Оглавление

Наша команда 7
Введение: Всем нам нужно говорить 8

1 Беседа 11
Бесславный дебют 13
Честность 17
Составляющие формулы успеха 18

2 Первые шаги 23
С чего начать 28
Избегайте однозначных вопросов 30
Главное правило: слушайте 31
Язык жестов 34
Визуальный контакт 35
Куда девались все табу? 36

3 Светская беседа 41
Коктейли 43
Званые ужины 45
Как направлять разговор 46
Семейные торжества — от свадеб до похорон 56
Как говорить со знаменитостями 60

4 Восемь общих черт, характерных для всех хороших собеседников 63
Общие черты всех хороших собеседников 66
Новая точка зрения на вещи 67
Расширяйте ваш кругозор 68
Энтузиазм 70
Не говорите только о себе 71
Будьте любознательны 71
Умейте сопереживать 72
Продемонстрируйте чувство юмора 72
Ваш индивидуальный стиль 75
Последняя мысль: как важно вовремя остановиться 76

5 Модные словечки и политкорректность 79
Штампы 81
Модные словечки 83
Слова-«пустышки» 84
Как избавиться от дурных речевых привычек 86
Пропущенные слова 88
Политкорректность 89

6 Деловая беседа 93
Основы бизнеса 95
Искусство продавать 97

Собеседования при приеме на работу 99
Как разговаривать с начальником 103
Как говорить с подчиненными 105
Совещания 112
Доклады....115
Система Штенгеля, или Искусство напускать туман 117

7 Лучшие и худшие гости моей студии, и почему они такие....121
Что делает гостя хорошим 123
Мои лучшие гости 124
Мои худшие гости 133

8 Ляпсусы, и как их пережить 137
Язык без костей иной раз подводит 139
Как не зациклиться на ляпсусе 140
Не волнуйтесь и продолжайте 144
Хр-р-р....146

9 Что-что я должен делать? Как произносить речи....149
Мое первое публичное выступление в возрасте тринадцати лет 152
Бойскаутский принцип 153
Подготовка 154
Случаи из практики....155
Другие советы 160
Юмор 161
Общение — это искусство возможного 164

10 Как, опять? Дополнительные замечания о публичных выступлениях....165
Познай свою аудиторию 167
И наоборот....168
Против шерсти....169
Краткость — сестра таланта 173
Будь проще!....175
Пригласите Йоджи Берру 175

11 Как выжить в эфире 179
Мой подход к общению в эфире 181
Если жертва вы 184
Дополнительное оружие в вашем арсенале 187
Как работать с прессой: классический случай....192
Чувство юмора и его отсутствие 194
Теледебаты между Гором и Перо 195

12 Будущее искусства общения....199
Будущее нынче не то, что раньше 201
Не устарело ли искусство вести беседу? 202
Заключительное слово 202

НАША КОМАНДА

Ни одна книга не выходит в свет благодаря усилиям одних только авторов. Мы брали интервью и писали текст, однако вклад других членов нашей команды был не менее значительным. За это мы выражаем им свою благодарность, в особенности:

Питеру Джинне, нашему редактору в нью-йоркском издательстве Crown Publishers;

Джуди Томас, помощнице Ларри и сопродюсеру ток-шоу CNN «Ларри Кинг в прямом эфире»;

Мэгги Симпсон, директору по связям с общественностью программы «Ларри Кинг в прямом эфире»;

Пэт Пайпер, в течение многих лет являвшейся продюсером «Шоу Ларри Кинга» на радиостанции Mutual Broadcasting System;

Стэйси Вульф, агенту Ларри, благодаря которой, собственно, и смогла появиться эта книга;

Расселу Гейлену, литературному агенту, в течение многих лет помогавшему Биллу Джилберту выпускать книги.

ВВЕДЕНИЕ
Всем нам нужно говорить

Что бы вы предпочли —
выпрыгнуть из самолета без парашюта
или
оказаться за столом на званом обеде
рядом с незнакомым человеком?

