

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	7
Глава 1	
Как воспитать смелость и уверенность в себе	9
Глава 2	
Подготовка как залог уверенности.....	31
Глава 3	
Как готовили свои выступления знаменитые ораторы	61
Глава 4	
Улучшаем память	91
Глава 5	
Слагаемые успешного выступления.....	120
Глава 6	
Как подавать себя: главные секреты.....	137
Глава 7	
Роль поведения и личного обаяния	162
Глава 8	
Как начать выступление	191

Глава 9	
Как закончить выступление.....	219
Глава 10	
Как добиться ясности изложения.....	244
Глава 11	
Как заинтересовать слушателей.....	270
Глава 12	
Учимся говорить правильно	294
Приложение	
Упражнения на развитие грамотной речи	324

ПРЕДИСЛОВИЕ

На протяжении многих лет имя Дейла Карнеги является синонимом умения заводить друзей и оказывать влияние на людей. Его книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» надолго стала одним из мировых бестселлеров и принесла автору международную известность. Однако это была не первая работа Дейла Карнеги.

В 1926 г. он написал книгу под названием «Как выступать на публике и оказывать влияние на деловых партнеров». Это был учебник по ораторскому мастерству, который по сей день остается одним из официальных пособий всемирно известных курсов Дейла Карнеги по эффективному общению и человеческим отношениям. Он также использовался как учебник на занятиях по ораторскому искусству при Ассоциации молодых христиан. Только за последние 10 лет было продано 600 000 экземпляров этой книги*, а общий тираж издания в твердом переплете превысил 1 млн экземпляров. Книга переведена почти на 20 языков, проданы тысячи экземпляров зарубежных изданий. Тем не менее большей части читающей публики она была неизвестна.

* Английское издание, с которого осуществлялся настоящий перевод, выпущено в 1956 г. — *Прим. ред.*

Некоторое время назад издательство «Ассошиэйтед Пресс» обратилось ко мне с предложением: возможно, самая ранняя книга моего покойного мужа могла бы иметь успех у широкого круга читателей, если ее отредактировать и выпустить в карманном формате. Издатели, как и я, чувствовали, что в ней содержится много ценных идей, которые можно применить в повседневной жизни.

Сейчас философия курсов Дейла Карнеги распространилась по всему миру, и число их выпускников превысило 1 млн человек. Курсы помогают людям стать смелее, начать жить счастливой и плодотворной жизнью и выявлять свои скрытые качества.

Это карманное издание книги «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично» было отредактировано с учетом интересов читающей публики. В нем содержится множество мудрых советов, которые помогли нашим студентам достичь своих целей. Перечитывая книгу в последние несколько месяцев, я осознала, как много в ней разумных правил, соблюдая которые можно преодолеть страх и обрести уверенность в себе. К этим правилам добавлены практические приемы и рекомендации, которые помогут каждому общаться с людьми — как с отдельными собеседниками, так и с группой слушателей — и делать это по-настоящему эффективно.

Я искренне надеюсь, что новые читатели извлекут из этой книги не меньше пользы, чем студенты курсов Дейла Карнеги за последние 30 лет.

Дороти Карнеги

Глава 1

КАК ВОСПИТАТЬ СМЕЛОСТЬ И УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

С 1915 г. курсы ораторского мастерства по моим методикам прошли более 500 000 мужчин и женщин. Многие из них в письменной форме объяснили, почему выбрали эти курсы и чему надеялись на них научиться. Разумеется, каждый формулировал мысли по-своему; но самое большое желание, основная потребность, выраженная в этих письмах, удивительным образом оказалась одной и той же. «Всякий раз, когда меня приглашают публично высказаться на любую тему, — сообщали эти люди один за другим, — я так стесняюсь и пугаюсь, что теряю способность ясно мыслить, не могу сосредоточиться и забываю все, что собирался (собиралась) сказать. Я хочу стать увереннее в себе, научиться владеть собой и быстро находить эффективные решения. Хочу научиться логично излагать собственные мысли и уметь ясно и убедительно высказаться перед деловыми партнерами, друзьями в клубе или любой другой аудиторией». Примерно так звучали тысячи признаний.

