный ведущий Центрального телевидения. Я смотрел его программы и почувствовал, что он очень талантлив, к тому же его передачи очень естественны и не напыщенны, что очень близко к тому стилю, который мне нужен. Никаких прикрас, всё происходит естественно, он остается самим собой; в нём не видно никаких рамок, он умеет точно соблюдать меру — я очень ценю старого Би».

Старик Би всегда считал, что для ведущего самое главное — это «быть самим собой». Он неоднократно подчеркивал, что начинал как режиссёр, поэтому у него, естественно, нет столько рамок: он говорит так, как хочет, и иногда даже неправильно ставит знаки препинания, но это, напротив, стало его особенностью.

Он говорит: «Я на сцене стою не по-человечески, сижу не по-человечески — нахожусь в состоянии полной расслабленности, что, естественно, помогает импровизировать. В конце кон-

цов, это развлекательная программа, и если бы меня поставили туда в наглаженном костюме, зрители наверняка бы не стали это смотреть».

Лу Синь говорил: «Только подлинный голос способен тронуть сердца людей в Китае и во всем мире; только с подлинным голосом можно жить в этом мире вместе с другими людьми». В этом обществе, которое становится всё более шумным и беспокойным, где царит фальшь, подлинность становится всё более ценной. Поэтому, когда вы становитесь более подлинными, независимо от того, хорошо это или плохо, вас поймут и примут.

Журналист газеты «Le Monde» однажды брал интервью у главы Международного валютного фонда Кристин Лагард. Во время интервью журналист спросил её о секрете успеха, и Кристин Лагард, не задумываясь, ответила: «Это искренность. Миру нужна искренность!» Некоторые люди, общаясь с другими, по привычке нагромождают красивые слова или складывают воедино бессмысленные фразы, уделяя чрезмерное внимание манере речи. В результате, даже самые приятные на слух слова, произнесенные ими, звучат для слушателей фальшиво и натянуто.

Одна телекомпания показала передачу, в которой после того, как женская сборная Китая по футболу заняла неплохое место в одном из турниров, журналист спросил спортсменок: «Какие у вас чувства после того, как вы стали вице-чемпионками? О чём вы думаете?» Одна из спортсменок, не задумываясь, ответила: «Я бы хотела поспать три дня!»

Такой ответ оказался несколько неожиданным, но он был простым и лишенным всякой напыщенности, и в зале тут же раздался одобрительный смех и аплодисменты. Если бы эта спортсменка проявила «скромность» и произнесла что-то вроде «у нас ещё много недостатков», то, возможно, реакция зрителей не была бы столь бурной.

Искренние и естественные слова, хотя и лишены вычурности, трогают больше всего. Только глубокие чувства способны потрясать душу. Даже несколько простых фраз могут вызвать сильный отклик у слушателей.

Когда известную телеведущую Ли Цзин спросили, сложно ли стать известной телеведущей, она без колебаний ответила: «Нет, не сложно». Обычно качество работы телеведущего оценивается по его ораторскому мастерству. Ли Цзин отметила: «На самом деле, так называемая красноречивость, по моему пониманию, — это умение выразить словами самые искренние мысли, которые есть в душе. В этом смысле подавляющее большинство людей обладает задатками для красноречия». Поскольку она уверена в своих ораторских способностях, ей это не кажется сложным.

Однако вскоре Ли Цзин добавила: «Первые восемь лет моей работы в качестве ведущей я не считала себя особенно зрелой и успешной, потому что в то время у меня не было ни капли собственного стиля. Раньше многие мои друзья, увидев меня, спрашивали: «Почему ты на экране такая глупая?» Я просто улыбалась — улыбка была, сдержанная и умелая, но в ней не было ни капли индивидуальности, она совершенно не соответствовала тому, какой я была в жизни. И вот, на восьмом году, я как будто вдруг прозрела: оказывается, та, кем я была раньше, — это не настоящая я. Я должна снова стать Ли Цзин».

Сейчас Ли Цзин, ведя программы, практически не следует по шагам текста выступления, а импровизирует. «Во время интервью в ток-шоу иногда возникает особое ощущение: слова, которые ты произносишь, обязательно будут самыми искренними и простыми. Если в тот момент я не знаю, что сказать, я просто говорю: „Я не знаю, что сказать“. Зрители подумают: „О, я тоже так считаю“. Даже если в этом есть что-то неуместное, все равно все тебя поймут».

Ли Цзин всегда считала, что, обращаясь к зрителям, нужно показывать своё настоящее лицо: «Раскрывать свою природу, вкладывать в программу свои подлинные эмоции — только тогда искреннее отношение как со сцены, так и со стороны зрителей сможет лучше сократить расстояние между мной и зрителями».

Только искреннее самовыражение способно тронуть сердца людей. Именно благодаря этому принципу Ли Цзин, проходя путь проб и ошибок, стала очень известной телеведущей, пользующейся большой любовью и вниманием зрителей.

Одна фальшивая фраза, как бы искренне она ни прозвучала, останется фальшивой; а одно искреннее слово, пусть даже сказанное простым и лаконичным языком, способно проникнуть в самое сердце. Когда вы научитесь формулировать свои подлинные мысли, настоящие чувства или личный опыт и делиться ими с окружающими, вы сможете одним лишь своим голосом трогать и вдохновлять каждого человека рядом с вами, даже если у него сердце из камня.

Самое искреннее выражение — это искренность как в содержании, так и в эмоциях; только «истина» способна проникнуть прямо в душу человека, пробудить в нем сострадание, милосердие, доверие и поддержку.

5. Сохранение детской души и умение веселиться с детьми

Как гласит пословица: «Не стареет сердце — не стареет человек», «Если в старости сохранится юношеский дух, болезни уйдут на семь частей». У человека может отрасти борода, но не должно появляться уныния. Если мы сможем всегда сохранять детскую душу, то будем полны жизненной энергии, наша жизнь наполнится радостью, и у нас будет вечно молодой духовный мир.

Многие говорят, что в мире телеведущих ЦТВ появился Би Фуцзянь — он словно «старый озорник» из романа «Легенда о стрелке-орле»; без него наверняка исчезло бы много юмора и ярких моментов.

Во время одного из интервью в рубрике «Отвечаем на вопросы пользователей» на сайте Sohu один из пользователей, комментируя разнообразные шутки в программах Старого Би, сказал: «Старый Би — это озорник».

Старик Би с необычайной скромностью ответил: «Это соответствует концепции нашей программы: мы веселимся, без веселья у нас ничего не получается. А что касается слова „ребёнок“, то лучше сказать, что Старик Би — это не „озорной ребёнок“, а „вечный молодой“».

Детская душа Лао Би заметна многим, особенно когда он общается с детьми — тогда его игривость становится ещё сильнее. Однажды в программе «Аллея звёзд» дочь одного из участников подбежала к Лао Би и подарила ему конфетку. Лао Би был в восторге и тут же развернул её и сунул в рот. Неожиданно девочка сказала: «Если ты не позволишь моему папе стать чемпионом, верни мне мою конфетку!» Эти слова вызвали громкий хохот во всем зале, а Лао Би, словно поражённый молнией, на мгновение замер. Не зная, выплюнуть ли конфетку или продолжить есть, он просто обратился к зрителям: «Кто хочет конфетку — берите». При этом он торжественно открыл рот, показав конфетку, и этот жест ещё больше развеселил зрителей.

Детская душа Лао Би не только давала ему вдохновение для творчества, но и позволяла ему легко находить общий язык с маленькими участниками на сцене. В одном из выпусков шоу «Аллея звёзд» появился мальчик лет пяти-шести, который вел себя озорно и шумно. Сначала Лао Би ещё подшучивал над ним, но, когда мальчик не переставал болтать, Лао Би «разгневался», заглушил его голос громким криком, объявил о выходе следующего участника, а затем ловко подхватил мальчика, зажав его под мышкой, и быстрыми шагами спустился со сцены. Эта сцена вызвала бурный смех у зрителей.

Известный в истории Китая мастер неоконфуцианства, великий ученый Северной Сун Чэн Хао написал семистишие «Весенняя импровизация»: «Облака рассеяны, ветер легкий в предполуденное время, мимо цветов и ив иду мимо реки; современники не понимают радости моего сердца, думая, что я просто краду время, чтобы побыть как юноша». Мастер неоконфуцианства не был суровым человеком, а иногда даже позволял себе побыть старым озорником.

А выдающийся поэт современности, старый господин Цзан Кэцзя, даже достигнув возраста за девяносто, по-прежнему не утратил детского интереса к жизни и обладал звонким

смехом. Каждый раз, когда во время прогулки он видел играющих детей, он часто подходил к ним, чтобы поиграть с ними в прятки или поболтать мешочком с песком; в такие моменты старик Цзан тоже превращался в «старого наивника». Когда у детей случалось что-то неприятное, они с радостью бежали к дедушке Цзану в слезах, чтобы выговориться. Тогда старик Цзан утешал детей и давал им конфеты. Среди детей он стал «королём детей», полным детской непосредственности. В своей прозе «Я и дети» он писал: «Я люблю всех этих многочисленных малышей, и мне кажется, будто я сам стал одним из них».

Индийский поэт Тагор сказал: «Великие люди всегда остаются детьми. Умирая, они оставляют миру свою невинность». Хотя взрослые и обладают зрелым мышлением и поведением, но если жизнь будет такой однообразной, бледной и скучной, любой почувствует усталость. В этот момент стоит посмотреть на вещи с другой точки зрения, взглянуть на проблемы глазами ребёнка, и тогда можно обнаружить много юмора и очарования.

Многие любят Цянь Чжуншу: с одной стороны, потому что он обладал огромной эрудицией, но, что ещё важнее, из-за его детской души. Когда Цянь Чжуншу работал в Цинхуа, у него был один очень умный котёнок. Когда котенок подрос, он часто дрался с котенком по кличке «В центре любви», жившем у соседки Линь Хуэйинь. Каждый раз, когда глубокой ночью кошки начинали драться, несмотря на холод, Цянь Чжуншу спешил взять заранее приготовленную длинную бамбуковую палку и помогал своему котенку в драке.

Жена Цянь Чжуншу, Ян Цзян, также вспоминала: «Когда мы были в Оксфорде, он спал днём, а я копировала каллиграфические образцы. Но, занимаясь письмом в одиночестве, я очень заснула. Проснувшись и увидев, что я сплю, он обильно обмакнул кисть в густую тушь, чтобы нарисовать мне «цветное лицо». Но как только он прикоснулся кистью к моему лицу, я проснулась. Он не ожидал, что моя кожа впитывает тушь даже лучше, чем бумага Сюань. Чтобы смыть следы туши, я так сильно терла лицо, что кожа чуть не порвалась, как бумага. Впоследствии он больше не устраивал таких шалостей, а лишь нарисовал мне портрет, добавив к нему очки и усы, чтобы немного развлечься. Вернувшись на родину, во время летних каникул в Шанхае, в жаркий день, когда дочь крепко спала, он нарисовал ей на животе большую «цветную маску»...»

Цянь Чжуншу и Ян Цзян, когда им было за сорок, по-прежнему играли в прятки в саду. Их идеальный брак объяснялся не только тем, что оба были талантливы и имели общие интересы, но и тем, что детская непосредственность и веселье в их отношениях служили «консервантом», сохранявшим свежесть их чувств.

Люди, не утратившие детскую душу, обладают чувством юмора и обаянием, а также умеют находить радость в повседневной жизни и наслаждаться ею. Многие с возрастом часто впадают в состояние «отрешенности от мирских дел» и теряют интерес ко всему. На самом деле это очень вредно для психического здоровья. Если мы сохраним детскую душу и будем проявлять любопытство ко всему, это принесет огромную пользу как для обновления знаний, так и для физического и душевного здоровья.

Ньютон в пожилом возрасте по-прежнему любил дуть мыльные пузыри на солнце через соломинку и с восторгом любоваться их яркими и разнообразными цветами; художник Фэн Цыкай, увидев, как ребенок снял туфли и надел их на ножки табуретки, мгновенно почувствовал прилив творческого вдохновения и написал знаменитую картину, полную детского юмора, «У табуретки четыре ножки, у Абао — две»; Лу Синь, преподавая в Университете Сямыня, однажды вступил в схватку со свиньей, которая прямо у него на глазах грызла листья дерева сианси.

Писательница Бинси однажды сказала: «Старение тела не страшно, страшно старение души, ведь старая душа легко умирает». Сохранив детское сердце, человек сможет сохранить оптимистичный и полный юмора молодой настрой. В общении с людьми, если использовать наивный юмор, основанный на «неугасшем детском сердце», чтобы относиться к другим с доб-

ротой, это не только оживит атмосферу, укрепит доверие, преодолеет идеологические барьеры и сделает отношения более гармоничными и прекрасными, но и позволит нам, благодаря этому чувству юмора, стать более популярными среди окружающих.

6. Анализируйте проблемы с другой точки зрения

Кто-то сказал: «Наше страдание вызвано не самими проблемами, а нашим отношением к ним». Один и тот же жизненный путь, но разные настроения — и взгляды на вещи кардинально отличаются. В одном и том же событии одни видят радость, другие — печаль, третьи — отчаяние, а четвёртые — надежду. Если человек всегда способен анализировать проблемы с оптимизмом и с позитивной точки зрения, то он сможет принести положительную энергию как себе, так и окружающим.