Если вы выбрали первый ответ, не отчаивайтесь. Вы такой далеко не один. Разговаривать нам приходится каждый день, однако бывает немало ситуаций, когда это оказывается весьма затруднительно, а также обстоятельств, в которых мы могли бы действовать и получше. Дорога к успеху — в быту или в профессиональной деятельности — вымощена разговорами, и, если вам недостает уверенности в общении, дорога эта может оказаться ухабистой.

Чтобы сделать эту дорогу ровнее, я и написал свою книгу. Вот уже тридцать восемь лет как разговор, беседа, общение — мой хлеб насущный, во время радио- и телепередач мне приходилось беседовать с самыми разными людьми — от Михаила Горбачева до Майкла Джордана. Кроме того, я регулярно выступаю перед довольно разнообразной аудиторией — от шерифов до торговцев. Дальше я расскажу вам о том, как, по моему мнению, надо разговаривать — будь то с одним человеком или с сотней.

Для меня разговаривать — главная радость в жизни, мое любимое занятие. Вот одно из самых ранних сохранившихся у меня воспоминаний о моем бруклинском детстве: я стою на углу Восемьдесят шестой улицы и Бэй-парквэй и громко объявляю марки проезжающих мимо машин. Мне было тогда семь лет. Друзья прозвали меня Рупором, с тех пор я не прекращаю говорить.

Моему лучшему другу тех лет, Гербу Коэну (он и сейчас остается моим лучшим другом), запомнилось, как я болел за Dodgers на стадионе Эббетс-филд. Я садился на дешевых местах в сторонке от всех, брал программку и начинал «комментировать» игру. Потом я приходил домой и рассказывал друзьям о прошедшем матче во всех подробностях — я не шучу: именно так, во всех подробностях. Герб и сейчас любит вспоминать: «Если матч на Эббетс-филд, который видел Ларри, продолжался два часа десять минут, столько же длился и рассказ Ларри об этом матче». Помнится, мы с Герби впервые встретились в кабинете директора школы — нам обоим было тогда лет по десять. Когда я зашел в кабинет, Герби был уже там. Теперь мы никак не можем припомнить, за что нас туда отправили, но оба склоняемся к мнению, что скорее всего за разговоры на уроках.

И все же при всей моей любви поговорить я прекрасно понимаю, почему во время разговора некоторые люди чувствуют себя неловко. Они боятся сказать не то, что нужно, или не так, как нужно. Один писатель заметил: «Лучше молчать и быть заподозренным в глупости, чем открыть рот и сразу рассеять все сомнения на этот счет». Когда говоришь с незнакомым человеком или выступаешь перед большой аудиторией, подобные страхи возрастают многократно.

Я надеюсь, моя книга поможет вам избавиться от этих страхов. Я убедился в одном: имея правильный подход, можно разговаривать с любым человеком. Прочитав эту книгу, вы сможете с уверенностью вступать в любую беседу и узнаете, как в деловом разговоре эффективно донести свою мысль до

других. Вы станете лучше говорить, и причем с бóльшим удовольствием.

В книге, которую вам предстоит прочесть, приводится обширная информация по этому вопросу, сопровождающаяся советами о том, как следует разговаривать в самых разнообразных ситуациях — от свадьбы вашего кузена до великосветского обеда или выступления на собрании Ассоциации родителей и преподавателей. Я расскажу вам об опыте тех, кого я интервьюировал в эфире, и о своем опыте, который, как вы увидите, приобретался мною в весьма сложных условиях.

Речь — важнейшая форма общения, именно речь отличает людей от животных. Подсчитано, что ежедневно человек произносит примерно восемнадцать тысяч слов, и я нисколько не сомневаюсь, что эта цифра верна (в моем случае ее, вероятно, следует увеличить). Так почему бы нам не постараться развить наши способности вести беседу и не выжать из них максимум возможного? Давайте начнем прямо сейчас. Переверните страницу — и вперед.

Эй, Герби, послушай-ка меня!

Ларри Кинг

1

Беседа

Честность

•

Правильный подход

•

Интерес к собеседнику

•

Откровенность

Говорить — это все равно что играть в гольф, водить машину или держать магазин: чем больше этим занимаешься, тем лучше это выходит и тем большее доставляет удовольствие. Но сначала необходимо усвоить основные принципы.

В искусстве говорить мне посчастливилось достигнуть определенного успеха. Возможно, поэтому вы, читая эту книгу, думаете про себя: «Ну конечно, *он*-то может утверждать, что разговаривать — одно удовольствие. У него это хорошо выходит».

Разумеется, склонность к разговорам была заложена во мне от природы, но даже тем, у кого есть природные способности, приходится трудиться, чтобы развить их. Именно так талант превращается в мастерство. Тед Уильямс, величайший бейсболист из тех, кого мне довелось повидать на своем веку, человек, одаренный от природы более чем кто-либо из моих современников, тренировался наравне с рядовыми игроками. Природа наделила Лучано Паваротти изумительным голосом, и все же он брал уроки вокала.

Я родился болтуном, но и у меня бывало много случаев, когда разговор не клеился.

БЕССЛАВНЫЙ ДЕБЮТ

Если бы тридцать семь лет назад вы находились рядом со мной в радиостудии и присутствовали при моем первом выходе в эфир, вы наверняка были бы готовы поспорить на что

угодно, что мне *ни за что* не удастся удержаться, а тем более преуспеть в разговорном жанре.

Это произошло в Майами-Бич утром 1 мая 1957 года на маленькой радиостанции WAHR, напротив полицейского участка на Первой улице недалеко от улицы Вашингтон-авеню. В течение предыдущих трех недель я слонялся по помещению, надеясь осуществить свою мечту — прорваться в эфир. Генеральный директор Маршалл Симмондс сказал, что ему нравится мой голос (еще одно обстоятельство, которое от меня никак не зависело), но сейчас нет вакансий. Это меня не обескуражило. Я был готов ждать сколько понадобится, о чем и заявил директору. На это он ответил, что, если я все время буду под рукой, он возьмет меня, как только появится место.

Я только что приехал в Майами-Бич из Бруклина и знал: пока не подвернулся мой великий шанс, меня приютят дядя Джек с женой. От них до радиостанции можно было дойти пешком. В кармане не было ни цента, и вообще у меня ничего не было, разве что крыша над головой, но я изо дня в день ходил на радиостанцию и наблюдал за тем, как работают в эфире диск-жокеи, как дикторы рассказывают о последних известиях, как спортивный комментатор знакомит слушателей с новостями спортивной жизни.

Затаив дыхание, я впервые в жизни своими глазами наблюдал, как по телетайпу приходят свежие информационные сообщения агентств AP и UPI. Я и сам написал несколько коротеньких заметок в надежде, что они пригодятся кому-нибудь из комментаторов. Так прошло три недели, и вдруг уволился ведущий утренней программы. В пятницу Маршалл пригласил меня в свой кабинет и сказал, что с понедельника принимает меня на работу с окладом пятьдесят пять долларов в неделю. Я буду выходить в эфир по будням с девяти до двенадцати. Во второй половине дня я буду читать выпуски последних известий и спортивные новости, а заканчиваться мой рабочий день будет в пять часов.

Моя мечта сбылась! Мне предстояло работать на радио и вести по утрам трехчасовую передачу; плюс к этому я буду выходить в эфир шесть раз днем. Это значит, мое общее эфирное время будет таким же, как у Артура Годфри, суперзвезды знаменитой общенациональной коммерческой телерадиокомпании CBS!