Вот вам конкретный пример: много лет назад в Филадельфии на мои курсы ораторского мастерства

записался джентльмен по фамилии Гент. Вскоре после вводного занятия он пригласил меня пообедать в Клубе промышленников. Это был человек средних лет, который всегда проявлял высокую активность — владел производственным предприятием и постоянно участвовал в церковной и общественной жизни. В тот день за обедом он, наклонившись ко мне, признался: «Меня часто приглашали выступить на различных собраниях, но я так ни разу и не смог этого сделать. Я начинал суетиться, все мысли тут же улетучивались из головы — поэтому всю жизнь я уклонялся от этого как мог. Но теперь возглавил попечительский совет колледжа, нужно председательствовать на его собраниях. Мне просто необходимо говорить на публике... Думаете, я смогу научиться выступать, в мои-то годы?» — «Думаю ли я, мистер Гент? — ответил я. — Это не вопрос того, что я *думаю*. Я *знаю*, что сможете, если будете практиковаться и следовать советам и указаниям». Он хотел бы поверить, но мои слова показались ему чересчур оптимистичными и многообещающими. «Боюсь, что вы просто меня утешаете, — ответил он, — и хотите подбодрить».

После того как он закончил обучение, мы на некоторое время потеряли связь друг с другом. Позже снова встретились за обедом в Клубе промышленников. Мы сидели в том же углу за тем же столиком, что и в первый раз. Я напомнил ему о нашем предыдущем разговоре и спросил, не слишком ли оптимистичен был тогда. Он достал из кармана маленький блокнот в красной обложке и показал мне список запланированных

публичных выступлений и деловых встреч, в которых должен был принять участие. «И тот факт, что я теперь на это способен, — признался он, — удовольствие, которое от них получаю, и дополнительная польза, которую могу принести обществу, — одна из самых больших радостей в моей жизни».

Незадолго до этого в Вашингтоне проводилась важная конференция по разоружению. Когда стало известно, что ее планирует посетить британский премьер-министр, баптисты Филадельфии отправили ему телеграмму с приглашением выступить на большом съезде, который должен был состояться в их городе. И мистер Гент сообщил мне, что из всех баптистов Филадельфии именно его выбрали, чтобы представить собравшимся премьер-министра Англии.

И этот человек каких-то три года назад сидел за тем же столом и с тревогой спрашивал меня, сможет ли когда-нибудь научиться выступать на публике!

Удивительно ли, что он так быстро развил в себе дар красноречия? Ничуть. Таких случаев я видел сотни. Вот еще пример: несколько лет назад один бруклинский врач — назовем его доктором Кёртисом — проводил зиму во Флориде неподалеку от тренировочной базы команды «Джайентс». Страстный любитель бейсбола, он часто ходил посмотреть на тренировки команды. Постепенно подружился со спортсменами и получил приглашение на торжественный ужин в их честь. После того как подали кофе с орехами, некоторых почетных гостей попросили «сказать пару слов». И вдруг как гром среди

ясного неба прозвучали слова ведущего: «Среди нас сегодня присутствует врач, и я хочу попросить доктора Кёртиса рассказать нам о здоровье бейсболистов».

Обладал ли он какой-то подготовкой? Безусловно. У него за плечами была лучшая подготовка, какую только можно представить: почти треть века Кёртис изучал гигиену и занимался врачебной практикой. Он мог бы целый вечер беседовать на эту тему с соседом справа или слева. Но встать и говорить о том же самом даже перед небольшой аудиторией — совсем другое дело. Его будто парализовало. При одной мысли о том, что ему предстоит произнести речь, сердце Кёртиса начало учащенно биться и замирать. Он никогда в жизни не выступал публично, и в тот момент все мысли словно улетучились у него из головы.