Би Фуцзянь получил образование режиссёра, окончив Пекинский институт радио и телевидения, после чего поступил на работу в Центральный телеканал. Сразу после прихода на телеканал его направили в отдел искусства на должность секретаря. Он выполнял такие задачи, как прием звонков и уборка пола. Позже, когда съёмочной группе сериала «Роман о Трёх царствах» не хватило оператора, он временно подработал в этой роли. В результате, благодаря высокому уровню мастерства, проработав в съёмочной группе всего несколько дней, он был повышен до одного из главных операторов.

В 1977 году передача под названием «Разнообразие человеческого мира» была переименована в «Театр мечты», и, поскольку в последний момент не удалось найти подходящего ведущего, старик Би был вынужден снова стать ведущим. Лао Би рассказывает: «После окончания университета все говорили, что я не занимаюсь своим делом. Ты режиссёр, но так и не снял ни одного полноценного крупного телесериала или фильма, а вместо этого пошёл работать оператором на съёмки «Три королевства». Наконец-то устроился на телевидение, а тут вдруг стал ведущим. Поэтому однокурсники, собираясь вместе, говорили: «Вот что значит не заниматься своим делом — это про тебя».

Но он сам так не считал. Он полагал: «Раз уж я сейчас веду программу, так пусть будет. В этом тоже есть своя наука. Я считаю, что ни работа оператором, ни работа ведущим не могут считаться «не по специальности» — просто это не та специальность, которую я изучал». Итак, Лао Би добросовестно взялся за работу ведущего, и, как и следовало ожидать, вскоре благодаря «Театру мечты» он стал настоящей звездой.

Другие считали, что для Лао Би, изучавшего «режиссуру», работа оператором или ведущим — это отклонение от основной специальности, но Лао Би смог посмотреть на проблему с другой стороны и понял, что в этом тоже есть «большая наука» и можно приобрести много опыта. Именно благодаря накопленному ранее опыту и появились такие блестящие проекты, как «Театр мечты» и «Аллея звезд».

Во всём есть своя относительность: к успеху и поражению, славе и позору, приобретениям и потерям нужно подходить с диалектической точки зрения.

Например, если мы посмотрим на неудачи с другой стороны, то обнаружим, что в жизни каждого человека неизбежно случаются неудачи и поражения. Разница заключается в том, что неудачники всегда воспринимают неудачу как поражение, и поэтому каждая неудача наносит глубокий удар по их мужеству побеждать; успешные люди же никогда не признают поражения и, сталкиваясь с одной неудачей за другой, всегда говорят себе: «Смотри, я снова приобрел ценный опыт».

Если человек, потерпевший временное поражение, продолжает прилагать усилия и намеревается взять реванш, то его сегодняшнее поражение не является настоящим провалом. Напротив, если он утратил мужество продолжать борьбу, то это и есть настоящая поражение.

Если пролистать страницы истории — древней и современной, во всех странах мира — то все, кто достиг успеха и славы, прошли через тысячи трудностей. Когда Эдисон изобретал электрическую лампочку, он провёл более 5000 экспериментов, но ни один из них не увенчался

успехом. Все считали, что он потерпел полное фиаско и должен сдаться, но Эдисон ответил: «Нет, я не потерпел поражения, я просто ещё не добился успеха, и к тому же я уже знаю, что более 5000 видов материалов непригодны для этой цели». В конце концов, после более чем 7000 экспериментов он наконец открыл вольфрамовую нить.

Живя под одним и тем же голубым небом и купаясь в одном и том же солнечном свете, одни говорят, что жизнь подобна изысканному вину — ароматному, насыщенному и опьяняющему; другие же считают, что жизнь — это море страданий, полное опасных бурь и безграничное. На самом деле успехи и неудачи, взлеты и падения в жизни могут превращаться друг в друга — всё зависит от того, сможешь ли ты посмотреть на ситуацию с другой точки зрения.

Однажды летним вечером один опустившийся молодой человек стоял на мосту, собираясь броситься в реку, но, к счастью, его удержал стоявший рядом старик. Старик спросил его: «Ты же молод, что же тебя так огорчило?» Молодой человек с грустью ответил: «Моя компания, которой я руководил пять лет, обанкротилась, а жена меня бросила. Скажите, какой смысл мне дальше жить?»

Старик, послушав его, немного поразмыслил и сказал: «А чем ты занимался пять лет назад?» Молодой человек ответил: «Тогда я только что закончил университет, был свободен и беззаботен...» Старик спросил: «А была ли у тебя тогда компания и жена?» «Нет», — ответил молодой человек. Старик сказал: «Тогда ты просто вернулся на пять лет назад. Теперь ты снова свободен и беззаботен». Услышав эти слова, молодой человек вдруг прозрел, и с тех пор он больше не пытался покончить с собой.

Есть такая известная поговорка: «Я всю жизнь ходил босиком и плакал, что у меня нет пары обуви, пока однажды не увидел человека без ног». Всякий раз, когда мы сталкиваемся с трудностями, когда в жизни происходят неприятности, мы должны радоваться тому, что у нас ещё есть ноги. В жизни нужно уметь довольствоваться тем, что есть, и смотреть на неё с уверенностью, позитивом и оптимизмом.

Общение между людьми полно художественного очарования и требует умения смотреть на вещи с разных точек зрения. Когда мы сталкиваемся с неудачами, сложными межличностными отношениями, противоречиями и конфликтами на работе, нам нужно проявить достаточно терпения и рассматривать ситуацию с разных сторон, учиться терпению и регулировать свои эмоции.

Особенно в качестве ведущего развлекательной программы «Лао Би» нужно не только контролировать свои эмоции, но и уметь успокаивать гостей, анализировать проблемы с позитивной точки зрения и воодушевлять их. Например, если гость выбыл из шоу, он, скорее всего, будет очень расстроен. В этот момент можно сказать: «Не обточенный жемчуг не станет украшением; все успешные люди прошли через множество неудач и трудностей. Это хорошо — вы пережили то, чего не пережили другие, а это значит, что на жизненном пути вы опередили их».

У каждого события есть две стороны — положительная и отрицательная, — но обычные люди видят только пессимистическую сторону. Однако, как гласит пословица, «счастье и несчастье неразделимы», и даже неудача имеет свою ценность. Умеющий говорить человек должен просто посмотреть на проблему под другим углом, выделить положительные стороны ситуации и тем самым воодушевить всех.

7. Свой уникальный стиль — «Мой мандаринский не такой, как у ведущих»

Би Фуцзянь однажды сказал: «Вы слышите, что мой мандаринский диалект не такой стандартный, как у ведущих! Но это и стало моей изюминкой: ведь без сурового северо-восточного диалекта, носового шаньсиского и ровного южного акцента какой бы был колорит языка?» Би Фуцзянь часто говорил, что у него нет своего стиля ведения, но именно благодаря его «нестандартному» мандаринскому, в котором смешаны различные диалекты, зрители запомнили его и постепенно полюбили.

Только когда у человека есть свой собственный стиль речи, его слова легко привлекают других и обретают должный шарм. Точно так же, если мы хотим стать мастерами речи, наш стиль должен иметь нечто уникальное, чтобы привлекать внимание окружающих или заставлять их запомнить нас.

В городе Сигни, штат Айова, США, находится отель под названием «Кей-О-Кук», который очень известен в местности, и многие люди, независимо от того, далеко они живут или близко, стремятся остановиться там. Причина в том, что его владелец, Уэллер, — человек, который очень интересно говорит, и люди называют его «Веселым Уэллером». Он всегда улыбается и может сказать пару приятных слов любому человеку; никто из тех, кто его знает, никогда не слышал, чтобы он сказал кому-то что-то неприятное.

Необычность Веллера принесла гостинице «Кейоук» широкую известность, и многие туристы даже специально ехали издалека, чтобы остановиться в его гостинице и пообщаться с этим интересным хозяином. Впоследствии, благодаря успешному ведению гостиничного бизнеса, Веллер стал известным местным миллионером.

Из этого видно, что развитие собственного стиля общения очень благотворно сказывается на вашем успехе. Развитие вашего стиля общения и манеры разговора с другими людьми может внести значительный вклад в вашу репутацию и успех.

Первый тип: сдержанный

Строгость в речи означает, что человек говорит и действует в соответствии с правилами, следуя установленному порядку. Такие люди, как правило, довольно консервативны, осторожны и осмотрительны, имеют уравновешенный характер и немного замкнуты. Они не любят беспорядочно шутить, высказываются крайне взвешенно: говорят то, что нужно, и ни в коем случае не говорят того, чего не следует. Однако иногда чрезмерная строгость может сделать их скучными, упрямыми и «придирчивыми», создавая у окружающих впечатление нерзумных людей.

Во-вторых, юмористический тип

Слова, произносимые человеком, отражают его мудрость. Остроумные и юмористические высказывания не только развлекают окружающих, но и являются проявлением мудрости. Такой стиль речи помогает улучшить межличностные отношения, развить коммуникативные навыки и повысить личную харизму. Люди с таким стилем речи, как правило, оптимистичны, открыты, умны и энергичны. Они часто становятся центром внимания в компании: их присутствие позволяет избежать неловких пауз и помогает разрядить обстановку. Однако при использовании такого стиля речи следует учитывать ситуацию и особенности собеседника. Только когда вы проявляете юмор в подходящей обстановке и по отношению к подходящему человеку, ваши слова становятся выражением мудрости.

Третий тип: прямолинейный

Когда мы описываем кого-то как прямолинейного, мы обычно говорим, что он «говорит то, что думает», то есть высказывает всё, что приходит ему в голову. Люди этого типа, как правило, искренни, прямы, не имеют скрытых мотивов и не ходят вокруг да около. Такие люди заслуживают доверия, с ними легко общаться; они обычно полны энергии, действуют с энтузиазмом и импульсивно, а к друзьям относятся честно и великодушно. Но у всего есть две стороны, как у монеты, и люди с таким стилем общения очень легко могут ранить словами: они часто говорят слишком прямо и откровенно, не учитывая чувства собеседника, и иногда неизбежно «ущемляют чью-то самооценку».

Четвёртый тип: «непрямой»

Непрямолинейность — это манера речи, напоминающая загадку. Она заключается в том, что в ходе разговора человек не выражает свой истинный смысл напрямую, а намеренно говорит о чем-то, связанном с ним или похожем на него, чтобы подчеркнуть первоначальный смысл и облегчить общение, которое иначе могло бы оказаться весьма затруднительным. А эвфемизм

— это риторический прием, при котором люди используют связанные синонимы, чтобы косвенно и обтекаемо выразить то, о чём не хотят говорить прямо.

Когда вам нужно выразить что-то, о чём трудно говорить вслух, — какое-либо действие или просьбу, — метод намеков может помочь вам выйти из затруднительного положения. В то же время, когда о некоторых щекотливых вопросах неудобно говорить прямо, но все и так понимают, о чем идёт речь, чтобы не ущемить чувства собеседника и сохранить собственное достоинство, можно говорить, не раскрывая всего, давая слушателю возможность самостоятельно догадаться.

Язык, как средство общения, необходим каждому. Однако при разговоре лучшим решением является проявление собственного стиля. Мы должны стремиться развивать свой собственный стиль, а не стиль других людей. И уж тем более не следует пытаться подражать другим, проявляя то, что не соответствует вашему стилю или не подходит вам. Хотя учиться у других — это хорошо, не стоит намеренно копировать их стиль или манеру речи.

Многие люди часто любят подражать поступкам и высказываниям успешных людей, но это выглядит несколько натянуто и, пожалуй, не принесет успеха. В жизни часто встречаются такие люди, которые буквально «повторяют за другими». Если кто-то говорит громко и страстно, он тоже начинает говорить громким и грубым голосом; если кто-то говорит с интонационными перепадами, он тоже начинает придавать своей речи особый тон, совершенно не учитывая свои собственные возможности. Результат такого поведения — попытка нарисовать тигра, а получилась собака; попытка подражать красоте, но вместо этого вызвавшая только смех.

Только развив свой собственный стиль речи, можно запомниться другим и заслужить их признание. Будь то остроумные и веселые беседы, или же умные и остроумные реплики, полные мудрости и блеска. Как говорится, у каждого свой вкус. Поэтому каждый должен обрести уверенность в себе, иначе невозможно сформировать собственный имидж и создать свой неповторимый стиль.

8. Не следует чрезмерно подстраиваться под других

Магнат недвижимости Жэнь Чжицян сказал: «Приходится признать, что „разношёрстная толпа“ в этом обществе — это норма, и потакание этой толпе является для людей предпочтительным способом самовыражения. Но, к сожалению, я не потакаю разношёрстной толпе.» Плыть по течению — это, можно сказать, человеческая природа: видя, что в моде, люди гонятся за этим; слыша, что говорят другие, они принимают это за истину и отказываются от собственной позиции ради того, чтобы угодить большинству. Однако у большинства по-настоящему успешных людей есть одна общая черта: они очень упрямы, никогда не повторяют за другими и не поддаются влиянию чужих мнений.

В последние годы шоу-конкурсов становится всё больше: «Аллея звезд», которая раньше была единственной в своём роде, теперь превратилась в площадку, где расцветает множество различных проектов. В целях конкуренции многие программы придумывают всевозможные уловки, чтобы угодить зрителям, становясь всё более банальными и вульгарными, но «Аллея звезд» по-прежнему сохраняет свой собственный стиль.

Однажды Би Фуцзянь в интервью сайту «Гуанмин» сказал: «Популярное и вульгарное — это не одно и то же. Лично я считаю, что популярное — это естественное проявление настроения, естественная песня или искусство, не перегруженные излишними и чрезмерными украшениями — вот что называется популярным. Так называемая вульгарность — это нечто искусственное, когда намеренно создаются сенсационные трюки, чтобы потакать низменным вкусам, и даже ведущие идут на поводу у этого, а к тому же добавляется внешняя обложка, которая превышает пределы того, что люди способны принять, — вот это и называется вульгарностью. Мы стараемся быть популярными, но не вульгарными».

