

Оглавление

Дейл Карнеги	5
Предисловие к переработанному изданию	7
1. Как развить смелость и уверенность в себе	10
2. Уверенность в себе достигается подготовкой	29
3. Как готовились к выступлениям великие ораторы	53
4. Как развить память	78
5. Как сохранить внимание аудитории	101
6. Главные факторы успешного выступления	120
7. Секрет хорошего выступления	134
8. Публичные выступления и личность оратора	152
9. Как начинать выступление	174
10. Как привлечь аудиторию на свою сторону	195
11. Как заканчивать выступление	219
12. Как сделать ясным смысл выступления	237
13. Как добиться выразительности и убедительности	260
14. Как заинтересовать слушателей	282
15. Как побудить людей к действию	305
16. Улучшайте манеру изложения	328

ПРИЛОЖЕНИЕ

Предисловие к приложению	351
Акры алмазов	353
Послание к Гарсии	383
Как человек мыслит	389

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРЕРАБОТАННОМУ ИЗДАНИЮ

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

Дейл Карнеги

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

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

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

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

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

Книга была написана в 20-е годы прошлого века, и многие личности, упоминаемые и цитируемые в ней, были хорошо известны в то время, но, возможно, мало что говорят сегодняшнему читателю. Однако изложенные принципы по-прежнему сохраняют свою актуальность, и вы можете использовать их так же эффективно, как и читатели прежних поколений. Кроме того, в текст книги добавлены современные примеры.

В книге предлагается схема, руководствуясь которой можно научиться успешно выступать перед публикой, — однако это всего лишь схема. Ваша задача — применить все прочитанное на практике, используя любую возможность, чтобы взять слово перед группой

людей, будь то на работе, на собрании жильцов, в профессиональной ассоциации, религиозной общине, общественной организации. Пользуясь изложенными здесь приемами, вы сможете уверенно, рационально и выразительно высказывать свои идеи перед самой разной аудиторией. Вы сами увидите, насколько это увлекательное занятие.

1

КАК РАЗВИТЬ СМЕЛОСТЬ И УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Смелость — главное достоинство мужчины.

Дэвид Вебстер

Опасно смотреть в будущее глазами, полными страха.

Э. Т. Фарриман

Не берите страх в советчики.

Девиз Стоунволла Джексона

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

Эмиль Куэ

Смелость — это вынужденная добродетель.

Эрнест Хемингуэй

Способность эффективно выступать с речами дается не от рождения, а приобретается.

Уильям Джеммингс Брайан

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

«London Daily Telegraph»

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

Давайте обратимся к конкретному примеру. Несколько лет назад один джентльмен — назовем его Д. У. Джент — записался на мои курсы ораторского искусства в Филадельфии. Вскоре после начала занятий он пригласил меня пообедать с ним в клубе промышленников. Это был человек среднего возраста, и всегда он вел активный образ жизни: возглавляя собственное предприятие, он играл ведущую роль в религиозной общине и занимался общественной деятельностью. В тот день, когда мы сидели за столом, он наклонился ко мне и сказал:

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

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

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

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

После того как он окончил курсы, мы некоторое время не общались. Но спустя несколько лет вновь встретились за обедом в клубе промышленников. Мы сидели в том же самом углу за тем же столом, что и в последний раз. Напомнив ему о нашем последнем разговоре, я поинтересовался, действительно ли я проявил тогда излишний оптимизм. Он вынул небольшую записную книжку в красном переплете и показал мне список своих выступлений и дат, на которые они были назначены. «Возможность выступать перед людьми, удовольствие, которое я от этого получаю, и польза, которую за счет этого приношу обществу, — признался он, — это, пожалуй, и есть то, что приносит мне наибольшую радость в жизни. Я не просто постоянно выступаю с речами. Недавно мне предложили представить премьер-министра Великобритании Ллойда Джорджа участникам митинга в Филадельфии.

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

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

жился с игроками, и его пригласили на банкет, устроенный в их честь.

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

Был ли он готов к этому? Конечно. У него была великолепная подготовка. Доктор Кёртис изучал гигиену и почти треть столетия являлся практикующим врачом. Сидя в кресле, он мог говорить на эту тему хоть всю ночь напролет с собеседником, сидевшим слева или справа от него. Но встать и сказать то же самое перед публикой — это совсем другое дело. Его словно парализовало. Сердце забилось с удвоенной частотой и с перебоями. Доктор Кёртис никогда в жизни не выступал публично, и все мысли словно выветрились из головы.

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

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

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

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

выступать, поскольку это позволяло завоевывать уважение окружающих и приобретать новых друзей.

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

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

Есть ли хоть малейшее основание полагать, что, стоя перед аудиторией, вы не можете мыслить так же хорошо, как сидя? Вы, конечно, понимаете, что это не так. На самом деле, обращаясь к группе людей, вы должны мыслить лучше. Их присутствие должно вдохновлять вас. Опытные ораторы утверждают, что наличие аудитории является тем самым стимулом, который заставляет мозг работать более ясно и интенсивно. В такие моменты мысли, факты, идеи, которые, казалось, и не приходили им в голову, вдруг «выплывают» откуда-то, как говорил Генри Уорд Бичер; остается только высказать их. Если вы будете настойчиво практиковаться, то же самое произойдет и с вами.

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

Не думайте, что ваш случай необычайно трудный. Даже те люди, которые впоследствии становились самыми

красноречивыми представителями своего поколения, в начале своей карьеры страдали от парализующего страха и робости.

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

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

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

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

«Впервые попытавшись выступить перед аудиторией, — признавался Ллойд Джордж, — я оказался в крайне незавидном положении. Мой язык, без всякого преувеличения, буквально прилип к гортани, и поначалу я не мог вымолвить ни слова».

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

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

Бенджамин Дизраэли, впоследствии ставший премьер-министром Великобритании, признавался, что легче

вести кавалеристов в атаку, чем впервые выступить в палате общин. Его первая речь ознаменовалась сокрушительным провалом.

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

Следя за карьерой многих ораторов и в какой-то мере способствуя их успеху, я всегда радуюсь, когда кто-то из моих учеников в начале выступления ощущает некоторый трепет и волнение.

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

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

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

Многие люди, как бы часто им ни приходилось выступать, всегда ощущают некоторую робость в самом начале, но уже через несколько мгновений после того, как они поднялись на трибуну, страх исчезает.

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

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

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

Первое. Подходите к делу с сильным желанием и настойчивостью

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