Он испытывал настоящие мучения. Понимая, что если заговорит, то потерпит неудачу и не сможет произнести даже нескольких предложений, он поднялся и, не сказав ни слова, повернулся спиной к друзьям и молча вышел, глубоко смущенный и униженный.

Неудивительно, что почти сразу по возвращении в Бруклин Кёртис поступил на мои курсы ораторского мастерства. Он не собирался еще раз краснеть и терять дар речи.

Это был один из тех студентов, которые радуют преподавателя: он занимался со всей серьезностью. Он хотел научиться говорить, и в его желании не было и тени нерешительности. Он тщательно готовил свои выступления, усердно практиковался и не пропустил ни одного занятия.

И с ним случилось именно то, что происходит с такими студентами: он стал делать успехи с неожиданной для себя скоростью, превзошедшей все его надежды. После первых занятий нервозность стала уходить, а уверенность все возрастала. Через два месяца Кёртис стал лучшим оратором в группе. Вскоре он уже принимал приглашения выступать в других местах — теперь он наслаждался незнакомым ранее чувством, радовался всеобщему уважению и многочисленным новым знакомствам.

Услышав одну из речей, член нью-йоркского избирательного комитета Республиканской партии пригласил Кёртиса выступать в его поддержку. Как бы удивился политик, узнав, что всего год назад этот блестящий оратор со стыдом покинул банкетный зал, потому что страх перед публикой лишил его дара речи!

Обрести смелость, уверенность в себе, способность спокойно и ясно мыслить, выступая перед группой людей, на порядок проще, чем кажется большинству из нас. Это не дар, которым Провидение наделило лишь избранных. Это как умение играть в гольф — каждый может развить свои скрытые способности, если у него достаточно желания это сделать.

Есть ли хоть малейшая причина, почему вы не можете думать так же хорошо в вертикальном положении, стоя перед аудиторией, чем когда думаете сидя? Конечно же, нет. На самом деле перед группой людей вы должны думать даже лучше. Их присутствие будет вдохновлять и воодушевлять вас. Многие ораторы скажут, что присутствие публики — стимул, благодаря которому их ум становится

более ясным и острым. В такие моменты мысли, факты, идеи, о существовании которых они даже не подозревали, как говорил Генри Бичер*, «витают в воздухе» — остается лишь протянуть руку и ухватить их. Именно это должно происходить и с вами. Вероятно, так и будет, если станете практиковаться и проявите настойчивость.

Однако *совершенно точно* можно сказать вот что: тренировки и постоянная практика избавят вас от страха перед публикой и подарят уверенность в себе и непреодолимую смелость.

Не думайте, что ваш случай особенно сложный. Даже те ораторы, которые впоследствии стали самыми красноречивыми представителями своего поколения, в начале карьеры тоже испытывали парализующий страх и смущение.

Уильям Брайан**, закаленный в боях ветеран, признавался, что поначалу, когда он пробовал выступать на публике, его колени тряслись настолько, что буквально ударялись друг о друга.

Когда Марк Твен впервые встал, чтобы произнести речь, ему показалось, будто его рот набит ватой, а сердце колотилось с такой скоростью, точно он соревновался за призовой кубок.

* Генри Бичер (1813–1887) — известный американский протестантский священник, социальный реформатор и оратор. Прославился проповедями, в которых выступал против рабства и за гражданские права. — *Здесь и далее прим. переводчика, если не указано иное.*

** Уильям Брайан (1860–1925) — американский политический деятель и оратор, получивший прозвище «Серебряный язык». Прославился блестящими публичными выступлениями.

Грант взял Виксберг и привел к победе одну из величайших армий, какие знал к тому времени мир, но, когда ему приходилось выступать публично, он признавал, что испытывал нечто очень похожее на двигательную атаксию.

Жан Жорес, самый влиятельный политический оратор своего поколения во Франции, целый год молча просидел в Палате депутатов, прежде чем набрался смелости произнести первую речь.