Любое явление должно иметь свою индивидуальность; без индивидуальности оно в конечном итоге просто растворится в толпе, особенно это касается развлекательных программ, которые должны иметь свои особенности. Нельзя чрезмерно подстраиваться под вкусы публики, потому что даже малейшее недовольство зрителей может пошатнуть позиции программы. Предложения зрителей можно принимать во внимание, но только в качестве ориентира; если же рассматривать их как «незыблемый канон», то это будет большой ошибкой, ведь то, что популярно, не всегда правильно.

Однажды русский писатель Хэ Лин пошел со своей девушкой на концерт, но не дослушав и половины, заснул. Девушка упрекнула его, а он ответил: «Что тут слушать в этой странной и низкопробной музыке?» Девушка, разгневавшись, накричала: «Что ты вообще понимаешь? Это популярная музыка, сейчас она в моде! «Что ты знаешь? У тебя нет музыкального слуха, а ты винишь музыку». Херч тоже разозлился и воскликнул: «Популярное — значит хорошее? А грипп — это тоже хорошо?»

В древней пословице говорится: «Слова следует тщательно взвешивать». Это учит нас внимательно относиться к словам других, но не обязательно во всём следовать чужим стандартам — нужно иметь собственное, уникальное мнение.

Генеральный директор «Алибаба» Ма Юнь сказал: «В процессе руководства командой я всегда иду, не обращая внимания на окружающих, и спешу вперед». Он считает, что в процессе руководства командой самым большим врагом на самом деле является «подверженность влиянию других» и отсутствие твердой уверенности в том, что нужно идти вперед. По мнению Ма Юня, любая выдающаяся идея требует обобщения и накопления опыта, а не может быть определена несколькими словами посторонних людей.

Путь Ма Юня к успеху в бизнесе был нелегким: с момента своего основания «Алибаба» постоянно подвергалась сомнениям, но он сам никогда не сомневался в себе. Ма Юнь говорит: «Когда я создавал «Алибаба» 8 лет назад, меня постоянно ругали, все говорили, что это невозможно. Но ничего страшного, я не боюсь ругани — в Китае меня все равно никто не переругает. Мне также все равно, как меня ругают, потому что я всегда твердо верю в следующую фразу: если все, что ты говоришь, правильно, и все с тобой согласны, то какая тебе еще нужна одобрение?» Поэтому Ма Юнь всегда твердо верил в себя и неуклонно двигался в выбранном направлении.

Лидер компании должен твердо верить в то, чем он занимается. Ма Юнь сказал: «Я твердо верю, что Интернет повлияет на Китай и изменит его; я твердо верю, что Китай может развивать электронную коммерцию; я также верю, что для развития электронной коммерции сначала нужно сделать клиентов богатыми — если клиенты не станут богатыми, «Алибаба» останется лишь иллюзией». На пути развития Ма Юнь сталкивался со множеством соблазнов, а «Алибаба» — со множеством сомнений, но в конечном итоге он всё же остался верным пути электронной коммерции, и всё это благодаря тому, что Ма Юнь твердо верил в свою правоту.

Не подстраиваться под массовую аудиторию — это душевное упорство, это непоколебимая вера в победу. В определенных ситуациях, когда необходимо отстоять свои неизменные убеждения, следует выступить вперед, смело и бесстрашно высказаться и изложить свою позицию. Это лучший способ продемонстрировать себя публике и дать ей понять свою точку зрения.

Однажды ученики Сократа спросили его, как сохранить верность себе. Он взял яблоко между большим и средним пальцами и предложил всем приняться к запаху в воздухе. Затем он спросил: «Кто из вас почувствовал запах яблока?»

Один из учеников встал и ответил: «Я почувствовал — яблоко пахнет очень приятно».

Затем Сократ, держа яблоко в руках, снова медленно прошел мимо каждого из учеников и напутствовал их: «Ребята, пожалуйста, сосредоточьтесь и внимательно вдыхайте запах в воздухе».

Когда он в третий раз прошел мимо учеников, он снова спросил: «Ребята, вы все почувствовали аромат яблока?»

На этот раз, за исключением одного ученика, все остальные подняли руки и в один голос сказали, что почувствовали аромат яблока.

Улыбка исчезла с лица Сократа. Он поднял яблоко и медленно сказал: «Очень жаль, но это поддельное яблоко, оно не имеет никакого запаха. Если не отстаивать свою точку зрения, очень трудно сохранить свою индивидуальность».

В жизни нам нужно общаться с другими людьми, чтобы проявить свою ценность, но если слепо подстраиваться под мнения всех, то можно погрузиться в безысходное замешательство. Поэтому не стоит постоянно заикливаться на мнениях других, игнорируя свои истинные чувства. Смелость выражать собственное мнение — это не только проявление уверенности в себе, но и источник очарования.

Глава 2. Простота - никогда не выставлять напоказ сложность и литературный талант

1. Откровенность в разговоре помогает завоевать доверие

Откровенность, как следует из самого названия, означает прямоту и искренность. Как гласит пословица: «Искренность ценнее драгоценностей, а верность — сокровище народа». Человек, говорящий откровенно, легче завоевывает доверие окружающих. Каждый человек живёт в своём тайном мире, между людьми всегда существуют некие барьеры и настороженность, а искренность в определённой степени способна растопить эту преграду, позволяя людям понимать и принимать друг друга, общаясь более дружно и гармонично. В большинстве случаев люди предпочитают общаться с искренними людьми.

В 1995 году Лао Би отправился в Арктику в составе «Первой китайской научной экспедиции к Северному полюсу». Эта поездка нанесла его здоровью серьёзный ущерб: он получил травмы шейного и поясничного отделов позвоночника, а также глаз различной степени тяжести; однажды он даже едва не погиб, чуть не провалившись в ледяную дыру.

Позже журналист спросил его, не задумывался ли он о том, стоит ли отправляться в эту экспедицию. Лао Би честно ответил: «Все боятся смерти, и говорить, что не боишься, — это просто высокопарные слова. Вопрос в том, стоит ли то, ради чего ты готов получить травмы или даже умереть? Я считаю, что если я могу внести свой вклад в научные исследования в Арктике, то даже если я умру или получу травмы, это того стоит!»

Он сказал: «В тот момент, когда я прибыл в Арктику, первой мыслью, промелькнувшей в моей голове, было: прожив 36 лет, я наконец-то сделал что-то значимое, и это того стоило. Вернувшись из Арктики, я написал стихотворение, в котором есть такие строки: „Люди спрашивают: что больше всего запомнилось тебе после поездки в Арктику? Я отвечаю: арктический снег, арктический лёд. Люди спрашивают: „Именно снег и лёд едва не лишили вас жизни“. Я отвечаю: „Я помню только её белизну, её прозрачность!“ Это полностью отражает мои истинные мысли, без малейшей напускной пафосности».

В древней пословице говорится: «Добродетельный человек открыт и беспристрастен». Общаясь с людьми, конечно же, нужно быть откровенным и искренним. Если вы производите впечатление недостаточно откровенного человека, другие не смогут доверять вам. В обществе всегда хватает лицемеров, которые рассматривают навыки общения как средство обмана собеседника и извлечения личной выгоды.

Некоторые, стремясь к славе и богатству, притворяются добродетельными людьми, чьи слова и поступки совпадают, но на самом деле занимаются гнусными делами. Однако лицемерие и притворство абсолютно не выдерживают испытания временем и рано или поздно будут разоблачены. Поэтому, если человек приобрел такую привычку в общении, его судьба обречена на провал.

Джек Уэлч однажды сказал: «Что такое доверие? Доверие возникает, когда лидер искренен и выполняет свои обещания — всё так просто». Искренность — основа любого доверия.

Поэт династии Северного Сун Янь Шу с давних пор славился искренностью в речи. В 14 лет он участвовал в дворцовом экзамене, и император Чжэньцзун задал ему одну тему. Прочитав задание, Янь Шу сказал: «Я уже писал на эту тему десять дней назад, черновик до сих пор сохранился. Прошу Ваше Величество задать другую тему». Император Чжэньцзун, увидев такую искренность Янь Шу, посчитал его достойным доверия и присвоил ему звание «выпускника императорского экзамена».

В то время, когда Янь Шу занимал должность в Исторической канцелярии, в каждый праздничный день большие и малые чиновники столицы часто отправлялись за город, чтобы

покушать, выпить и развлечься. Янь Шу же, поскольку его семья была бедной, не имел денег на такие развлечения и был вынужден оставаться дома, где вместе с братьями читал книги и сочинял стихи. Однажды император Чжэньцзун лично назначил Янь Шу на должность чиновника Восточного дворца, призванного помогать наследнику престола, что вызвало недоумение у многих вельмож. Император Чжэньцзун объяснил это так: «В последнее время вельможи часто развлекаются и устраивают пиры, а только Янь Шу и его братья заперлись дома и занимаются чтением. Такая сдержанность и осторожность делают его идеальным кандидатом на должность чиновника Восточного дворца». Поблагодарив императора Чжэньцзуна, Янь Шу сказал: «Я тоже люблю развлечения и пиры, просто моя семья бедна. Если бы у меня были деньги, я бы давно уже участвовал в этих пирах и развлечениях».

Услышав это, император Чжэньцзун ещё больше восхитился его искренностью и стал доверять ему ещё больше.

Откровенность очень важна для человека; если не проявлять её, это может привести к провалу важных дел и иметь негативные последствия. Например, для руководителя предприятия только искреннее отношение к людям, честность в делах и откровенное общение позволяют завоевать доверие подчинённых. Поэтому многие компании пропагандируют дух откровенности, поощряя всех, особенно управленцев, прямо и чётко излагать свои взгляды, вызывать дискуссии и вести эффективные обсуждения, быстро принимать меры, чтобы каждый мог внести свой вклад и проявить свои умственные способности.

Однако в реальности быть откровенным не так просто, и это обусловлено в основном следующими причинами:

Во-первых, человеку по природе трудно смотреть в лицо собственным слабостям; у него присутствует инстинкт самозащиты, он не желает раскрывать свои недостатки, психологически привык обходить их стороной, и ему сложно быть честным с самим собой и заниматься самоанализом. Например, когда мы сталкиваемся с критикой и упреками, нашей первой реакцией, скорее всего, будет опровержение. Поэтому нам нужно постоянно напоминать себе: когда сталкиваемся с критикой и упреками, можно ли сначала успокоиться и внимательно выслушать мнение других.

Во-вторых, люди не хотят смотреть в лицо своим неудачам: чем больше у человека достижений, тем труднее ему признать свои провалы; иногда, пытаясь скрыть свои ошибки, он совершает ещё больше ошибок. Нам нужно сбросить гордость, занять скромную позицию, принять свои ошибки и суровую реальность — только так можно исправить ошибки.

В-третьих, откровенность означает, что на свет выйдут дополнительные проблемы, что заставит вас немедленно столкнуться и разобраться со многими вопросами, с которыми вы пока не готовы иметь дело.

Иногда вы, возможно, уже осознаете наличие проблем, но боитесь, что все они вдруг выйдут на поверхность, потому что это означает, что вам придётся немедленно решать их все, а вы пока не готовы справляться с этими неприятностями. Поэтому иногда, даже осознавая проблему и желая её решить, вы всё же склонны её скрывать.

Но на самом деле, как только проблема возникает, она, как правило, разражается с самыми худшими последствиями, и любые попытки скрыть или оттянуть решение проблемы в конечном итоге приводят к ещё более плачевным результатам, поэтому единственное, что мы можем сделать, — это смело вскрыть гнойник и дать ситуации выйти на поверхность как можно раньше.

В-четвертых, быть откровенным с другими означает, что вам придется делать вещи, которые могут вызвать у них дискомфорт или не понравиться им. Например, прямо указывать на проблемы других людей, говорить об их ошибках — для этого требуется мужество. Зачастую это также означает, что вы сами подвергаетесь большому риску, и в атмосфере нашей тради-

ционной культуры, проповедующей доброжелательность к ближним, добиться этого особенно сложно.

2. Общение на бытовые темы, позволяющее собеседнику избавиться от опасений

Общение — это связующее звено в эмоциональном взаимодействии между людьми, и в реальной жизни от того, каким образом вы общаетесь, зависит, какой эффект вы получите. «Разговор о повседневной жизни» — эффективный способ обмена эмоциями и информацией. Как один из самых простых способов общения, если ведущий сможет использовать его в эфире для общения с участниками и зрителями, это, очевидно, очень поможет им снять напряжение.

В одном из выпусков шоу «Аллея звезд» на сцену вышел участник — фермер, торгующий тофу. Поскольку он впервые выступал на сцене, он был ужасно нервен. Старик Би едва успел сказать ему несколько слов, как тот, занервничав, растерялся, не зная, что сказать, и начал отвлекаться на посторонние темы, сыпая бессвязными фразами. Лао Би на мгновение растерялся, не зная, как с ним «завязать разговор». Видя, что атмосфера в студии вот-вот станет напряжённой и неловкой, Лао Би проявил находчивость: он знал, что этот участник торгует тофу, и начал с ним разговор именно об этом.

Как только зашел разговор о тофу, участник сразу оживился: он не только хвалил свой тофу, но и тут же достал кусок, сказав, что ему не нужны весы — сколько нужно, столько он и нарежет. Лао Би сразу же попросил два цзиня; когда участник нарезал ему тофу, он тут же взвесил кусок — вес оказался в точности нужным, — и, радостно подняв тофу, спустился со сцены, говоря на ходу: «Ну ладно, работайте дальше, это моё, я должен унести». Этот поступок вызвал бурный смех у зрителей, а участник, избавившись от прежнего напряжения, с легкостью приступил к подготовке к соревнованию.

Многие испытывают неприязнь к незнакомцам: при встрече с ними чувствуют себя неловко, стесняются завязать разговор и, даже имея много чего сказать, не знают, с чего начать. Участник, купивший тофу, явно был одним из таких людей: когда он оказался на яркой сцене шоу «Аллея звезд» перед бесчисленной толпой незнакомых зрителей, его нервозность усилилась. Поэтому Би Фуцзянь решил поговорить с ним на бытовые темы, чтобы тот избавился от напряжения и опасений.

Простые слова и искреннее проявление чувств лучше всего сближают людей. Напротив, резкие высказывания и высокомерные «допросы» только усиливают взаимную отчужденность. «Разговор о повседневной жизни» — это мост, укрепляющий отношения между людьми: простые, обычные слова и равное, дружеское общение способны устранить даже самые большие противоречия и сократить самое большое расстояние.

Тот, кто не умеет вести непринуждённую беседу, не может считаться красноречивым человеком; привычка поучать и наставлять легко вызывает отвращение и сопротивление. Никто не хочет слушать пустые слова, клише и догматические наставления. Напротив, только умение смотреть на вещи с точки зрения собеседника и использовать в общении простую речь помогает легче добиться его принятия, а сказанные слова — искреннего согласия.

В 266 году до н. э. государство Цинь подняло войско на государство Чжао и одним махом захватило три его города. Императрица-вдова Чжао, которая в то время управляла государственными делами, была вынуждена обратиться за помощью к государству Ци, с которым у Чжао были тесные отношения. Царь Ци, хотя и согласился выслать войска, но поставил условие, что государство Чжао должно отправить младшего сына императрицы-вдовы, Чанъань-цзюня, в Ци в качестве заложника. Царевна Чжоу отказалась согласиться, а вельможи всячески пытались отговорить её. Царевна открыто заявила своим ближайшим приближённым: «Кто осмелится ещё раз заговорить о том, чтобы Чанъань-цзюнь отправился в заложники, тому я обязательно плюну в лицо!»

Левый министр Чу Лун попросил аудиенции у императрицы-матери; она догадалась, что он пришёл, чтобы отговорить её, и ждала его с гневным выражением лица. Но, увидев императрицу-мать, Чу Лун просто заговорил о бытовых делах — о еде, одежде, жилье и повседневной жизни, — а затем высказал одну просьбу: он хотел использовать свои связи, чтобы устроить своего пятнадцатилетнего младшего сына в императорский дворец на должность телохранителя.

Императрица Чжоу спросила: «Разве отец не любит своего младшего сына?» Чу Лун кивнул в знак согласия и даже заявил, что любит своего ребенка больше, чем сама императрица, добавив, что императрица больше всего любит свою дочь, императрицу Янь, а не Чанъань-цзюня. Императрица-вдова возразила, что больше всего она любит Чанъань-цзюня, на что Чу Лун привёл пример: когда императрица Янь выходила замуж, хотя императрица-вдова и не хотела с ней расставаться, после свадьбы она всё время беспокоилась, что дочь могут отослать обратно; это было сделано с расчётом на будущее дочери, в надежде, что её потомки будут править страной из поколения в поколение.

Императрица Чжао сочла, что Чу Лун прав. Тогда он продолжил убеждать её: «Любящие родители должны думать о долгосрочном будущем своих детей. Пока Чанъань-цзюнь не принёс никакой пользы государству, на чём он будет основывать своё положение в государстве Чжао в будущем?» Эти слова пробудили императрицу от заблуждений, и она без колебаний согласилась отправить Чанъань-цзюня в государство Ци в качестве заложника, чем сняла осаду с государства Чжао.

Умеющий говорить человек не просто щеголяет красивыми словами, но и выражает искренние чувства, вызывая отклик у слушателей. Разговор на бытовые темы позволяет собеседнику почувствовать, что вы говорите о привычных вещах, и тем самым избавиться от неприязни по отношению к вам. Поэтому, чтобы удачно вести непринуждённую беседу, необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Во-первых, нужно отказаться от высокомерия и сначала сократить дистанцию между вами с точки зрения статуса. Это требует от нас «возвращения на место»: мы пришли из народа, и теперь снова возвращаемся в народ, должны «вернуться к истокам», настроить правильный настрой, поставить себя на место собеседника, считать себя частью народа, отказаться от высокомерия, занять правильное положение и относиться к слушателям как к друзьям и близким.

Во-вторых, умело используйте диалект и местные выражения собеседника, избегайте «высокопарных» фраз. Если собеседник говорит на диалекте, а мы — на стандартном мандаринском, это явно не создает гармонии и не позволяет найти общий язык. Только когда есть общий язык, появляется тема для разговора, и только тогда можно по-настоящему «поболтать по душам», откровенно высказывая свои мысли. Би Фуцзянь часто изучает диалекты в своих передачах или общается с гостями на диалекте, чтобы сблизиться с ними.

В-третьих, в разговоре следует избегать попыток привлечь внимание публики и говорить бездумно. «Общаться по-домашнему» — значит говорить о повседневных делах, о жизни простых людей. Независимо от того, с кем вы общаетесь — с бедным или богатым, с хорошим или плохим человеком — к каждому следует относиться одинаково. Нельзя так: с тем, с кем легко найти общий язык, говорить много, а с тем, с кем не ладите, — мало или вообще не говорить, выбирая собеседников. Поместив себя в среду людей, «общайтесь по-домашнему»: когда вы находите общий язык и ладите, чем больше вы общаетесь, тем ближе становитесь и тем гармоничнее становится общение.

3. Сначала налаживайте контакт

Под «установлением контакта» подразумевается налаживание отношений с человеком, с которым вы не очень хорошо знакомы. В жизни, встретив человека, с которым вы не очень хорошо знакомы, чтобы сократить дистанцию между вами, нужно уметь установить контакт. Есть ли у вас общие знакомые? Обратите внимание: здесь достаточно просто знакомства, не

обязательно очень близкого, потому что сейчас главное — как можно быстрее создать ощущение близости между вами.

Если общих знакомых нет, попробуйте подумать о географической близости: может, вы земляки из одного поселка или вы оба бывали в родном городе друг друга? Если и этого нет, расширьте границы понятия «родной город» — до одного уезда, одного города, одной провинции. Если и этого нет, тогда «создайте» его, как это сделал старик Би.

В одном из выпусков шоу «Путь к славе» участница, представляясь, упомянула, что её родной город — Дэлянь, но с детства она росла с семьёй в Шаньси. Лао Би тут же спросил: «А в Дэляне у тебя ещё есть родственники?» Участница покачала головой, отрицая это, но Лао Би изменил выражение лица и недовольно упрёкнул её: «Девочка, ты просто выдумываешь, как это может быть, чтобы их не было?» Эти слова заставили и участницу, и зрителей на мгновение остолбенеть. Но тут Лао Би неторопливо произнес: «А разве у тебя нет дедушки по материнской линии?» Все вдруг поняли: оказывается, «дедушка по материнской линии» — это «дедушка Би» (родной город Лао Би — Далинь)! После чего раздались бурные аплодисменты.

Эти слова Лао Би не только мгновенно наполнили зал радостными возгласами, но и согрели сердца участников. Кто-то, возможно, подумает, что установление контакта — это всего лишь способ избавиться от неловкости при знакомстве с незнакомыми людьми, что в этом нет особого смысла и не стоит делать из мухи слона. Однако Джо Гиллард считал, что значительная часть его успехов объясняется именно умением находить общий язык с людьми.

Джо Гиллард — легендарная фигура в американской автомобильной индустрии. У него не было ни сверхчеловеческих способностей, ни влиятельных покровителей; его секрет заключался в «установлении контакта»: уже после трех фраз он создавал ощущение, будто вы с ним давно знакомы, как будто вчера вместе пили кофе и беседовали.

Когда в его выставочный зал заходил кто-то из его знакомых, даже если они виделись всего один раз, он встречал его с очаровательной, приветливой улыбкой и тепло приветствовал. Его теплота и дружелюбие заставляли тех, кто изначально просто хотел бегло осмотреть машины, чувствовать себя немного неловко: «Я просто так прохожу мимо, просто прохожу мимо».

В этот момент Джирард скажет: «Разве нужно покупать машину, чтобы навестить меня? Боже мой, тогда я же останусь совсем один! В любом случае, я очень рад вас видеть!» Затем он приглашает гостя в свой кабинет, чтобы немного посидеть, поболтать и выпить чашечку чая. Когда этот клиент встает, чтобы попрощаться, если у него изначально были планы на покупку, он, естественно, купит машину у Джо Джирарда; а если таких планов не было, то, возможно, решит приобрести её раньше, чем планировал.

С давних времён установление доверительных отношений было одним из важных средств социального общения, и если мы хотим развивать свои связи, то без этого просто не обойтись. «Сразу почувствовать себя старыми друзьями» и «сожалеть, что не познакомились раньше» издавна считаются одними из величайших радостей жизни. Умение общаться с незнакомыми людьми и владение секретами «установления доверительных отношений» не только позволяют «сразу почувствовать себя старыми друзьями», но и приносят много пользы в других аспектах жизни.

В истории дипломатии есть один анекдот о том, как благодаря установлению доверительных отношений удалось успешно достичь цели переговоров:

Один японский депутат отправился на встречу с президентом Египта Насером. Поскольку характер, жизненный опыт, увлечения и политические устремления этих двух людей сильно различались, президент не проявил особого интереса к японскому депутату. Чтобы не подвести свою миссию и наладить отношения с египетскими властями, японский депутат перед встречей проанализировал ситуацию со всех сторон и в конце концов решил

покорить Насера с помощью установления доверительных отношений, чтобы достичь цели переговоров. Ниже приводится диалог между ними:

Депутат: Ваше Превосходительство, о Ниле и Насале знают в Японии все, от мала до велика. Вместо того чтобы называть Вас президентом, я лучше обращусь к Вам как к полковнику, ведь я тоже был военным и, как и Вы, воевал с англичанами.

Насер: Хм...

Депутат: Англичане называют Вас «Гитлером Нила», а меня — «Тигром Малайзии». Я читал Вашу книгу «Философия революции» и сравнивал её с «Моим борьбой» Гитлера. Я обнаружил, что Гитлер ставит силу превыше всего, а Вы, Ваше Превосходительство, обладаете прекрасным чувством юмора.

Насер: (очень взволнованно) Ха, ту книгу я написал в спешке за три месяца после революции. Вы правы, помимо силы я уделяю внимание и человеческим отношениям.

Депутат: Да! Нам, военным, тоже нужна человечность. Когда я сражался в Малайзии, у меня всегда был при себе кинжал — не для того, чтобы убивать, а чтобы защищаться. Арабы сейчас сражаются за независимость — это тоже защита, точно так же, как мой кинжал в те времена.

Насер: (очень обрадовавшись) Ваше Превосходительство, вы прекрасно сказали. В будущем приглашаю вас приезжать к нам раз в год.

В этот момент японский депутат, воспользовавшись моментом, перевел разговор на основную тему, начав обсуждать отношения между двумя странами и торговлю, после чего они с удовольствием сфотографировались на память.

В самом начале этой встречи японец обратился к президенту с титулом «полковник»; хотя это и означало значительное понижение в звании, для Насера — человека военного происхождения, почитающего силу и одержавшего победу в войне за свободу и независимость — это прозвучало весьма почетно; Далее японцы упомянули, что читали его «Философию революции», похвалили его силу и человечность, а также высоко оценили справедливость арабо-израильской войны. Это не только точно задело «болеву точку» Насера, но и на сто процентов соответствовало его вкусам, благодаря чему слова японцев возымели ожидаемый потрясающий эффект.

Искусство налаживания контактов заключается в поиске общих черт в опыте, увлечениях, стремлениях и интересах собеседников, в установлении общего языка, создании благоприятной атмосферы для общения и, как следствие, в завоевании поддержки и сотрудничества собеседника. Будь то незнакомец или знакомый, только сближаясь с другими людьми различными способами и налаживая гармоничные отношения, можно достичь своей цели.

Завязывая разговор с незнакомцем и налаживая контакт, всегда начинают примерно так: «Откуда вы?», «Где учились?», «Судя по акценту, вы с юга...». При первом знакомстве это довольно хорошие темы для разговора, и, начав с них, продолжить беседу будет гораздо проще.

4. Отбросьте высокомерие, прежде чем заговорить

По сравнению с большинством ведущих, Би Фуцзянь производит на зрителей впечатление прежде всего своей приветливостью. У старого Би не особо привлекательная внешность, но он обладает выдающимся талантом ведущего. Каждый раз, общаясь со зрителями, независимо от их статуса, он отбрасывает высокомерие, шутит и подшучивает, словно соседи по улице, и при этом совершенно не создает ощущения дистанции.

Би Фуцзянь часто говорит, что «выглядит как обычный человек», и его приветливость обусловлена как его внешностью, так и его искренностью и естественностью. Би Фуцзянь никогда не стремился к чему-то осознанно, просто считая себя обычным человеком, но при этом невольно завоевывал сердца зрителей. Возможно, привыкшие к ведущим-красавцам и красавицам, зрители видят в таком «нестандартном» ведущем, как старик Би, человека, похожего на тех, кто их окружает, и у них спонтанно возникает чувство близости.

В одном из интервью Лао Би сказал: «Моя сильная сторона как раз в том, что я не профессиональный ведущий и у меня нет дистанции с зрителями. Мое преимущество в том, что, как только я появляюсь на сцене, зрители вообще не обращают на меня внимания. Все смотрят: «Вот такой он на вид», и уже не обращают внимания на то, правильно он говорит или нет. Если бы на мое место поставили профессионального ведущего, то в плане сближения с публикой на сцене я бы точно имел преимущество. Я могу в полной мере шутить со всеми, а вот красавчики — нет». Сказав это, Лао Би проявил хитрость: «Хе-хе, так все неосознанно считают меня одним из своих, а потом незаметно попадают в мою ловушку. И когда люди попадаются на мою «уловку», они даже втайне радуются!»

Лао Би рассматривает то, что «зрители меня вообще не воспринимают всерьёз», как своё преимущество. Из этого видно, что, общаясь с обычными зрителями, он совершенно не испытывает чувства превосходства как известный ведущий, и именно благодаря этому он может отбросить свою надменность и слиться с публикой.

В реальной жизни многие, обладая хоть какими-то способностями или известностью, сразу же начинают считать себя чем-то особенным, часто выставляют «высокомерную манеру поведения», любят говорить с напыщенным тоном, не обращают внимания на других и даже полагают, что только так можно выглядеть внушительно, запугать окружающих и показать свою непохожесть на других.

Однако в наши дни выражение «говорить с высокомерием» стало носить уничижительный оттенок: высокомерный человек — это тот, кто смотрит на всех свысока, гордится своим талантом, считает себя во всём лучше других, в речи постоянно превозносит себя и пренебрежительно отзываясь о других, а в его глазах читается презрение к окружающим и нежелание общаться с ними. Такие люди вызывают сильное отвращение.

Бус Таккингтон — известный американский писатель и драматург XX века, лауреат Пулитцеровской премии за романы «Великие Амберсоны» и «Элис Адамс». В период наивысшей славы Таккингтон неоднократно рассказывал в различных кругах следующую историю:

Однажды он в качестве почетного гостя посетил выставку работ одного художника. Во время выставки две милые девушки лет шестнадцати-семнадцати с большим уважением попросили у него автограф. Одна из девушек протянула ему свой очень изящный блокнот, и он с легкостью написал карандашом несколько ободряющих слов и поставил свою подпись. Девушка, взглянув на автограф, нахмурилась, внимательно присмотрелась и спросила: «Вы же не Роберт Чапос?» «Нет», — с большой самонадеянностью ответил он им, — «я Бус Таккингтон, автор романа „Элис Адамс“, двукратный лауреат Пулитцеровской премии». Девочка повернулась к другой девочке, пожалала плечами и сказала: «Мэри, одолжи мне свою резинку».

В тот момент Бус Таккингтон почувствовал, как вся его самонадеянность и гордость в мгновение ока растаяли. С тех пор он постоянно напоминал себе: каким бы выдающимся он ни был, не стоит принимать себя слишком всерьёз.

Настоящий оратор умеет использовать словесное общение для смягчения отношений и сближения людей. А не для того, чтобы создавать шумиху, увеличивать дистанцию между людьми, заставлять собеседника бояться себя и подчиняться — такое формальное общение только препятствует обмену информацией. Высокомерный и недружелюбный разговор только отдаляет людей от вас.

Юй Миньхун в своих выступлениях очень умело сближается с аудиторией: «Спасибо, друзья, доброе утро всем! Я люблю выступать, вставая и ходя по сцене, но обнаружил, что не могу встать, потому что камера впереди направлена на меня и должна записывать весь процесс; если я встану и начну ходить, она очень устанет» (смех, аплодисменты).

Поэтому всегда могут произойти неожиданности. Если это правило, которое они мне установили, я буду сидеть. Если же вы все единодушно одобрите, чтобы я встал — сила демо-

кратии может отменить правила, — тогда я встану. Спасибо! Я встаю и постараюсь соблюдать правила. Спасибо!

Спасибо всем, кто пришел сюда сегодня. Я очень рад оказаться здесь. Сегодня здесь собрались люди самых разных возрастов: от седовласых, уважаемых стариков до совсем маленьких детей. Поэтому тема моего выступления будет довольно разнообразной. Сейчас я просто поболтаю с вами. На самом деле пять предложений для этого не хватит, так что я просто буду говорить так, как подсказывают мне мысли.

Многие из тех, кто пришёл сюда сегодня, особенно студенты, пришли посмотреть, как я выгляжу. Я выгляжу не очень привлекательно, но по сравнению с большинством китайских знаменитостей и предпринимателей я всё же уверен в себе. Я заметил, что красивых людей не так много, как и красавцев.

Между знаменитостями и обычными людьми всегда существует барьер: в глазах простых людей знаменитости в той или иной степени кажутся возвышенными и недоступными. Поэтому, едва начав говорить, Юй Миньхун добродушно подшутил над оператором, но затем добавил, что уважает «демократию» всех присутствующих, а в конце даже самоиронично отнесся к своей внешности. После этих слов Юй Миньхун в глазах всех стал более живым: он перестал казаться высокомерным и превратился в старого друга, с которым можно подшучивать и шутить, что придало выступлению оживлённую атмосферу.

Чтобы ваши слова обладали большей притягательностью и убедительностью, важно не то, насколько вы «высоко поднимаете нос», а то, насколько вы открыты и дружелюбны, и получаете ли искреннее признание со стороны окружающих. Во всех делах не стоит считать себя выше других; смиритесь, отбросьте высокомерие, прежде чем говорить — только так вы сможете завоевать сердца людей.

Снизить свою позицию на самом деле не так уж и сложно — просто относитесь к окружающим с простотой и естественностью. Независимо от того, насколько велики различия в вашем положении и статусе, непринуждённое общение принесёт удовольствие. Когда окружающие поймут, насколько вы дружелюбны и приветливы, они естественным образом перестанут относиться к вам с настороженностью и захотят сблизиться с вами. Если же вы будете постоянно вызывать у других настороженность, это не только не сделает ваше общение более плавным, но и ухудшит ваши отношения, и, конечно же, не позволит вам завоевать их уважение и симпатию.

5. Говорите по существу

Один из важнейших признаков хорошего оратора — это то, что содержание его высказываний основано на реальности, а не на пустых словах. То есть то, о чём он говорит, действительно существует, а не является выдумкой или надуманной историей. Эта реальность может быть чем-то, что он услышал от других, прочитал в книгах или пережил на собственном опыте. И из всего этого лучшим материалом является личный опыт.

Зрители шоу «Аллея звезд» исчисляются тысячами и десятками тысяч: среди них есть пожилые люди за шестьдесят, люди среднего возраста, достигшие тридцатилетнего рубежа, а также дети, не знакомые с жизнью. Перед такой огромной и разнообразной аудиторией старик Би по-прежнему способен спокойно вести шоу и с легкостью управлять ситуацией на сцене, что свидетельствует о его обширных знаниях и глубокой культурной подготовке, неразрывно связанных с его богатым жизненным опытом.

Би Фуцзянь родился в 1959 году в Далиане;

с 1976 по 1978 год он был направлен в молодёжный пункт Танфан в коммуне Тайпин уезда Синьцзинь провинции Ляонин, где участвовал в работе художественно-пропагандистского отряда этой коммуны;

с 1978 по 1985 год проходил военную службу в Первом отряде исследовательских судов Государственного управления по делам морских ресурсов (Северный флот), где занимал долж-

ности руководителя киногоруппы, директора клуба, заместителя штурмана, ответственного за работу с молодёжью и секретаря комсомольского комитета;

С 1985 по 1989 год учился в Пекинском институте радио и телевидения по специальности «Телевизионная режиссура»;

С 1989 года работал режиссёром в отделе искусства Центрального телевидения;

в 1994 году участвовал в съемках крупного телесериала «Роман о Трёх царствах», где был одним из главных операторов;

в 1995 году отправился в Арктику в составе «Первой китайской научно-исследовательской экспедиции к Северному полюсу»; он стал первым тележурналистом, принявшим участие в арктической научной экспедиции пешком;

В 1997 году основал программу «Театр мечты», где занимал должность продюсера и одновременно вел передачу; также участвовал в производстве и ведении таких программ, как «Аллея звезд».

Человек, чьи слова наполнены смыслом и содержанием, непременно обладает обширными знаниями: пусть даже он и не «обладает талантом в восемь ду и знаниями пяти лет», но, по крайней мере, «имеет что сказать». «Имея чёткий план в голове, слова сами вырываются наружу; чем глубже накопление знаний, тем лучше речь». Обладая таким богатым жизненным опытом, Би Фуцзянь, естественно, смог накопить много материала и узнать многое за пределами своей специальности.

например, Лао Би когда-то работал в агитационной группе, что дало ему возможность познакомиться с некоторыми музыкальными инструментами; он в той или иной степени имел отношение к пению и оперному искусству; работа оператором на съемках сериала «Роман о Трёх царствах» заложила основу для создания им впоследствии программы «Театр мечты». Большая часть его талантов — это накопления повседневной жизни: то увлечения, то подготовка в последнюю минуту, но всё это стало материалом для его будущих выступлений и ведения программ.

Когда мы смотрим «Аллею звезд», нам порой приходится удивляться многогранности талантов Лао Би: кажется, что он умеет всё — о чём бы ни говорили участники, он всегда знает об этом хоть что-нибудь. Возможно, в некоторых вещах он не достиг совершенства, но, покрутившись немного, он всё равно выглядит вполне убедительно. В 30-м выпуске шоу «Аллея звезд» 2009 года Лао Би вместе с балериной Чжоу Ян исполнил отрывок из балета «Девушка с белыми волосами», в котором героиня завязывает красную ленту на голове. Он не только смог танцевать в паре с профессиональной танцовщицей, но и достойно спел партию бельканто, а также с юмором изменил текст песни на «У меня, господина, мало денег, я не смог купить». По окончании танца в зале сразу раздались бурные аплодисменты.

Американский поэт Фрост, исходя из манеры речи, искусно разделил обычных людей на две категории: первая — это те, кто полон знаний, но не умеет их выразить; вторая — те, кто совершенно невежественен, но говорит без умолку.

Люди из первой категории страдают: подобно бурному потоку, не находящему выхода, они мучаются, не находя подходящего способа выразить свои эмоции, когда им это необходимо. Они вызывают сочувствие и сожаление. А люди из второй категории вызывают раздражение: как только они открывают рот, начинают говорить без умолку и ни за что не дают другим ни малейшей возможности вставить слово.

Ван Сяохуэй — новый коллега в компании, он радушен с людьми и очень разговорчив. Каждый раз во время обеденного перерыва Ван Сяохуэй вставал посередине и начинал свою «речь», сопровождая её оживленными жестами, а рядом стояли несколько коллег и слушали. Ван Сяохуэй рассказывал о своих блестящих достижениях в прошлой карьере, о результатах, которых он добился в одном проекте, и о повышении, полученном во время одной из кадровых перестановок.

На следующий день во время обеденного перерыва Ван Сяохуэй снова стоял посередине и неумолчно «произносил речь». На этот раз он заговорил о своем доме, расположенном в элитном жилом комплексе. Только на ремонт ушло несколько сотен тысяч, а в конце он перешел к бытовой технике: каждая единица была импортной и очень дорогой, а дешёвые вещи он вообще не принимал. Говоря о дешёвых вещах, Ван Сяохуэй презрительно махнул рукой, словно желая смести с лица все дешёвые вещи, которые находились перед ним. В этот момент последний из слушавших его коллег тоже ушёл.

Когда мы общаемся с другими людьми, необходимо, чтобы содержание разговора было насыщенным и содержательным, чтобы собеседник почувствовал, что получил большую пользу, и чтобы слова остались в памяти надолго. Если же мы будем только хвастаться и болтать о пустяках, рано или поздно это начнёт раздражать окружающих. Поэтому иногда «найти, о чём поговорить» несложно, а вот достичь уровня «содержательного разговора» — дело действительно нелегкое. Для этого нужно постоянно пополнять свои знания, обогащать свой внутренний мир и стремиться к тому, чтобы свои знания были глубокими и обширными.

В процессе взросления каждый человек переживает множество больших и малых событий, которые формируют его понимание и взгляд на мир, определяют его мировоззрение и ценностные ориентиры, а также создают его духовный мир. Все это накапливается и откладывается в сознании, превращаясь в ценное достояние на будущее.

Подобно тому, как одно значительное событие может привести к радикальному изменению нашего мировоззрения и настроения, множество подобных переживаний постепенно проникает в душу человека, формирует его внутренний мир, а затем находит отражение в его внешнем облике, в манере поведения, в каждом жесте и слове.

6. Существует такое качество оратора, как скромность

Лао-цзы сказал: «Не выставя себя напоказ, он становится ясным; не считая себя правым, он становится очевидным; не хвалясь своими заслугами, он добивается успеха; не гордясь собой, он достигает долговечности». Скромность — это добродетель. Для талантливого человека в общении с людьми самое страшное — это хвастаться и не осознавать пределов своих возможностей. Если мы будем слепо полагаться на свою величие и говорить в наступательной манере, это неизбежно вызовет неприязнь со стороны руководства.

