

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 выдать 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 неимоверно 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 выступать 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 выступить, 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.

Некоторые падают духом и сходят с дистанции — это бывает в любом деле; поэтому думайте о том, что даст вам это умение, пока ваше желание не раскалится добела. Начните свое обучение с таким энтузиазмом, который приведет вас к триумфальному финишу. Уделите один вечер в неделю чтению этих глав. Одним словом, сделайте продвижение вперед максимально легким. А отступление — как можно более трудным.

Когда Юлий Цезарь вышел на кораблях из Галлии, переплыл пролив и высадился со своими легионами на территории нынешней Англии, — что он сделал, чтобы обеспечить успех своим военным планам? Очень умный ход: выстроил своих солдат на меловых утесах Дувра, и они, глядя с шестидесятиметровой высоты вниз, на волны, наблюдали, как языки пламени пожирают один за другим корабли, на которых они сюда прибыли. Последняя связь с континентом разорвана, они на вражеской территории, последний путь к отступлению сожжен — и им оставалось лишь одно: идти вперед и побеждать. И они сделали это*.

Таков был дух бессмертного Цезаря. Почему бы вам не взять с него пример в борьбе с искоренением нелепого страха перед аудиторией?

* Эпизод, упоминаемый Карнеги, является не более чем мифологизированным — и романтизированным — преувеличением. Согласно «Запискам о Галльской войне» Юлия Цезаря, во время своего первого похода в Британию (55 г. до н.э.) он, наоборот, *отремонтировал* корабли, сильно пострадавшие от шторма и прилива, поскольку, будучи дальновидным полководцем, не мог себе позволить отрезать все пути к возможному отступлению. — *Прим. ред.*

ВТОРОЕ.

КАК СЛЕДУЕТ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ТЕМОЙ СВОЕГО БУДУЩЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Если человек не продумал свою речь и не знает, что именно собирается сказать, вряд ли он сможет чувствовать себя уверенно перед аудиторией. Это как слепой, который ведет слепого. В таких обстоятельствах оратор будет переживать неуверенность, угрызения совести и стыд за свою небрежность.

«Осенью 1881 года меня избрали в законодательное собрание, — писал Теодор Рузвельт в автобиографии. — Я оказался самым молодым человеком в составе этого органа. Как все молодые и неопытные, я испытывал немалые трудности, учась говорить публично. Мне очень помог совет одного сообразительного деревенского жителя, который, сам того не зная, перефразировал герцога Веллингтона — а тот, без сомнения, тоже кого-то цитировал. Совет звучал так: “Не говори, пока не будешь уверен, что у тебя есть что сказать и ты в этом разбираешься; скажи это и сядь на место”».

Этот «сообразительный деревенский житель» мог бы посоветовать Рузвельту еще один способ преодоления нервозности. Он мог бы добавить: «От смущения можно избавиться, если сделать что-то перед аудиторией — например, показать какой-нибудь предмет, написать слово на доске, указать точку на карте, передвинуть стол, открыть окно или переложить с места на место книги и бумаги. Любое действие, имеющее

конкретную цель, может помочь вам почувствовать себя более уверенно».

Не всегда легко найти повод для подобных действий, однако такая возможность существует. Воспользуйтесь ею, если получится. Но только в первые несколько раз. Ребенок не хватается за стулья после того, как научится ходить.

ТРЕТЬЕ. ВЕДИТЕ СЕБЯ УВЕРЕННО

Один из самых известных психологов Америки профессор Уильям Джеймс писал следующее:

Кажется, что действие следует за чувством, но на самом деле действие и чувство идут рука об руку. Управляя действием, которое находится под более непосредственным контролем воли, мы можем косвенно управлять чувством, которое ею не контролируется. Таким образом, надежный путь обрести радость, если наша естественная радость потеряна, — это приободряться, вести себя и говорить так, словно радость уже присутствует в вашей жизни. Если такое поведение не делает вас радостным, то в настоящий момент уже ничто не способно пробудить в вас это чувство.

Поэтому, чтобы чувствовать себя смелым, действуйте так, будто вы такой и есть, используйте для этого всю свою волю — и смелость, скорее всего, вытеснит страх.

Следуйте совету профессора Джеймса. Чтобы развить в себе смелость перед аудиторией, играйте подобно актеру — ведите себя так, словно вам уже не страшно. Конечно, если вы не готовы, никакая «игра» не поможет. Но если знаете, о чем собираетесь говорить, выходите уверенно и сделайте глубокий вдох. А еще лучше — подышите глубоко в течение 30 секунд, прежде чем предстать перед аудиторией. Приток кислорода придаст бодрости и смелости. Великий тенор Ян Решке говаривал, что, когда дыхание под контролем и вы «можете на нем сидеть», нервозность исчезает.

Во все времена и во всех уголках мира люди всегда восхищались мужеством; так что, как бы сильно ни колотилось ваше сердце, смело шагайте вперед, остановитесь, стойте неподвижно и ведите себя так, будто получаете от этого удовольствие.

Выпрямитесь во весь рост, посмотрите публике прямо в глаза и начните говорить с такой уверенностью, точно каждый из присутствующих должен вам денег. Представьте, что это действительно так. Вообразите, что они собрались здесь, чтобы попросить вас отсрочить им платеж по кредиту. Это окажет благотворный психологический эффект.

Не нужно застегивать и расстегивать пуговицы пиджака, перебирать любимые четки или теревить руки. Если чувствуете необходимость сделать нервное движение, заведите руки за спину и перекрестите пальцы — тогда этого никто не увидит; или пошевелите пальцами ног.

Как правило, оратору не стоит прятаться за мебелью; однако если встать за стол или стул и крепко за них держаться, первые несколько раз это может придать вам немного смелости; можно еще сжать в ладони монету.

Как Тедди Рузвельт развил свое знаменитое мужество и уверенность в себе? Был ли он от природы отважен и силен духом? Вовсе нет. «Будучи довольно болезненным и неуклюжим мальчиком, — признается он в автобиографии, — в юности я поначалу был и нервным, и неуверенным в своих силах. Мне пришлось долго и упорно тренировать себя — не только в физическом плане, но и в отношении души и духа».

К счастью, он рассказал нам, как ему удалось измениться:

Когда я был мальчиком, — пишет он, — на меня производил особое впечатление эпизод одной из книг Марриета*. В нем капитан небольшого британского военного корабля объясняет герою, как обрести бесстрашие. Он говорит, что, идя в бой, почти каждый человек вначале испытывает страх, но должен контролировать себя настолько, чтобы действовать так, будто страха нет. Когда этот настрой поддерживается достаточно долго, притворство становится реальностью, и человек действительно обретает бесстрашие — лишь потому, что вел себя

* Фредерик Марриет (1792–1848) — английский писатель и военный моряк, известный романами, часто основанными на его собственном опыте службы в Королевском флоте.

как бесстрашный, даже зная, что не таков. (Я привожу цитату по памяти.)

Этому совету я и следовал. Поначалу многого боялся: от гризли до норовистых лошадей и любителей пострелять; но, действуя так, будто уже не боюсь, я постепенно перестал бояться. Большинство людей тоже могут этому научиться, если захотят.

И вы сможете научиться этому, если пожелаете. «На войне, — сказал маршал Фош*, — лучшая защита — это нападение». Так что смело идите в атаку на свои страхи. Выйдите с ними на бой, встретьтесь с ними лицом к лицу, боритесь и побеждайте их одной лишь отвагой при каждой возможности.

Пусть у вас будет некое послание, а затем вообразите себя курьером Western Union, которому поручено его доставить. Мы мало обращаем внимания на курьеров. Нам нужна сама телеграмма. Послание — вот что главное. Держите его в уме, держите его в сердце. Выучите как свои пять пальцев. Искренне поверьте в него. И затем говорите так, будто решительно настроены его передать. Сделайте это — и, вероятно, вскоре сможете владеть как вниманием аудитории, так и собой.

* Фердинанд Фош (1851–1929) — французский военный деятель, маршал Франции, главнокомандующий союзными войсками в Первой мировой войне. Считается одним из наиболее выдающихся военачальников в истории.

ЧЕТВЕРТОЕ.

ПРАКТИКА, ПРАКТИКА, ПРАКТИКА!

Последний пункт, который нужно здесь подчеркнуть, — безусловно, самый важный. Даже если вы забудете все, что прочли до этого, запомните одно: первый, последний и самый безотказный способ развить уверенность в себе во время выступлений — это *выступать*. По сути, все сводится к одному важному моменту: практика, практика, практика. Это *sine qua non* — то, без чего не обойтись.

«Любой новичок, — предупреждал Рузвельт, — может испытать “охотничью лихорадку”. Охотничья лихорадка — состояние сильного нервного возбуждения, которое не обязательно связано с робостью. Она может охватить человека при первом выступлении перед большой аудиторией точно так же, как при первой встрече с оленем или в первом бою. Такому человеку нужна не смелость, а контроль над нервами, хладнокровие. И он может достичь их, только практикуясь. Путем неустанной практики, тренируя самоконтроль, он должен научиться полностью владеть собой. Это в значительной степени вопрос формирования привычки — то есть постоянных усилий и постоянного развития силы воли. Если у человека есть правильные задатки, с каждым пережитым опытом он будет становиться все сильнее».

Хотите избавиться от страха перед аудиторией? Давайте разберемся, что его вызывает.

«Страх рождается из незнания и неопределенности, — говорит профессор Робинсон в книге “Становление разума”. — Или, другими словами, это результат недостатка уверенности».

А что, в свою очередь, вызывает этот недостаток? Отсутствие знания о том, на что вы действительно способны. А незнание этого вызвано недостатком опыта. Когда у вас за плечами будет успешный опыт, страхи исчезнут — растают, как ночные туманы под ярким июльским солнцем.

Одно можно сказать точно: общеизвестно, что, если хочешь научиться плавать, нужно войти в воду. Вы достаточно долго читали эту книгу. Почему бы сейчас не отложить ее и не поработать по-настоящему?

Возьмите какую-нибудь тему (желательно ту, в которой разбираетесь) и подготовьте трехминутное выступление. Произнесите подготовленную речь несколько раз. Затем, если возможно, выступите с ней перед той аудиторией, для которой она предназначена, или перед группой друзей, вкладывая в выступление всю силу и энергию.

КЛЮЧЕВЫЕ ИДЕИ ГЛАВЫ 1

1. Несколько тысяч студентов написали автору, объясняя, почему хотят обучиться ораторскому мастерству и чего надеются достичь. Основной причиной, которую указали практически все, была следующая: они

хотели преодолеть нервозность, научиться быстро находить эффективные решения и с уверенностью и легкостью выступать перед любой аудиторией.

2. Развить этот навык совсем не трудно. Это не то, что Провидение дарует лишь избранным. Это похоже на умение играть в гольф: любой мужчина или женщина — каждый человек — сможет развить свои скрытые способности, имея достаточно желания сделать это.
3. Многие опытные ораторы могут лучше мыслить и говорить, стоя перед аудиторией, чем в разговоре с одним человеком. Присутствие большого числа людей зачастую становится стимулом и вдохновением. Если вы будете четко следовать рекомендациям этой книги, то со временем сможете испытать нечто подобное и станете с нетерпением ждать возможности выступить с речью.
4. Не думайте, что ваш случай уникален. Многие из прославившихся как знаменитые ораторы в начале своей карьеры испытывали робость и парализующий страх перед аудиторией. В качестве примера можно привести Уильяма Брайана, Жана Жореса, Ллойд Джорджа, Чарльза Парнелла, Джона Брайта, Дизраэли, Шеридана и многих других.
5. Независимо от того, как часто выступаете, вы можете всегда испытывать смущение перед началом речи; но через несколько секунд после того, как начнете, оно полностью исчезнет.

6. Чтобы получить от этой книги максимальную пользу и добиться этого быстро и эффективно, необходимо соблюдать четыре условия:
 - А. Начните с сильного и упорного желания. Перечислите преимущества, которые принесут вам процесс и результат обучения. Постарайтесь относиться к нему с энтузиазмом. Подумайте, что оно может вам принести с точки зрения финансов и общественной жизни, роста влияния и лидерских качеств. Помните: скорость вашего развития будет зависеть от глубины вашего желания.
 - Б. Готовьтесь. Вы не сможете чувствовать себя уверенно, если не знаете, о чем собираетесь говорить.
 - В. Ведите себя так, будто не волнуетесь. «Чтобы чувствовать себя смелым, — советует профессор Уильям Джеймс, — действуйте так, словно вы такой и есть, используйте для этого всю свою волю — и смелость, скорее всего, вытеснит страх». Теодор Рузвельт признавался, что именно таким образом преодолел страх перед гризли, норовистыми лошадьми и любителями пострелять. Вы можете преодолеть страх перед аудиторией, воспользовавшись этим психологическим приемом.
 - Г. Практикуйтесь. Это самый важный пункт. Страх является следствием недостатка уверенности; а недостаток уверенности — следствие того, что вы не знаете, на что способны; это, в свою очередь, вызвано отсутствием опыта. Так что приобретайте успешный опыт — и ваши страхи исчезнут.

Глава 2

ПОДГОТОВКА КАК ЗАЛОГ УВЕРЕННОСТИ

С 1912 г. моим профессиональным долгом — и вместе с тем удовольствием — было прослушивать и анализировать примерно 6000 выступлений ежегодно. Эти речи произносили не студенты колледжей, а зрелые деловые люди и специалисты в разных сферах. И если благодаря этому опыту что-то действительно глубоко запечатлелось в моем сознании, так это острая необходимость готовить речь заранее и иметь ясное, определенное представление о том, что́ нужно сказать, — о том, что произвело впечатление на самого оратора и что просто невозможно не высказать. Разве вас самих подсознательно не привлекает оратор, в уме и сердце которого живет некое искреннее послание и который горячо желает донести его до *ваших* ума и сердца? Секрет умения выступать наполовину заключается именно в этом.

Когда оратор окажется в таком умственном и эмоциональном состоянии, он обнаружит важную вещь: его речь практически произносит себя сама. Она не будет ощущаться как некое тяжелое бремя или неподъемный