Весь уик-энд я не сомкнул глаз, вновь и вновь репетируя текст для эфира. К половине девятого утра понедельника я был совершенно измотан. Чтобы избавиться от сухости во рту и горле, я глотал то кофе, то воду. Я принес с собой пластинку со своей музыкальной заставкой — песенкой «Вразвалочку по дорожке», собираясь поставить ее, как только начнется передача. Время шло, и с каждой минутой я нервничал все сильнее.

Тут Маршалл Симмондс вызвал меня в кабинет, чтобы пожелать удачи. Я его поблагодарил, а он спросил:

— Под каким именем ты будешь выступать?

— О чем вы? — удивился я.

— Ну не можешь же ты быть Ларри Зейгером. Слушателям такое имя не запомнится, они не поймут, как оно пишется. Нужно что-то поярче и попроще. Ларри Зейгер — не пойдет.

На столе у него лежала газета *Miami Herald*, открытая на рекламе во всю полосу: «Кинг — оптовая торговля спиртными напитками». Маршалл взглянул на нее и довольно безразличным голосом спросил:

— Как насчет Ларри *Кинга?*

— Не возражаю.

— Вот и отлично. Теперь тебя зовут Ларри Кинг. Ты будешь вести передачу «Шоу Ларри Кинга».

Итак, у меня была новая работа, новая программа, новая музыкальная заставка и даже новое имя. Выпуск новостей начинался в девять. Я сидел в студии со своей пластинкой наготове, намереваясь познакомить заждавшееся человечество с новой программой — «Шоу Ларри Кинга». Но мне казалось, что рот у меня набит ватой.

На маленьких радиостанциях ведущий делает все сам, поэтому я включил заставку. Зазвучала музыка, потом я ее приглушил, чтобы начать говорить, но не мог издать ни звука.

Тогда я снова сделал музыку погромче и снова тише. И опять мне не удалось выжать из себя ни слова. То же самое повторилось и в третий раз. Единственное, что было слышно в радиоприемниках, — это музыка, которая звучала то громче, то тише, и ни единого словечка!

Я до сих пор помню, как сказал тогда себе: «Да, милый, поболтать ты, конечно, горазд, но заниматься этим профессионально еще не готов. Разумеется, такая работа была бы тебе по душе, но имей мужество признать — ты пока не дорос до нее».

В конце концов Маршалл Симмондс, который был ко мне так добр и предоставил такой великолепный шанс, не выдержал и взорвался так, как умеют взрываться только директора радиостанций. Он пинком распахнул дверь студии и громко произнес три слова:

— Здесь *говорить* надо!

Затем он развернулся и вышел, что есть сил хлопнув дверью.

В ту же минуту я придвинулся к микрофону и произнес:

— Доброе утро. Сегодня я вышел в эфир первый раз. Я мечтал об этом всю свою жизнь. Я репетировал весь уик-энд. Пятнадцать минут назад мне дали новое имя. Я приготовил музыкальную заставку. Но во рту у меня пересохло. Я нервничаю. А директор радиостанции только что пнул дверь ногой и сказал: «Здесь говорить надо».

Сумев наконец хоть что-то сказать, я обрел уверенность — дальше передача пошла как по маслу. Таково было начало моей карьеры в разговорном жанре. После этого знаменательного дня, выступая по радио, я никогда больше не нервничаю.

ЧЕСТНОСТЬ

В то утро в Майами-Бич я уяснил кое-что относительно искусства говорить, будь то в эфире или нет. Будьте честны. Этот принцип никогда вас не подведет ни в радиожурналистике, ни в любой другой сфере общения. То же самое сказал мне Артур Годфри: если хочешь иметь успех в эфире, поделись со своими слушателями или зрителями тем, что с тобой происходит и что ты в данную минуту ощущаешь.

Нечто подобное случилось со мной, когда я дебютировал в качестве ведущего телевизионного ток-шоу также в Майами — со времени моего первого выступления по радио это был единственный раз, когда я нервничал в эфире.

До этого я никогда не выступал по телевидению, и это меня беспокоило. Продюсер посадил меня в вертящееся кресло. Серьезная ошибка: от волнения я все время вертелся, и это видели все телезрители.

Еще немного — и я показался бы смешным, но меня выручил инстинкт. Я предложил телезрителям войти в мое положение. Я признался, что волнуюсь. Я сказал, что работаю на радио уже три года, но по телевидению выступаю впервые. А здесь меня посадили в это чертово кресло.

Теперь, когда все узнали, в каком я оказался положении, я успокоился. Моя речь стала намного лучше, и мой первый вечер на телевидении прошел вполне успешно, а все потому, что я был честен с людьми, с которыми говорил.

Недавно меня спросили: «Предположим, вы идете по коридору студии новостей NBC. Кто-нибудь хватает вас за рукав, тащит, сажает в студии в кресло, сует вам в руки какие-то бумаги, говорит: “Брокау болен. Вы в эфире” — и в студии зажигается свет. Как вы поступите?»

Я ответил, что буду абсолютно честен. Я посмотрю в объектив телекамеры и скажу: «Я шел по коридору NBC, когда кто-то схватил меня за рукав, втащил сюда, дал мне эти бумаги и сказал: “Брокау болен. Вы в эфире”».

Стоит мне так поступить, и все зрители поймут, что я никогда не вел информационных программ, не имею ни малейшего представления о том, что произойдет дальше, читаю незнакомый текст и не знаю, в какую камеру смотреть,— теперь зрители могут поставить себя на мое место. Мы выпутываемся из сложившейся ситуации вместе. Они знают, что я был честен с ними и постараюсь работать для них как можно лучше.

Я с успехом разъяснил не только то, что делаю, но и в какой переплет попал; теперь моя позиция куда выгоднее, чем в том случае, если бы я попытался все скрыть. И наоборот, если я на седьмом небе от счастья, если все великолепно и я в состоянии донести это до аудитории, а также могу считать, что завоевал ее, — я сделал всех причастными к тому, что переживаю сам.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ФОРМУЛЫ УСПЕХА

Правильный подход — установка говорить даже в том случае, когда поначалу ты чувствуешь неловкость. Это еще одна важная деталь в искусстве говорить. После памятного фиаско на радио в Майами у меня сформировалась именно такая установка. Справившись с одолевшим меня мандражом, я дал себе два обещания:

1. Я буду и дальше работать в разговорном жанре.
2. Чтобы развить свои способности, я буду работать без устали.

Что я сделал, чтобы выполнить эти обещания? Очень многое. Я вел утреннее шоу, подменял вечернего спортивного комментатора, выступал в эфире с деловыми новостями и последними известиями, произносил речи. Если кто-нибудь заболевал или брал отгул, я соглашался работать сверхурочно. Словом, я хватался за любую возможность, чтобы выходить

в эфир как можно чаще и достигать при этом успеха. Я сказал себе, что поступаю точно так же, как бейсболист Тед Уильямс: когда он чувствовал, что это необходимо, он тренировался дополнительно.

Чтобы научиться говорить, нужно тренироваться. Помимо изучения книг — а теперь и обучающих видеокассет — многое можно сделать самостоятельно. Разговаривайте вслух сами с собой при каждой удобной возможности. Я поступаю именно так — правда, поспешу добавить, не слишком часто. Я живу один, так что иногда ни с того ни с сего могу произнести вслух несколько слов или какую-нибудь заготовку к предстоящему выступлению или к одной из моих передач. Стесняться мне некого: кругом никого нет, и меня никто не слышит. Вы можете последовать моему примеру, даже если живете не один. Для этого уединитесь в вашей комнате, в подвале или поупражняйтесь, пока вы за рулем. Кроме того, следить за тем, как вы говорите, — это тоже тренировка.

А еще можно встать перед зеркалом и беседовать со своим отражением. Этот прием общеизвестен, особенно среди людей, которые готовятся к публичным выступлениям. Однако он пригоден и для повседневного общения. Кроме того, он помогает наладить визуальный контакт с собеседником, поскольку, глядя на свое отражение в зеркале, вы приучаетесь смотреть в лицо тому, с кем говорите.

Не присылайте за мной санитаров со смирительной рубашкой, когда услышите еще одну рекомендацию: разговаривайте с вашей собакой, котом, птичкой или золотой рыбкой. Беседуя с домашними питомцами, можно научиться общаться с людьми — и при этом не нужно беспокоиться, что вам ответят невпопад или перебьют.

Чтобы стать хорошим собеседником, кроме готовности работать над собой, вам нужны еще по меньшей мере две вещи: искренний *интерес к личности собеседника* и *открытость*.

Мне думается, тем, кто смотрит мои вечерние ток-шоу по CNN, очевидно, что гости моей студии меня глубоко интере-

суют. Я стараюсь смотреть им прямо в глаза. (Неспособность достичь этого подводит многих, но об этом мы поговорим позже.) Затем я доверительно наклоняюсь вперед и задаю им вопросы о них самих.

Я уважаю всех участников своих передач — от президентов и спортивных звезд до рассудительного лягушонка Кермита и кокетливой свинки Мисс Пигги из «Маппет-шоу», а мне случалось брать интервью и у них. Нельзя достичь успеха в беседе, если собеседнику кажется, что его рассказ вас не интересует или вы его не уважаете.

Я никогда не забываю слов Уилла Роджерса: «Все мы невежды, только в разных областях». Следует помнить об этом и когда вы говорите с кем-нибудь по дороге на работу, и когда берете интервью перед десятимиллионной телеаудиторией. Перефразируя этот афоризм, можно однозначно заключить, что каждый из нас считает себя в чем-нибудь знатоком. У любого есть хотя бы одна тема, о которой он любит поговорить.

Необходимо относиться к чужим познаниям с почтением. Слушатели всегда угадывают, что вы о них думаете. Чувствуя интерес к себе, они будут слушать вас внимательнее. В противном случае, что бы вы ни говорили, они пропустят это мимо ушей.

Последней составляющей моей формулы успеха является откровенность — примером может служить чистосердечное признание, которое помогло мне преодолеть страх во время моего первого выступления по радио. Золотое правило — поступайте с другими так, как хотите, чтобы они поступали с вами, — относится и к разговору. Если вы хотите, чтобы собеседник был честен и откровенен с вами, вы должны быть честным и откровенным с ним.

Это не означает, что вы должны постоянно говорить о себе или делиться личными тайнами — как раз наоборот. Хотелось бы вам услышать о камнях в печени от соседа или о поездке к теще на уик-энд от сослуживца? Скорее всего,

нет, а значит, и вам не следует затрагивать в разговоре такие темы.

И в то же время следует всегда быть готовым поделиться сведениями о себе — хотя бы тем, что вы хотели узнать о собеседнике. Обмен воспоминаниями, соображениями о вкусах и пристрастиях — это часть любого разговора. Так мы знакомимся с другими людьми.

Реджис Филбин и Кэти Ли Джиффорд — хорошие примеры ведущих ток-шоу, которые откровенны в беседе со своими гостями. Они входят к вам в дом легко и непринужденно и при этом не скрывают своих предпочтений и рассказывают случаи из своей жизни. Не ставя себя в центр передачи, они остаются собой. Они не пытаются играть. Если сюжет программы или рассказ их гостя настраивает на сентиментальный лад, они не стыдятся проявлять свои чувства. Очевидно, Реджис и Кэти Ли понимают: нет ничего дурного в том, чтобы быть сентиментальным, если того требует момент, или показать свой страх, печаль или любое другое чувство, которое вызывает сюжет или рассказ гостя. Люди в студии и те, кто сидит дома у телевизоров, видят это и положительно реагируют на открытость и очевидную искренность ведущих. Всякий, с кем я когда-либо говорил дольше минуты, знает обо мне по меньшей мере два факта: 1) я из Бруклина и 2) я еврей.