«Когда я впервые попытался выступить публично, — признавался Ллойд Джордж*, — я был просто в ужасном состоянии. Это не фигура речи — язык в буквальном смысле прилип к нёбу, и поначалу я едва мог выдавить из себя хотя бы слово».

Джон Брайт**, прославленный британский политик, который во время Гражданской войны отстаивал в Англии идеи единства и освобождения, первую свою речь произнес перед группой сельских жителей, собравшихся в здании школы. По пути туда он так боялся потерпеть неудачу, что умолял своего спутника начинать аплодировать, чтобы поддержать его, всякий раз, как только тот заметит, что Брайт нервничает.

* Дэвид Ллойд Джордж (1863–1945) — британский политический деятель, премьер-министр Великобритании (1916–1922).

** Джон Брайт (1811–1889) — британский политический деятель и один из самых известных ораторов викторианской эпохи. Прославился своими пламенными речами в защиту социальных реформ и отмены рабства в США, за что получил признание по обе стороны Атлантики.

Великий ирландский лидер Чарльз Стюарт Парнелл*, по свидетельству его брата, в начале ораторской карьеры невероятно волновался и, говоря, с такой силой сжимал кулаки, что ногти впивались в ладони до крови.

Дизраэли** признавался, что предпочел бы повести кавалерию в атаку, чем впервые выступить перед Палатой общин. Его первую речь ждал оглушительный провал. Как и речь Шеридана***.

Что интересно, среди знаменитых английских ораторов было так много тех, кто начинал с провала, что в Парламенте даже считается дурным знаком, если первая речь молодого политика оказалась слишком успешной. Поэтому не падайте духом.

Я не раз наблюдал за тем, как развивается карьера человека, в некоторой степени поспособствовал становлению многих ораторов — и всегда радуюсь, когда у студента с самого начала есть некоторое волнение и нервное напряжение. Выступление всегда сопряжено с определенной ответственностью, даже если проходит перед двумя десятками слушателей на деловой встрече, — это и психологическая нагрузка, и стресс, и волнение. Оратор должен быть в тонусе, как скаковая лошадь на старте. 2000 лет назад бессмертный Цицерон говорил, что всякое

* Чарльз Парнелл (1846–1891) — ирландский политический деятель, один из самых влиятельных борцов за независимость Ирландии.

** Бенджамин Дизраэли (1804–1881) — британский государственный деятель.

*** Ричард Шеридан (1751–1816) — ирландский поэт, драматург, политик и общественный деятель.

значимое публичное выступление сопровождается нервным напряжением.

Ораторы часто испытывают это чувство, даже выступая по радио. Это зовется «боязнью микрофона». Когда Чарли Чаплин выходил в эфир, у него было заранее записано все, что он должен был сказать. Казалось бы, вот уж кто привык к присутствию публики. В 1912 г. Чаплин гастролировал по стране с водевильной постановкой «Вечер в мюзик-холле». До этого в Англии выступал на театральной сцене. И все же, когда он входил в радиостудию и вставал перед микрофоном, у него в животе возникало то самое чувство, какое бывает у тех, кто пересекает Атлантику во время февральского шторма.

Джеймс Кирквуд*, знаменитый киноактер и режиссер, испытал нечто похожее. Раньше он был звездой театральной сцены, но когда вышел из эфирной студии одной радиостанции, выступив перед невидимой аудиторией, то вытирал пот со лба. «Премьера на Бродвее, — признался он, — ничто в сравнении с этим».

Некоторые люди, как бы часто они ни выступали, всегда испытывают скованность перед началом речи, но через несколько секунд после того, как они встают, чтобы говорить, она исчезает.

* Джеймс Кирквуд (1924–1989) — известный американский драматург, писатель и актер. Наибольшую известность получил как либреттист легендарного бродвейского мюзикла «Кордебалет» (A Chorus Line), за который в 1976 г. был удостоен премии «Тони» и Пулитцеровской премии.