Би Фуцзянь — скромный человек. По образованию он режиссёр, и лишь по стечению обстоятельств стал ведущим. Говоря об этом, старина Би сказал: «Я всего лишь любитель, на самом деле по штату я до сих пор остаюсь режиссёром». Я стал ведущим только в 1997 году, а десятью годами ранее это было совершенно невозможно. Раньше ведущие в Китае были скорее дикторами, а настоящие ведущие появились только на Вечере весеннего фестиваля 1983 года, но все они были красивыми и обладали прекрасным голосом. Не было таких, как я, кто говорит несвязно, без каких-либо «знаков препинания». Мое появление свидетельствует о том, что эстетические вкусы людей стали более разнообразными. О таланте говорить не приходится, но к ведению у меня есть некоторое призвание: с детства я легко подражал чему угодно. Помню, как я сидел на глиняной кровати у своего четвёртого дяди, рассказывая истории и разыгрывая сценки, а вся его семья сидела вокруг и смотрела на меня».

Ставший уже известным ведущим, старик Би по-прежнему с такой скромностью относится к своим достижениям, что очень трогает многих и позволяет людям, общающимся с ним, чувствовать себя совершенно непринуждённо.

У немцев есть пословица, смысл которой примерно таков: «Самое чистое удовольствие — это злорадство, которое мы испытываем от несчастий тех, кто нам завидует». Другими словами: «Самое чистое удовольствие — это удовольствие, которое мы получаем от чужих неприятностей».

Удовольствие, которое другие получают от ваших неприятностей, скорее всего, гораздо больше, чем от ваших побед. Поэтому мы должны сдержанно относиться к своим достиже-

ниям. Мы должны быть скромными и позволять другим казаться лучше нас — тогда мы всегда будем пользоваться популярностью среди друзей.

У всех людей одинаковые потребности: каждый хочет, чтобы его ценили и заботились о нём. Отбросьте своё чувство превосходства, скромно относитесь к окружающим друзьям, поощряйте других открыто говорить о своих достижениях и не хвастайтесь без умолку. Так, пока другие будут испытывать чувство превосходства, мы обретём больше друзей.

Известный американский политик Перкинс в возрасте 30 лет занял пост ректора Чикагского университета. Некоторые сомневались, сможет ли он, будучи столь молодым, справиться с обязанностями ректора. Узнав об этом, он сказал лишь одну фразу: «30-летний человек знает так мало, а в столь многих вопросах ему приходится полагаться на своего помощника и исполняющего обязанности ректора». Эта короткая фраза сразу же развеяла сомнения тех, кто раньше в него не верил.

Скромность — это не только добродетель, которой должны обладать люди; в некотором смысле скромность — это также сила, приносящая победу. Высокомерное поведение, громкие речи, явное демонстрирование превосходства, назойливость — все эти проявления невежливости легко задевают самолюбие собеседника, вызывают у него неприязнь и заставляют его воздвигнуть в душе защитную стену, что в итоге ставит нас в невыгодное положение.

В 1860 году Линкольн участвовал в президентской гонке в качестве кандидата от Республиканской партии США, а его соперником был миллионер Дуглас.

В то время Дуглас арендовал роскошный предвыборный поезд, на задней части которого была установлена пушка; на каждой остановке раздавалось 30 выстрелов, сопровождаемых игрой оркестра — это было грандиозное зрелище, не имевшее прецедентов в истории. Дуглас самодовольно заявил всем: «Я заставлю этого деревенщину Линкольна почувствовать мой аристократический дух».

Линкольн, столкнувшись с этой картиной, ничуть не смутился: он, как ни в чем не бывало, купил билет и сел в поезд, а на каждой остановке пересаживался на запряженную лошадьми телегу, которую приготовили для него друзья, и произносил такую предвыборную речь: «Многие пишут мне письма с вопросом, каково мое состояние. На самом деле у меня есть только жена и трое сыновей, но они — бесценное сокровище. Кроме того, я арендую кабинет, в котором стоит один рабочий стол, три стула и в углу — большой книжный шкаф, а книги на нем заслуживают того, чтобы каждый из нас их прочитал. Я сам беден и худой, у меня длинное лицо, и я не могу поправиться; у меня действительно нет ничего, на что я мог бы положиться, и единственное, на что я могу положиться, — это вы».

Результаты выборов оказались совершенно неожиданными для Гердоласа: победу одержал Линкольн, который был избран президентом США. Причина заключалась в том, что его скромность и приветливость вызвали у людей симпатию, тогда как высокомерие Гердоласа вызывало отвращение.

Людей, склонных к безумию от любви к славе, много; они, как правило, обладают красноречием и никогда не уступают другим в словесной перепалке. Однако такой стиль речи не только вызывает в душе людей мгновенное отторжение, но и заставляет слушателей считать этого человека самонадеянным и самодовольным, в результате чего они от него отдаляются. Как гласит пословица: «Скромность вызывает уважение, а хвастовство — подозрение». По-настоящему способный лидер никогда не хвастается; ему не нужно таким образом доказывать, что он лучше других.

Сократ однажды сказал: «Скромность — это сладкий корень, спрятанный в земле, из которого прорастают и растут все возвышенные добродетели». В нашей стране существует древняя пословица: «Высокомерие приносит ущерб, а скромность — пользу», а также такие мудрые изречения, восхваляющие скромность, как слова Мао Цзэдуна: «Скромность ведет к прогрессу».

Мудрецы всех времен и народов всегда учили нас «быть скромными», особенно при общении с другими людьми, когда необходимо с открытым сердцем прислушиваться к разным мнениям. Даже когда нам нужно разъяснить кому-то факты, мы должны высказывать свои соображения для сведения собеседника, проявляя к нему полное уважение, а не вести себя высокомерно, чтобы в итоге не поставить его в затруднительное положение.

«Механика Ньютона», созданная Ньютоном, известна во всём мире. Когда друзья называли его великим человеком, он скромно и искренне отвечал: «Не говорите так, я не знаю, как меня воспринимают окружающие. Однако лично я чувствую себя как ребенок, играющий на берегу моря и случайно подбирающий несколько блестящих ракушек. Но настоящего океана знаний я ещё не открыл». Ньютон сравнивал знания с океаном, а свои огромные достижения — лишь с несколькими «ракушками», и говорил об этом с такой лёгкостью, как будто его достижения под силу даже ребёнку. Это наглядно демонстрирует его скромность и придаёт его словам особый шарм.

Скромность пользуется таким уважением именно потому, что она является добродетелью человека и залогом успеха в деле. Если каждый из нас научится говорить скромно и с скромным отношением, то мы естественным образом завоюем расположение окружающих и сможем избежать на своем пути многих препятствий, вызванных неуместными высказываниями.

7. Ораторское мастерство основано на обширных знаниях

Как гласит пословица: «Хочешь ли хорошо выполнить работу, сначала заточи инструмент». Человек, лишенный знаний, не сможет свободно и бегло вести беседу. Чтобы общение с другими было приятным и плавным, нужно иметь «запас знаний». Зачастую дело не в том, что вы не знаете, что сказать, а в том, что вам не хватает знаний в той или иной области.

Лао Би говорит: «Как ведущий, вы обязательно должны быть „доктором наук“, ваши знания должны быть „разносторонними“. Поскольку в прямом эфире вам, возможно, придется сталкиваться с представителями самых разных отраслей и темами, вы должны иметь представление обо всём. Конечно, как ведущий развлекательной программы, вы также должны обладать чувством юмора — только благодаря этому качеству можно оживить атмосферу на сцене».

Как и говорит Лао Би, он сам изучает и исследует самые разные области: например, в программе «Счастливая остановка» он мог спонтанно рисовать карикатуры прямо в эфире; в программах «Театр мечты» и «Аллея звезд» часто можно было услышать аутентичные местные диалекты. Все это не достигается за один день, а является результатом постоянного повышения собственной культурной компетентности в повседневной жизни.

Красноречие Лао Би как раз и проистекает из мелочей, накопленных в повседневной жизни: какую бы область он ни изучал, он всегда усердно учится, накапливает знания, а затем применяет их на практике. Благодаря этому, в любой обстановке и с кем бы он ни общался, он всегда находит общий язык с собеседником, не давая разговору затихнуть, и при этом демонстрирует своё чувство юмора.

Как гласит пословица: «Когда в душе есть поэзия и книги, излучаешь естественное величие!» Обладая глубокими знаниями и высоким культурным уровнем, человек естественным образом повышает уровень своей ораторской манеры. В те времена, когда Чжугэ Лян вышел из уединения, он смог победить в словесной перепалке с целой группой ученых именно потому, что более десяти лет усердно учился в Лунчжуне. Обширные знания и мудрый ум являются результатом повседневного постепенного обучения и накопления опыта. Чтобы по-настоящему улучшить свои ораторские навыки, человек должен, по возможности, прочитать как можно больше книг и познать как можно больше истин.

Известный древнегреческий оратор Демосфен собственноручно переписывал исторические труды Герсона восемь раз; знаменитый оратор Фокс ежедневно вслух читал произведения Шекспира, чтобы усовершенствовать свой стиль выступлений; британский поэт-лауреат Дэни-

сон ежедневно изучал Библию; великий писатель Толстой перечитывал Евангелие от Нового Завета снова и снова, в результате чего смог цитировать его целыми отрывками наизусть.

То, что американский президент Линкольн смог достичь таких огромных успехов, неразрывно связано с его выдающимися ораторскими способностями, а его красноречие было результатом чтения.

Он мог наизусть процитировать целые сборники стихов Брант, Байрона и Берса. Позже, когда он переехал в Белый дом, тяжёлое бремя Гражданской войны истощило его силы, а испытания вырезали на его лице глубокие морщины. Но даже в суете он находил время, чтобы взять сборник стихов английского поэта Худа и полистать его, лежа в постели. Иногда, просыпаясь глубокой ночью и невольно открывая этот сборник, он неожиданно обнаруживал стихи, которые особенно вдохновляли его или приносили ему радость.

Чтобы расширить круг тем для разговора, чтобы превратить обыденную беседу в яркую и увлекательную, необходимо насыщать свой ум знаниями из книг. Чтение расширяет кругозор и обогащает запас знаний, что, в свою очередь, обогащает темы для разговора. Когда вы «прочитаете более десяти тысяч свитков», вы естественным образом сможете «говорить так, словно вас вдохновляет божество».

Су Цинь был известным дипломатом периода Воюющих царств в Китае; именно благодаря своему красноречию он давал советы правителям разных государств. Однако Су Цинь не сразу добился успеха. Когда-то он учился у Гуйгунцзы, и после окончания обучения он поочередно пытался убедить правителей Чжоу и Цинь, но оба раза потерпел неудачу. Впоследствии Су Цинь в полном упадке вернулся домой, где столкнулся с холодным приёмом со стороны родственников, друзей и даже своих родителей.

Чем сильнее было это унижение, тем меньше Су Цинь хотел сдаваться, и он твердо решил, что обязательно докажет свою правоту. С тех пор он с увлечением погрузился в чтение, изучая военное искусство, и каждый день учился до поздней ночи. Иногда, читая до полуночи, он чувствовал усталость и сонливость, и тогда он колющим шилом колол себя в бедро; хотя это было очень больно и иногда доходило до крови, но от такого укола он вновь обретал бодрость духа и продолжал читать. Так, потратив на это более года, Су Цинь овладел знаниями, гораздо более обширными, чем прежде.

Начиная с 334 года до нашей эры, он отправился в шесть государств, чтобы убедить их правителей принять идею «горизонтального союза», и в итоге ему это удалось. В следующем году правители шести государств заключили союз «горизонтального союза». Су Цинь получил печати министров всех шести государств и стал выдающейся личностью.

Су Цинь своим «неутомимым языком» сдержал миллионную армию и стал героем, «не имеющим себе равных ни в прошлом, ни в будущем». На примере Су Циня нетрудно увидеть, что хорошая ораторская манера основана на глубоких знаниях; если оторваться от этой основы, то ораторское искусство станет «водой без источника, деревом без корней».

Точная и скрупулёзная речь, логичная и убедительная, способна убедить людей; свежая и изящная речь, наполненная страстью, способна тронуть людей; юмористическая и остроумная речь, полная остроты и остроумия, способна заразить людей. И всё это является результатом многолетнего глубокого накопления знаний. Поэтому, чтобы обладать хорошей ораторской манерой, в первую очередь необходимо обогатить свой внутренний мир, повысить уровень образования и культурного развития; только так можно будет изливать слова, как лотосы, и произносить остроумные фразы, одна за другой, покоряя всех вокруг.

Конечно, так называемые знания — это не только содержание книг; жизненный опыт — это тоже знания и умения. Как гласит пословица: «Лучше пройти десять тысяч ли, чем прочитать десять тысяч книг». Чтение позволяет усвоить опыт других людей, но после того, как вы «прочитали десять тысяч книг», необходимо «пройти десять тысяч ли» — выйти в мир,

увидеть всё своими глазами и применить знания на практике, только тогда они действительно станут вашими собственными знаниями.

Только тот, кто пережил огонь и воду, знает, что такое холод и жар; только тот, кто пережил страдания, знает, что такое счастье и сладость; только тот, кто испытал голод, может понять, каково это — голодать; только тот, кто пережил холод, может почувствовать, насколько уютно тепло; тот, кто пережил ветры и дожди, не боится ни снега, ни мороза; тот, кто видел горы и реки, не боится никаких препятствий.

Би Фуцзянь добился успеха именно благодаря своему богатому жизненному опыту: он работал в деревне, служил в армии, учился на режиссёра, работал оператором и даже побывал на Северном полюсе. Чем больше, сложнее и опаснее жизненных испытаний переживает человек, тем зрелее, сильнее и способнее он становится. Если же человек пережил слишком мало, если его жизнь была слишком простой, гладкой и «тепличной», он будет выглядеть бледным и бессильным, поверхностным, нетерпеливым, наивным и смешным.

Поэтому, если мы тоже хотим обогатить себя, совершенствоваться и становиться сильнее, нам обязательно нужно проходить через испытания, не бояться трудностей, невзгод и неудач. Многие вещи, стоит только прикоснуться к ним, столкнуться с ними, познакомиться с ними, и мы поймём, что в них нет ничего страшного, и сможем понять, в чём дело, — тогда наши знания и ваше богатство будут только расти.

8. Преодоление страха публичных выступлений

Большинство людей, выступая перед публикой, испытывают в той или иной степени напряжение и страх. Причина этого кроется в сильном давлении, исходящем от внимания слушателей. Одно американское исследование показало, что группе респондентов было предложено выбрать между публичным выступлением и прыжком с башни. В результате более половины респондентов предпочли прыжок с башни, а не публичное выступление.

Во время одной интернет-передачи один из зрителей спросил Би Фуцзяня: «Как вам удалось преодолеть страх перед сценой и вести передачу так естественно и дружелюбно?»

Би Фуцзянь ответил: «Любой человек, выходя на сцену, нервничает. Если кто-то скажет, что при первом выходе на сцену не нервничал, просто обзовите его — он не человек, ведь нервничать — это естественно». Когда я впервые вышел на сцену, у меня дрожали ноги. Мне предложили сказать пару слов — это было в программе «Развлекательный обзор», где меня интервьюировал Ню Цюнь. Я смотрел на лицо Ню Цюня и мне казалось, что он всё время дрожит. Спустившись со сцены, я спросил: «Ню Цюнь, почему ты дрожишь?» Он ответил: «Я веду программы с утра до вечера. Если я не дрожу, то даже не могу понять, кто из нас дрожит — я или он».

Когда я впервые пришёл в Sohu, я очень боялся. Раньше я видел в интернете такие картинки и ситуации, и очень им завидовал. Но, оказавшись на одном из крупнейших сайтов Китая, я всё равно нервничал: говорил осторожно, действовал ловко, ходил тихо, а смеялся сдержанно. Во второй раз всё прошло гораздо лучше, чем в первый — я понял, что это тоже место, где собираются люди. Выход на сцену и это — одно и то же: со временем у всех всё налаживается.

На самом деле страх публичных выступлений — явление повсеместное. Это касается не только Би Фуцзяня: даже некоторые из тех, кто впоследствии стал известными мастерами ораторского искусства, в начале своей карьеры были замкнутыми, застенчивыми и неразговорчивыми людьми. Например, великий писатель Шона Берна в юности был замкнутым, застенчивым и неразговорчивым; перед выступлением он часто прижимался лицом к стене, чтобы «остыть», председатель тайваньской партии «Проблемы народа» Сун Чу-ю в молодости был довольно замкнутым и неразговорчивым; он открыто признавался, что испытывал сильный страх перед публичными выступлениями. Чтобы преодолеть этот страх, в студенческие годы

он добровольно подал заявку на должность в студенческом совете, чтобы таким образом тренировать себя.

Поскольку публичные выступления имеют столь большое значение в современном обществе, как же преодолеть страх перед ними? Как и в любом другом деле, чтобы победить страх, необходимо постоянно делать то, что вызывает у вас страх. Преодолевая страх и укрепляя уверенность в себе посредством постоянного общения с другими людьми, мы сможем тренировать себя, максимально раскрыть свой потенциал и обрести смелость, чтобы в любых ситуациях выступать уместно, заслуживая похвалу и добиваясь успеха.

Характер человека формируется под влиянием длительного воспитания и окружающей среды; никто не рождается с «боязнью общения». Многие люди не умеют общаться и выступать перед публикой просто потому, что редко сталкиваются с подобными ситуациями и ещё не привыкли к ним. Как только они привыкнут к такой обстановке, так называемая «социальная фобия» исчезнет сама собой.

Однажды эксперты провели наблюдательное исследование с участием двух студентов-близнецов из штата Аризона. Эти сестры-близнецы были внешне похожи, имели абсолютно одинаковые врождённые генетические задатки, а также одинаковые условия семейной жизни и образования. Хотя сестры учились в одной и той же начальной школе, средней школе и университете, при столь одинаковых генетических, образовательных и средовых условиях их характеры оказались совершенно разными: старшая сестра была общительной и коммуникабельной, уверенной в себе, инициативной, решительной и смелой; младшая же, напротив, не обладала чувством независимости и самостоятельности, всегда следовала за старшей сестрой в разговорах и поступках. Когда эксперты беседовали с ними, всегда сначала отвечала старшая сестра, а младшая лишь выражала согласие, не любила много говорить или лишь немного дополняла сказанное. Одним словом, характеры сестер были совершенно разными.

Почему так получилось? Оказалось, что родители с самого начала определили одну из них как старшую сестру, а другую — как младшую, и с детства поручали старшей сестре заботиться о младшей, нести за неё ответственность, служить ей примером и первая выполнять поручения старших. В результате у старшей сестры с детства сформировался независимый, самостоятельный, общительный и довольно решительный характер, а младшая сестра приучилась подчиняться старшей.

Как гласит пословица: «В первый раз — незнакомо, во второй — привычно». Что касается публичных выступлений, то, набравшись опыта, мы привыкаем к ним, поэтому главное — набраться смелости и осмелиться сделать первый шаг. Чем больше мы трусливо прячемся в рамках, которые сами себе установили, не решаясь проявлять искреннюю инициативу в общении с людьми, тем сильнее становится наш страх.

Прежде чем применять какие-либо навыки публичных выступлений, необходимо обрести достаточную уверенность в себе. Ведь уверенность даёт человеку чувство безопасности, позволяя смело общаться с другими и свободно высказывать своё мнение в любой ситуации. Многие не решаются выступать перед публикой из-за недостатка уверенности в себе; они считают, что успешные люди никогда не боятся публичных выступлений, но на самом деле здесь есть несколько заблуждений:

Во-первых, вы не единственный, кто боится выступать перед публикой. В подсознании человека, страдающего комплексом неполноценности, укоренилось убеждение, что все остальные — мастера своего дела, а он сам ни в чём не может с ними сравниться. На самом деле, публичное выступление — это выставление себя на обозрение других, и, конечно, это вызывает нервозность; все, кто впервые выступает перед публикой, испытывают страх. Бывший премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль считается гениальным оратором, но во время одного из выступлений в университете он едва не потерял сознание на трибуне.

Во-вторых, определенная степень страха помогает нам улучшить навыки выступления. Один профессиональный оратор как-то сказал, что во время выступления он боится не столько нервозности, сколько отсутствия нервозности, поскольку вялость мешает ему проявить способность к импровизации. Мы видим, что спортсмены перед соревнованиями всегда выполняют разминку, чтобы быстрее войти в нужный ритм. Когда спортсмену не удаётся показать хороший результат, одной из распространённых причин является то, что он не смог войти в состояние напряжённости. С физиологической точки зрения умеренное напряжение приводит эндокринную систему и гормональный фон человека в оптимальное состояние, делая его реакции более быстрыми.

Кроме того, многие известные ораторы так и не избавились полностью от страха выхода на сцену. Ни одна речь не бывает абсолютно одинаковой, ни одна аудитория не бывает абсолютно одинаковой, и пока в вашем сердце живет страх неудачи, вы обязательно будете испытывать напряжение в той или иной степени. Многие люди знают об этом, но, сбитые с толку паническим страхом, испытанным при первом выходе на сцену, они не решаются выйти во второй или третий раз. На самом деле, если бы они вышли, всё было бы гораздо лучше, ведь воображаемое страшнее реальности.

9. Не стремитесь привлечь внимание публики

Известный режиссёр Ю Сяоган однажды сказал: «Все хорошие произведения рождаются непосредственно из народа, они близки к потребностям народа и подчеркивают гуманистический дух; произведения, не соответствующие этим критериям, могут на время привлечь внимание публики, но не будут иметь долгосрочного успеха и не сохраняют своей ценности». На самом деле, при создании телепрограмм действуют те же принципы: нужно быть искренним, стоять твёрдо на земле и не полагаться на пиар-ходы.

Однажды журналист пришёл на ЦТВ, чтобы взять интервью у Би Фуцзяня, и попросил его поделиться своими мыслями о развлекательных шоу. Старик Би с самого начала сказал: «Для долговечности программы ключевую роль играет качество, а те шоу, которые в основном построены на ажиотаже, живут недолго. Вы зайдите в студию — там у многих программ висят рекламные плакаты, а только у «Аллеи звезд» их нет».

Действительно, когда журналист подошёл к входу в студию ЦТВ, он увидел там множество рекламных плакатов — «Конкурс песен для молодежи», «Китай мечты» и т. д., — но среди них не было ни одного, посвящённого «Аллеи звёзд».

Би Фуцзянь также категорично заявил: «Рейтинги „Аллеи звезд“ сейчас самые высокие среди подобных программ, а рекламная эффективность тоже очень хорошая, но мы не занимались пиаром, и это не результат пиара».

Многие говорят: «Программа „Мечта Китая“ сделала Ли Юна, а „Аллея звезд“ — старого Би». Однако старый Би считает: «На самом деле я журналист, такой же, как и вы, и мне не нужна реклама. Моя работа — создавать программы, программы для простых людей, поэтому мне не нужна реклама». В заключение он еще раз повторил: «Реклама — вещь недолговечная».

В условиях рыночной экономики телепрограммы в значительной степени функционируют на коммерческой основе, поэтому многие из них прилагают огромные усилия для повышения рейтингов, расширения известности и усиления влияния. В условиях жесткой рыночной конкуренции привлечение внимания и создание сенсаций с помощью причудливых, вызывающих раздражение и даже отвращение новостей стало важным приемом для некоторых СМИ.

Например, в одной из передач по оценке антиквариата на спутниковом телеканале известная гостья с радостью продемонстрировала нефритовый кулон, подаренный ей «крестным отцом», но эксперты на месте признали его «крупной подделкой». Видео с этой передачей быстро разлетелось по сети как анекдот. Но ещё более поразительным оказалось то, что эта гостья через Weibo оправдала себя, заявив, что всё было тщательно спланировано съёмочной группой с целью повышения рейтингов, а она просто «играла роль» за деньги.

На этом правда вышла на свет, и бедные зрители оказались обманутыми создателями программы. В связи с этим возникает вопрос: медийный ажиотаж, безусловно, имеет свои оправдания, но разве у него нет пределов? Китай, как «страна этикета», с древних времён придаёт большое значение общественной морали: «Благородный человек обязательно уважает других», «Тот, кто уважает других, всегда будет уважаем в ответ». Однако некоторые программы, увлечённые чрезмерным ажиотажем и стремлением привлечь внимание публики, утратили элементарную искренность по отношению к зрителям.

Кто же полюбит скучные программы, в которых придумывают истории и создают вымышленные сцены? Те программы, которые не теряют популярности на протяжении многих лет, завоевывают зрителей благодаря своему высокому качеству. Для любой программы репутация и доверие зрителей — это самое главное. Ради «рейтингов» можно прибегать к умеренному пиару, но это не означает отсутствие принципов. В конечном итоге всё зависит от качества самой программы: когда зрители почувствуют, что их обманули, программа подойдёт к концу.

Это похоже на слова Бенджамина Франклина: «Что посеешь, то и пожнёшь». Если мы искренни с другими, то они ответят нам доверием, но если мы притворяемся и говорим не то, что думаем, то в ответ получим только их притворство.

В декабре 2010 года Цуй Юньюань принял участие в форуме гостей в Центре теленовостей Шанхайской радио- и телевизионной станции. На встрече Цуй Юньюань сказал: «Как мы сегодня можем делать телевидение? Сегодня мы уже не можем делать телевидение». Как только Цуй Юньюань заговорил, в зале раздался громкий смех. От «проклятых рейтингов» до ВВП — о том, что связано с телевидением, и о том, что с ним не связано, Цуй Юньюань готов поговорить. А что говорить и как говорить? По словам Цуй Юньюаня, общение должно быть похожим на съёмку фильма: единственный критерий — искренность.

Несмотря на то что он не может повлиять на общую ситуацию, когда «рейтинги превыше всего», он всё же изо всех сил старается оставаться верным себе. Программа «Легенды кино», которую он запустил, не обращая внимания на рейтинги и финансовые потери, была обременена ярлыком «духовного перфекционизма».

Сяо Цуй говорит, что «Новая легенда кино» должна изменить нынешний стиль кинорекламы, основанный на сплетнях, и показать зрителям любовь кинематографистов к кино. Что касается критериев отбора фильмов, Сяо Цуй ценит только одно качество, выражаемое двумя словами: искренность. Он говорит: «Любое искусство требует искренности. Кино тоже нуждается в искренности: искренно ли вы любите этот способ рассказывать истории с помощью изображений, или же вы рассматриваете съёмку фильмов как спекуляцию, пытаетесь превратить 1 юань в 5 юаней с помощью кино. Не думайте, что зрители не заметят, есть ли в фильме искренность».

Мэн-цзы говорил: «Хотеть увидеть мудрого человека, но не следовать его пути, — все равно что хотеть, чтобы он вошёл, но при этом закрыть перед ним дверь. Право — это путь; обряды — это дверь». Хотеть увидеть мудрого человека, но не следовать надлежащему пути, — это всё равно что хотеть, чтобы человек вошёл, но при этом закрыть перед ним дверь. Эти слова Мэн-цзы означают, что нужно искренне относиться к людям: если ты будешь искренен с другими, они тоже будут искренни с тобой.

У компании «China Mobile» есть классический рекламный слоган: «Общение начинается с первого шага». Он стал классическим, потому что уловил самое главное — «сердце», ведь все люди в мире жаждут общения от сердца к сердцу и искренних отношений с окружающими. В дружбе главное — открытость сердца, то есть к друзьям нужно относиться искренне. В межличностных отношениях, если вы с искренним сердцем относитесь к окружающим и к тем, кто нуждается в помощи, то в ответ получите бесчисленное количество искренности и дружеской любви.

Во время президентских выборов в США некоторые кандидаты лицемерно заявляли по телевидению, что хотят общаться со своими сторонниками, но зачастую они упускали эти прекрасные возможности для общения, бесконечно болтая о вещах, лишенных сути и не вызывающих у слушателей терпения. Они умеют превращать простые вещи в сложные, так что чем дольше слушаешь, тем больше запутываешься, — и все потому, что их речи не исходят из сердца и лишены искренности.

В сегодняшнем беспокойном обществе слишком многие из нас жаждут искренности, и искренность даже стала самым ценным достоянием в сердце каждого человека. Поэтому успех программы зависит не от того, сможет ли она привлечь внимание, а от того, насколько она искренняя. Популярность, достигнутая за счет пиара, в конечном итоге оказывается лишь временной; только искренне создавая программу и искренне относясь к зрителям, можно действительно сделать программу лучшей.

Глава 3. Доброжелательность - уважение к другим как проявление искренности

1. Доброжелательность: «спасать ситуацию», давать другому возможность выйти из неловкого положения

В неловких ситуациях, возникающих в общении, умение правильно оценить обстановку, точно понять психологическое состояние обеих сторон, а затем, используя навыки общения, своевременно вмешаться, чтобы разрядить напряжение и обеспечить нормальное продолжение общения, является чрезвычайно важным и ценным, а также крайне необходимым и заслуживающим внимания.

Доброжелательное спасение ситуации отличается от «сглаживания конфликтов»: это языковой акт, исходящий из добрых намерений и направленный на смягчение напряжённой атмосферы и налаживание межличностных отношений с помощью определённых высказываний, что имеет положительное значение в повседневной жизни.

В одном из выпусков еженедельного конкурса «Аллея звезд» 2006 года Ли Юган прошел все этапы, преодолев всех соперников, и в финале сразился за звание чемпиона недели с пятилетней «маленькой феей оперного театра» из Хэнаня Конг Ин. В ожидании окончательных результатов ведущий Лао Би спросил Конг Ин, кто, по её мнению, станет чемпионом недели, на что маленькая Конг Ин уверенно ответила: «Я!» Было видно, что девочка очень хотела выиграть этот титул.

Но когда объявили результат, сначала на большом экране появилась «фигурка» Конг Ин, а потом режиссёр сказал, что нажал не ту кнопку, и после повторного нажатия победителем объявили Ли Югана! Вздвигнувшись Ли Юйган то и дело кланялся зрителям и махал им рукой, наслаждаясь радостью от победы в еженедельном конкурсе. В порыве эмоций он совершенно забыл о стоящей рядом маленькой Конг Ин — девочка уже была вся в слезах и не могла сдерживать рыданий.

Би Фуцзянь объявил окончательный результат, держа маленькую Конг Ин на руках. Он явно заметил неловкость и невежливость Ли Югана, но не стал, как обычно, подшучивать, а просто передал маленькую Конг Ин в объятия Ли Югана, после чего объявил неожиданную новость: «Маленькая Конг Ин примет участие в ежемесячном конкурсе этого месяца в качестве участницы, сумевшей превратить поражение в победу». Ли Юйган, словно очнувшийся от сна, взял маленькую Конг Ин на руки и тихим, нежным голосом стал утешать и успокаивать её. Эта трогательная сцена вызвала у зрителей продолжительные аплодисменты.

Ли Юган до сих пор хорошо помнит и с благодарностью относится к доброжелательному «спасению ситуации» со стороны Би Фуцзяня. Он сказал: «Это был первый урок, который дал мне учитель Би. Он помог мне понять принцип „дружба превыше всего, соревнование — на втором месте“. Мы не только соперники, но и друзья, тем более что она всего лишь ребёнок, и мне тем более нужно было своевременно утешить и поддержать её».

Би Фуцзянь — добрый человек, и эта доброта не выставлена напоказ, она исходит из глубины души. Сохранив самоуважение Ли Югана, он одновременно указал ему на ошибку и ловко предоставил возможность исправить её. Неудивительно, что Ли Юган запомнил этот момент на всю жизнь.

Люди часто говорят: «Горькое лекарство лечит болезнь», но разве не было бы еще лучше, если бы лекарство не только «лечило болезнь», но и не было «горьким»? Когда кому-то нужны напоминание и помощь, считать себя провидцем или благодетелем, указывать пальцем и говорить резко — это не доброта; сопереживать, сохраняя самоуважение другого человека и незаметно протягивая руку помощи — вот что является высшей добротой.

Чтобы доброжелательно помочь другим выйти из неловкой ситуации, можно гибко подходить к конкретной ситуации: либо с помощью юмора перевести разговор на другую тему, создав непринуждённую атмосферу; либо указать на обоснованность точек зрения обеих сторон, подчеркнув, что в неловком происшествии есть своя логика; либо намеренно исказить смысл слов собеседника, предложив объяснение, приемлемое для обеих сторон; либо признать обоснованность точек зрения обеих сторон и найти решение, устраивающее всех. Например:

1. Сменить тему

Когда возникает неловкая ситуация или тупик, некоторые люди под влиянием эмоционального порыва часто не идут на уступки по тем или иным вопросам. В этот момент мы, как те, кто спасает ситуацию, можем сместить тему разговора и переключить их внимание. Это позволит обеим сторонам успокоиться, а неловкость исчезнет в непринужденной атмосфере, благодаря чему общение сможет продолжиться без помех.

2. Непрямой намек

Когда мы замечаем ошибку собеседника, не стоит говорить об этом прямо, а лучше деликатно намекнуть ему, чтобы он сам осознал свою оплошность и исправил её. Поскольку такой намек носит более деликатный и неявный характер, он не поставит собеседника в слишком неловкое положение.

3. Найдите повод, чтобы дать собеседнику возможность выйти из ситуации с достоинством

Некоторые люди попадают в неловкие ситуации во время общения зачастую потому, что в определённых обстоятельствах ведут себя неуместно или неразумно, что в свою очередь усугубляет неловкость и дискомфортность всей обстановки. В такой ситуации самым эффективным способом выхода из положения является смена ракурса или поиск оправдания, чтобы с помощью логичного и обоснованного объяснения доказать, что несоответствующее здравому смыслу поведение собеседника в данной ситуации является оправданным, неупречным и разумным. Таким образом, неловкость собеседника снимается, и нормальные межличностные отношения могут продолжаться.

4. Искать общие точки соприкосновения и учитывать различия

Когда люди бесконечно спорят из-за упрямства, причиной, мешающей разрядить обстановку, часто становится стремление к победе и желание доказать свою правоту. Поэтому, находясь на площадке, мы можем сосредоточиться на этом моменте, искать общие точки соприкосновения и учитывать различия, помогая сторонам спора гибко анализировать проблему, чтобы они осознали обоснованность точек зрения друг друга, прекратили бессмысленные споры и разрядили неловкую обстановку.

5. Доброжелательное переосмысление

В процессе общения участники или посторонние лица из-за недоразумений, возникающих в разговоре, часто произносят слова, удивляющие окружающих, или совершают странные поступки, что приводит к возникновению неловких и неудобных ситуаций. Столкнувшись с затруднительным положением или неловкостью, мы можем с помощью доброжелательного переосмысления придать ситуации шуточный характер, оживить застывшую атмосферу и разрядить неловкость.

Однажды на встрече старых одноклассников все были необычайно рады видеть друг друга и весело болтали. В этот момент один мужчина, не подумав, бросил даме: «Ты же тогда сама ухаживала за мной, а теперь всё ещё скучаешь по мне?» По логике вещей, в атмосфере радости от встречи старых друзей эти слова, хотя и были несколько неуместны, не представляли ничего страшного. Но эта дама по какой-то причине была в плохом настроении, и, побледнев, сердито ответила: «Ты псих! Кто бы стал ухаживать за таким человеком с грязными мыслями, как ты?» Её голос был громким, и все присутствующие удивлённо посмотрели на неё, почувствовав неловкость; атмосфера в комнате мгновенно охладела. В этот момент другая

дама встала и с улыбкой сказала: «У нашей младшей сестры характер не изменился: кого она любит, того и называет психом. Чем резче она говорит, тем сильнее это раздражает — тем больше это означает, что он ей нравится. Младшая сестра, я права?» Эти слова напомнили всем о прекрасной студенческой жизни, и все невольно заговорили в один голос, начав подшучивать друг над другом, и буря улеглась.

6. Оценивать ситуацию и удовлетворять все стороны

Иногда в определённой ситуации, когда собеседники не могут прийти к согласию из-за взаимного несогласия с точкой зрения друг друга, трудно сказать, кто прав, а кто виноват. Посредник должен понимать психологическое состояние и эмоции обеих сторон в данный момент, не следует отдавать предпочтение одной стороне в ущерб другой, чтобы не усугубить разногласия, а также необходимо признать сильные стороны и ценность каждой из них, в определённой степени удовлетворив их потребность в самореализации. Исходя из этого, предложите конструктивное решение, приемлемое для обеих сторон, — тогда оно будет легче воспринято всеми.

2. Хвалите своих конкурентов

Каждый из нас на пути к успеху неизбежно сталкивается с самыми разными соперниками. Большинство людей относятся к соперникам с враждебностью, но на самом деле именно наличие соперников на пути к успеху стимулирует наш рост. Соперник, идущий впереди вас, — это движущая сила вашего прогресса и образец для подражания, а соперник, идущий позади, вызывает у вас чувство угрозы и давления, не позволяя расслабиться ни на мгновение. Поэтому уважайте своих соперников и хвалите их — это проявление вашей культурности и широты взглядов.

Поскольку стиль ведения обоих — юмористический и доступный, Лао Би и Цуй Юньюань часто сравнивают друг с другом. В глазах обычных зрителей оба обладают потенциалом, чтобы стать «лидером» ЦТВ, и, естественно, в воображении публики они становятся «соперниками». Однако Лао Би очень высоко ценит этого «соперника» и говорит: «Говорят, что Цуй ведёт программы так дружелюбно, словно он «сын соседской тети», но я с ним не сравнюсь — я, в лучшем случае, «внук соседской тети»».

Из-за этой фразы однажды, когда Лао Би участвовал в интернет-интервью, один из пользователей сети сказал ему: «Зачем вам такая скромность? Если нельзя иметь и рыбу, и медвежью лапу одновременно, я с удовольствием откажусь от учителя Цуй в пользу учителя Би!»

Лао Би ответил: «Что касается того, кто из нас с Цуй Юньюанем — рыба, а кто медвежья лапа, я сам не очень-то понимаю. Знаю только, что Цуй Юньюань гораздо известнее меня, и я не скромничаю. Спасибо за похвалу».

На самом деле каждый очень хочет получить похвалу от других, и иногда именно аплодисменты окружающих становятся причиной, по которой люди отчаянно стремятся к успеху. Однако в реальности мы постоянно боремся со своими слабостями: мы завидуем тем, кто сильнее нас, высмеиваем тех, кто слабее, не можем смириться с чужим успехом, не говоря уже о том, чтобы ценить других. Зависть — это самый большой враг, мешающий нашему прогрессу.

Опасаясь, что соперник превзойдёт нас, мы отказываемся хвалить его. На самом деле такое поведение не только не приносит пользы нам самим, но и лишает нас поддержки окружающих. Хвалить других — это проявление мудрости, ведь, ценивая других, мы одновременно видим свои недостатки, что позволяет нам постоянно совершенствоваться. Подобно пчеле, которая восхваляет красоту цветка и в ответ получает нектар, люди, обмениваясь опытом и учась друг у друга, в конечном итоге достигают цели повышения общего уровня развития личности.

Ингрид Боуман, уже дважды удостоенная «Оскара» за лучшую женскую роль, получила ещё одну награду в номинации «Лучшая женская роль второго плана» за блестящую игру в фильме «Убийство в «Восточном экспрессе»». Однако, получая награду, она неоднократно

хвалила свою соперницу по номинации «Лучшая женская роль второго плана» Фернантину Кертис, считая, что на самом деле награду должна была получить именно эта номинантка, и искренне сказала: «Прости меня, Фернантина, я заранее не планировала выиграть».

Буман, будучи лауреатом, не стала многословно перечислять свои достижения и успехи, а вместо этого выразила высочайшее уважение к своей сопернице, стараясь сохранить ей лицо. Кто бы ни была эта соперница, она обязательно была бы благодарна Буман и считала бы её другом, достойным доверия. Способность человека в момент получения награды так доброжелательно относиться к конкурентам и так сердечно поддерживать коллег — это действительно редкое проявление благородства.

Говорят, что когда ты наживаешь себе врага, ты получаешь не просто врага — угрозу, которую он представляет для твоего душевного спокойствия, будет в десять, а то и в сто раз больше, чем та, которую он представляет в реальности. И наоборот, если ты своей благородной личностью тронешь врага и сделаешь его своим другом, то ты получишь не просто друга — радость и облегчение, которые ты испытаешь в душе, будут в десять, а то и в сто раз больше, чем то, что он даст тебе на самом деле.

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.