Как они это узнают? Просто я рассказываю о своем происхождении всем, с кем вступаю в контакт. Это часть моей личности, мои корни. Я горжусь и тем, что я еврей, и тем, что родился в Бруклине. Поэтому во многих беседах я поминаю о своих корнях. Мне нравится рассказывать об этом людям!

Будь я заикой, я бы вообще начинал именно с этого: «Давайте п-п-познакомимся. М-м-меня зовут Ларри Кинг. Я, п-п-правда, немного з-з-заикаюсь, но все равно буду рад с вами п-п-побеседовать».

Так вы сразу раскрываете свои карты, вам нет нужды бояться разговора — вы уже открылись, и ваша откровенность делает притворство ненужным. Беседа принимает непринуж-

денный характер, и вы оба получаете от нее гораздо больше удовольствия. Это не вылечит вас от заикания, но поможет стать лучшим собеседником и завоевать уважение того, с кем вы ведете разговор. Именно такой линии поведения придерживается исполнитель песен в стиле кантри Мел Тиллис. Он достиг успеха на эстраде и просто очарователен во время интервью в студии — и все это несмотря на то, что он заикается. Во время пения это не проявляется, только во время разговора. Вместо того чтобы комплексовать, Мел сразу выкладывает все начистоту, шутит по этому поводу и, оставаясь самим собой, ведет себя так раскованно, что его непринужденность передается и вам.

Однажды на телешоу во Флориде я интервьюировал человека, у которого был врожденный дефект нёба, и поэтому понять его речь было несколько затруднительно. Тем не менее он был очень рад возможности выступить на моем шоу и рассказать о себе. Некоторые сочли бы его дефект непоправимым увечьем, но при всем при том этот человек стал мультимиллионером. Как вы думаете, каким образом ему удалось нажить такое состояние? Свою карьеру он начал с должности продавца. Однако, общаясь со всеми, с кем ему приходилось беседовать, он не притворялся и не пытался скрыть очевидное — свой, так сказать, «странный выговор». Он добился успеха потому, что сумел приспособиться к своему положению и помог войти в него другим.

2

Первые шаги

Преодоление своей и чужой застенчивости

•

Начало беседы

•

Главное правило

•

Вопросы, которых следует избегать

•

Язык жестов

•

Куда девались все табу?

В любом разговоре, светском и деловом, первое, чего необходимо достичь, — это создать непринужденную обстановку. Большинство из нас от природы застенчивы, и я не исключение. Еврейскому мальчику-очкарику из Бруклина не нужно объяснять, что такое застенчивость. Все мы склонны нервничать или во всяком случае близки к такому состоянию, когда мы говорим с кем-то незнакомым или во время первого публичного выступления.

Найденный мною способ преодолеть смущение заключается в том, чтобы напомнить себе старую поговорку: у вашего собеседника тоже один нос и два уха. Эта фраза, разумеется, банальна, но соответствует действительности — именно поэтому она и становится банальностью.

Она наглядно показывает, что все мы люди, а значит, не стоит терять почву под ногами только от того, что ваш собеседник — профессор с четырьмя высшими образованиями, или астронавт, летавший в космосе со скоростью восемнадцать тысяч миль в час, или человек, избранный губернатором вашего штата.

Никогда не следует забывать: ваши собеседники получат от разговора гораздо больше удовольствия, если увидят, что он доставляет удовольствие и вам независимо от того, считаете вы себя им ровней или нет.

Имейте также в виду, что почти все мы начинали в примерно равных условиях. Мало кто получает богатство и власть от рождения: для этого нужно быть Кеннеди, Рокфеллером или членом одного из немногих избранных семейств. Большинство из нас родились в семьях со средним или низким уров-

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