Даже Линкольн в первые минуты выступлений чувствовал себя неуверенно. «Поначалу он был очень неуклюж, — рассказывает Хёрндон, его партнер по юридической практике, — и, казалось, ему стоило больших усилий приспособиться к обстановке. Какое-то время он боролся с явной робостью и чувствительностью, и это лишь добавляло ему неловкости. Я часто наблюдал за мистером Линкольном в такие моменты и сочувствовал ему. Когда он начинал говорить, его голос был пронзительным, писклявым и неприятным. Его манера держаться, осанка, темное, желтоватое, морщинистое и сухое лицо, необычная поза, робкие движения — казалось, все было против него, но лишь ненадолго. Через несколько минут к нему приходили спокойствие, теплота и искренность, и начиналась его настоящая речь».

Вы можете испытать нечто подобное.

Чтобы добиться наилучших результатов в овладении искусством публичных выступлений и сделать это быстро и уверенно, необходимы четыре условия.

ПЕРВОЕ. НАЧНИТЕ С СИЛЬНОГО И НАСТОЙЧИВОГО ЖЕЛАНИЯ

Это гораздо важнее, чем вы, вероятно, думаете. Если бы ваш учитель или инструктор мог сейчас заглянуть в ваши мысли и сердце и определить глубину вашего желания, он бы почти наверняка предсказал, как быстро

вы начнете делать успехи. Если желание у вас недостаточно сильно, то и достижения будут соответствующими. Но если возьметесь за дело с упорством и энергией бульдога, преследующего кошку, ничто на свете не сможет вас остановить.

Поэтому пробудите в себе энтузиазм к самостоятельному обучению. Перечислите для себя его преимущества. Подумайте о том, что для вас будут значить обретенная уверенность в себе и умение более убедительно говорить с людьми. О том, что это может и должно принести в денежном выражении. О том, что это даст вам в общественной жизни, — о друзьях, которые у вас появятся, о росте личного влияния, о том, что вы сможете стать лидером. Причем благодаря красноречию станете лидером гораздо быстрее, чем если бы занимались любой другой деятельностью.

«Нет иного умения, — утверждал Чонси Депью*, — которое могло бы так же быстро помочь человеку сделать карьеру и получить признание, как способность выступать на публике».

Филип Армор**, уже став миллионером, сказал: «Я предпочел бы быть великим оратором, чем великим бизнесменом».

* Чонси Депью (1834–1928) — американский сенатор, бизнесмен и один из самых известных ораторов своего времени. Его блестящие публичные выступления и остроумные речи регулярно публиковались в прессе и принесли ему общенациональную славу.

** Филип Армор (1832–1901) — американский предприниматель и изобретатель.

Это достижение, к которому стремится почти каждый образованный человек. После смерти Эндрю Карнеги* среди его бумаг нашли жизненный план, составленный им в возрасте 33 лет. Он полагал, что через два года сможет так наладить свой бизнес, чтобы иметь годовой доход \$50 000. Он намеревался уйти в отставку в 35 лет, поступить в Оксфорд и получить фундаментальное образование, а также «уделить особое внимание публичным выступлениям».

Подумайте об удовлетворенности и удовольствии, которые принесет вам эта новая способность. Я достаточно поездил по миру и пережил много разных событий, но мало что сравнится с глубоким и постоянным внутренним удовлетворением, которое испытываешь, когда стоишь перед аудиторией и делаешь так, чтобы люди начали думать твоими мыслями. Это дает вам ощущение силы, чувство власти. Это пробуждает в вас гордость за личные достижения. Это выделяет вас среди других людей и возвышает над ними. В этом есть определенная магия — своеобразное волнение, как от чего-то незабываемого. «За две минуты до начала, — признавался один оратор, — я готов вытерпеть что угодно, лишь бы не выступать, но за две минуты до конца готов умереть, лишь бы не останавливаться».

* Эндрю Карнеги (1835–1919) — американский промышленник и один из богатейших людей в истории, сделавший состояние на сталелитейном производстве. Прославился как выдающийся филантроп, который при жизни пожертвовал почти все состояние на образование и культуру, в частности на создание тысяч публичных библиотек.

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru