

Джеймс Т. Манган



УМЕНИЕ

ПРОДВИГАТЬ СЕБЯ

СТАНЬТЕ ПУБЛИЧНЫМ ОРАТОРОМ

ВСЕГДА НОСИТЕ С СОБОЙ
ПАЧКУ ДЕНЕГ

ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ
КАЖДОГО КАЧЕСТВА

ДЕВИЗЫ САМОРАЗВИТИЯ



Джеймс Т. Манган

Умение продвигать себя

Серия «Жизнь по желанию»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70403290

*Умение продвигать себя: ИК «Крылов»; Санкт-Петербург; 2024
ISBN 978-5-4226-0442-5*

Аннотация

Мир несправедлив. Деньги и славу зачастую получают не те, у кого больше знаний и умений. Увы, мир вознаграждает не самых способных, а тех, кто умеет продвигать себя, или, говоря циничнее, продавать себя. Пока мир таков, надо научиться играть по этим правилам и – выигрывать, а не выживать или погибать. После того, как вы научитесь продвигать себя, большинство других ваших проблем, связанных с материальным успехом, будут решены автоматически.

Принципы продвижения себя можно сформулировать точно так же, как правила арифметики или грамматики. Что и делает в своей книге Джеймс Т. Манган. Он излагает эти правила, снабжает вас своего рода учебником практической жизни, в котором есть все трюки, уловки и схемы, которые можно применять в личной практике, и все те ценные качества, которые обеспечат вам достижение самых амбициозных целей. Вы думаете, что слишком застенчивы, робки, боитесь людей или

слишком невежественны, чтобы оказаться в центре внимания. Вы будете говорить, что все нужные для этого качества даются человеку от рождения. Но вы ошибаетесь! Умение продвигать себя – это приобретённый навык. Продажа себя – это умение стать важной персоной, стать КЕМ-ТО. Это стоит того, чтобы попытаться – не будьте настолько глупы, чтобы говорить себе, что это невозможно, даже не сделав честной попытки. Сделайте её – и вы увидите, как произойдёт чудо!

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Введение	7
Обязательно ли быть «рождённым для этого»?	12
Стоит ли тратить на это силы?	15
Умение продавать себя	17
Раздел I	22
Речь	24
1. Высказывайтесь!	24
2. Говорите правильно	26
3. Учитесь вести беседу	28
4. Станьте публичным оратором	30
Писательское мастерство	36
1. Пишите!	36
2. Пишите объёмно	37
3. Трубите в свой собственный рог	39
Действие	42
1. Украсьте фасад – и всё у вас получится!	42
Конец ознакомительного фрагмента.	46



Джеймс Т. Манган
Умение продвигать себя

James T. Mangan
«The Knack of Selling Yourself»

Введение

Новый вид тяжёлой работы

Идеи и предложения, изложенные в этой книге, возмутят многих людей, которые с отвращением захлопнут книгу и отвернутся от автора, наградив его множеством нелестных эпитетов. Я помню множество разговоров, в которых имел неосторожность, когда речь заходила о том, как продавать себя, делиться некоторыми своими открытиями. Люди, убеждённые в ценности своих качеств и в своей правоте, всегда в таких случаях чувствовали себя оскорблёнными и старались побыстрее свернуть разговор. Они отказывались выслушивать и принимать столь «радикальные» теории. Даже если сами они на пути к своему нынешнему высокому положению и влиянию неукоснительно соблюдали все правила продажи себя, они всё равно упорствуют в самообмане, уверяя себя, будто достигли всего благодаря своим способностям, стойкому характеру и тяжкому труду.

Вся беда в том, что они не отличают стойкость от целесообразности. Человек может делать что-то эффективное и целесообразное – и при этом не утрачивать и не ослаблять стойкость характера. Целесообразность, к которой я здесь призываю, никоим образом не аморальна и даже не «внеморальна», – хотя я готов признать, что это звучит немного

непривычно, по той простой причине, что в нас глубоко укоренились прописные истины, связанные с понятием морали.

Как я указываю в одной из глав, сущностью любого характера является ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ, и самый последовательный человек на свете – тот, кто использует самые прямые и эффективные средства для достижения своей цели.

Если ваша цель – продавать себя, если вы признаёте, что этот процесс является для вас насущной необходимостью и величайшей ценностью, – то уверяю вас: все способы для этого, изложенные ниже, абсолютно законны. Возможно, существуют лучшие, то есть, вероятно, более добродетельные, способы добиться успеха в жизни или в выбранной вами работе, – ну так ведь эта книга не о том, как прийти к успеху, а о том, как продавать себя. И когда вы наконец утвердитесь в своём намерении продавать себя, вы неизбежно придёте именно к этим методам. Когда это случится, не вините книгу, не вините автора – вините мир. Я не устанавливал эти правила, а просто изложил их.

И, пожалуйста, не воспринимайте эту книгу как свидетельство человеческой доброты, не ищите в ней тепла и света. Это не книга из разряда «Как приобретать друзей»; в ней нет ничего личного. Она рассматривает проблемы продажи себя в объективном свете; она рассказывает о путях и способах для этого как о простых научных инструментах. Поэтому в некоторых случаях я не трачу время на то, чтобы оправдать

тот или иной поступок, то есть дать ему моральную оценку или рациональное объяснение, из-за чего стиль изложения может показаться излишне резким, и некоторые читатели, пребывающие во власти эмоций вместо того, чтобы отдать предпочтение научному подходу, очень быстро начнут негодовать.

И хотя некоторые из предложенных мной формул противоречат общепринятым правилам и благим советам ваших родителей и учителей (всё ради достижения новой, достойной и практической цели), – есть один пункт, по которому я отказываюсь признавать себя виновным: **ЭТО НЕ КНИГА О КРАТЧАЙШЕМ ПУТИ К УСПЕХУ, ЭТО НЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ ЛЕНТЯЕВ!** Я ставлю надёжность, способности и прилежание (в работе) на седьмое место в списке из восьми необходимых качеств, но ни в коем случае не утверждаю, что для того, чтобы продавать себя, вам не придётся вкалывать изо всех сил.

На самом деле, чтобы приобрести способность продавать себя, **ВАМ ПРИДЁТСЯ РАБОТАТЬ ТЯЖЕЛЕЕ, ЧЕМ ВЫ КОГДА-ЛИБО РАБОТАЛИ В СВОЕЙ ЖИЗНИ.** Вам придётся перестроить свою жизнь по определённым схемам, развивая новые качества и умения с нуля. Вам придётся практиковаться в таких вещах, которые для вас непривычны и к которым вы инстинктивно не расположены; но если вы вложите в эти упражнения достаточно сил и терпения, то выйдете из этих испытаний лучшим и более сильным чело-

веком. Я просто даю вам новый шлифовальный инструмент взамен старого; он сильно отличается от прежнего, но служит тем же целям.

Например, вам придётся стать искусным публичным оратором. Не только признать, что умение выступать на публике – это классная штука, а в самом деле стать настоящим публичным оратором – или вы никогда не прослывете человеком, умеющим продавать себя. Думаете, это легко? Думаете, этому можно научиться за один вечер?

Также вам придётся стать писателем, *настоящим* писателем – то есть, согласно определению Уолтера Питкина, человеком, написавшим по крайней мере МИЛЛИОН СЛОВ. Думаете, это легко? Думаете, этого можно добиться без особого труда? Каждое отдельное наставление, приведённое в этой книге, концентрируется вокруг какого-либо таланта или способности, которые вы должны приобрести, прежде чем в полной мере сможете продавать себя. НИ ОДНА ИЗ ЭТИХ СПОСОБНОСТЕЙ не приобретается без борьбы ни на жизнь, а на смерть, без океана пролитого пота и приложенных усилий.

Продавать себя – занятие не для лентяев. Большинство из тех, кто отказывается от него, пытаются представить такую идею тривиальной и неплодотворной – но в глубине души понимают, что на данный момент это для них СЛИШКОМ БОЛЬШАЯ РАБОТА. Но если ВЫ не боитесь работы, и согласны направить эту работу в правильное научное русло, я

со всей искренностью обещаю вам, что эта книга поможет вам стать человеком, который знает, как продавать себя.

Обязательно ли быть «рождённым для этого»?

Должны ли вы быть по натуре предрасположены к тому, чтобы продавать себя? Обязательно ли для вас получить по наследству от отца качества лидера, специалиста по продажам, шоумена?

Вовсе нет! Конечно, размышляя обо всём, что требуется, чтобы продавать себя, вы будете настойчиво твердить себе, что у вас ничего не получится, потому что вы застенчивы, робки, боитесь людей или слишком невежественны, чтобы оказаться в центре внимания. Вы будете говорить, что все нужные для этого качества даются человеку от рождения.

Но вы ошибаетесь! Потому что умение продавать себя – это приобретённый навык, более совершенный и действенный в руках человека, который развил его целенаправленно, чем в руках того, кто с ним родился. Большинство известных нам людей, которым удалось продать себя наилучшим образом, испытывали те же гложущие сомнения, что и вы. Многие величайшие специалисты по самопродажам были удручающе малообразованны, но известность, пришедшая к ним в ходе их кампаний по продвижению себя, стала очень сильным побудительным мотивом к тому, чтобы получить хорошее, годное образование.

Вы никогда не узнаете заранее, кем сможете однажды

стать, если примете решение продавать себя. Каждый человек когда-нибудь произносит свою первую речь, пишет свою первую статью, придумывает свою первую рекламную кампанию. Как только он ощутит магическое воздействие на других своего первого трюка, он в самом деле станет новым человеком. Уже первый шаг к продаже себя откроет перед ним целый мир новых знаний. От этого открытия его мозг загудит, как мощный мотор. Одна акция самопродажи немедленно повлечёт за собой ещё дюжину.

Возьмём, к примеру, рекламу. Никто не рождается с чувством рекламщика – это исключительно приобретённый навык. Спланируйте для себя рекламный ход, маленький или большой манёвр. Эксперимент может не принести именно того результата, на который вы надеялись, но он будет удачным в том смысле, что сделает из вас эксперта. У вас сразу же появится несколько теорий о том, что работает в рекламе, а что нет. Будут и новые эксперименты; очень быстро вы погрузитесь в них с головой и в какой-то момент обнаружите, что некоторые из них уже начали приносить желаемые результаты!

Любой человек может стать рекламщиком, если он просто будет работать над этим. Любой может стать публичным оратором, писателем, лидером или организатором, если он просто будет работать над этим. Не обязательно быть молодым, чтобы приобрести новые навыки. На самом деле люди среднего возраста, даже пожилые, которые придержива-

ются рационального, целенаправленного подхода к продаже себя, могут научиться этому даже быстрее молодых. Их способность видеть перспективу помогает им быстрее приобретать искусственные навыки, рационализируя свои природные способности, – тогда как молодые люди бессознательно полагаются больше на природные качества, чем на рационализм и приобретение навыков.

Если вы – в самых дерзких своих мечтах – ПРИЗНАЕТЕ, что вам хотелось бы продавать себя, хотя на данный момент вы считаете, что у вас нет способности к этому от рождения, – забудьте ненадолго свои колебания и проведите эксперимент. Отнеситесь к нему, как к небольшому развлечению. Совсем небольшому! Не надо произносить длинную речь – просто придите на публичное собрание и задайте там ОДИН, всего один, маленький вопрос. Не пытайтесь сразу написать книгу – напишите короткую здравую заметку в местную газету.

Действуйте без спешки и суеты. И смотрите, как она будет расти – ваша новая способность, которой не было у вас от рождения!

Стоит ли тратить на это силы?

Да, умение продавать себя стоит затраченных сил! Чувствовать себя крутым, уверенным, всемогущим в любой компании! Обладать властью над людьми, зная, что они будут работать на вас, уважать вас, подчиняться вам! Жить в центре всеобщего внимания отнюдь не так унижительно, как в своей тесной скорлупе, занимаясь самокопанием и страдая от осознания своей НИЧТОЖНОСТИ. Ваш характер укрепляется, ваши положительные качества усиливаются, когда они достаточно хороши, чтобы быть заметными в человеке, на которого смотрит весь мир.

Допустим, вы имеете некий полезный навык в избранной вами профессии – но кто знает о нём, кроме вас самих? А ведь насколько ценнее было бы, если бы ВСЕ знали, что он у вас есть, уважали вас за него, дали вам возможность использовать его более широко и передать многое из вашего опыта сотням или даже тысячам других людей! Вы не умаляете свой характер, свои навыки и способности, учась продавать себя. Скорее вы получаете возможность распространить их гораздо более широко.

Будете ли вы смешно выглядеть, начав продавать себя? Нет! Продажа себя – это амбициозный поступок. Мир не смеётся над амбициозными людьми – они сегодня слишком редки.

И не нужно бояться, что ваши близкие друзья будут шокированы произошедшей в вас переменой. Этого не случится в одночасье; каждый этап самопродвижения – это самоусиление; когда вы выбираетесь из своей скорлупы и начинаете превращаться в нового человека, вы автоматически обретаете новую силу и самообладание, чтобы поддержать нового себя.

Это стоит того, чтобы попытаться – не будьте настолько глупы, чтобы говорить себе, что это невозможно, даже не сделав честной попытки. Сделайте её – и вы увидите, как произойдёт чудо!

Джеймс Т. Манган, 1 января 1947 г., Чикаго, Иллинойс

Умение продавать себя

В школе вас учили всему – только не тому, что нужнее всего знать.

Вам давали предметные знания, развивали специальные умения, даже рассказывали, как преуспеть в той или иной профессии или бизнесе. И всё это время, начиная с первого класса, вам внушали: «Если хорошо учиться, прилежно заниматься, *укреплять характер, быть честным* и МНОГО ТРУДИТЬСЯ – просто невозможно не добиться успеха в жизни!»

В школе вас познакомили с Системой Заслуг. Суть этой системы такова: мир вознаграждает вас соответственно вашим способностям и усердию.

Но увы! Ваша школа, моя школа и все остальные школы на свете заблуждаются на этот счёт. Мир вознаграждает вас не в соответствии с тем, насколько вы способны, а с тем, *насколько хорошо вы умеете себя продавать*.

Миллионы людей в восторге от того, как устроен этот мир. В каждом магазине, в каждом офисе, в каждой профессии и сфере деятельности люди на самом верху – те, кто получает большие зарплаты и львиную долю славы, – это *не те, кто знает больше всех*. Десятки их подчинённых могут иметь больше реальных способностей, чем они. Но люди наверху заявляют о себе громко и позитивно, тогда как те, кто спо-

собен «гореть на работе», постепенно выгорают. Их внутренний огонь никогда не вырывается наружу, чтобы весь мир мог его увидеть.

Стоп! Будем честны. Возможно, прямо сейчас на своём рабочем месте вы завидуете человеку, который удостоился титула «большая шишка». В глубине души вы понимаете, что он не так умён, как вы, не приносит фирме столько пользы, сколько вы, – и тем не менее гребёт деньги лопатой.

Так вот, вы оцениваете этого человека неверно! Он может быть не таким способным, как вы, если судить по Системе Заслуг, но ведь эта система – просто побитая моллю старая рухлядь, которая никогда не выходила за пределы школьных классов. Он намного способнее вас, если оценивать по системе «Добейся Своего!», суть которой в умении продавать себя, и это единственная система, по которой мир вознаграждает вас.

Стоит ли жаловаться на учителей с их традиционными старомодными предписаниями, которые-де обманывали вас? Эти жалобы ни к чему не приведут, от них вам станет только хуже. Почему бы не смириться с неизбежным, приспособить свою тактику к миру, в котором вы живёте, и ради того, чтобы снимать сливки, которых вам так страстно хочется, – *научиться продавать себя?* Это та самая вещь, которую вам нужнее всего знать!

Продавать себя – приобретённое умение, которому с большой пользой можно было бы обучать в каждой школе, коль

скоро оно так востребовано множеством людей во всём мире. Продажа себя – это умение *стать важной персоной*, стать КЕМ-ТО. Когда вы продаёте себя, вы продаёте «живой товар», и живые люди покупают вас – иначе говоря, отводят вам важное место в своих умах и сердцах. Они могут хорошо к вам относиться, любить вас, хотеть дать вам денег, обеспечить вам карьеру, славу и даже бессмертие. С другой стороны, они могут даже возненавидеть вас и захотеть вас уничтожить. Они могут вас любить или не любить – но если вы постоянно пребываете в поле их внимания, это значит, что они мысленно записали вас в «важные персоны». В конечном счёте, к этому и сводится продажа себя: *вы делаете себя важным* для отдельных людей, их групп или больших сообществ.

Принципы продажи себя можно сформулировать, записать и дать вам для ознакомления точно так же, как правила арифметики или грамматики. Наша цель – изложить вам эти правила, снабдить вас своего рода учебником практической жизни, в котором есть все трюки, уловки и схемы, которые можно применять в личной практике, и все те ценные качества, которые обеспечат вам достижение самых амбициозных целей. Продажа себя не обязательно принесёт вам горы денег – но большинство людей, занимающихся самопродажей, делают на этом приличные деньги. А вот что вам будет гарантировано – вы отлично проведёте время, руководя людьми, влияя на них, греясь в лучах их восхищения и зная,

что вы полны сил, бодры и популярны в мире, где большинство людей бессильны и незаметны.

Самое подходящее время, чтобы научиться продавать себя, – именно сейчас. Улицы становятся шире, потому что тротуары сужаются. Каждого индивида загоняют обратно в его скорлупу во имя великого и безличного «общественного благосостояния». Нужно смотреть в оба, переходя эти широкие улицы, чтобы не попасть под колёса ревущего потока машин. Но для того, кто овладеет специальностью «Добейся Своего!», ни одна улица не будет слишком широка и ни один перекрёсток – слишком опасен, чтобы остановить его на пути к цели.

Есть только восемь качеств, которые нужны вам, чтобы продавать себя. Вот они:

1. **ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ**
2. **МНОГООБЕЩАТЕЛЬНОСТЬ**
3. **ЖЕЛЕЗНОЕ НУТРО**
4. **КОММУНИКАбельНОСТЬ**
5. **ДИПЛОМАТИЧНОСТЬ**
6. **ДРУЖЕЛЮБИЕ**
7. **НАДЁЖНОСТЬ**
8. **УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ**

Эти качества перечислены в порядке их значимости и в хронологическом порядке, в котором вам предстоит их при-

обретать. Обратите внимание, что единственный пункт, в котором этот список совпадает с Системой Заслуг, – «Надёжность», седьмой по счёту. Шесть пунктов перед ним более важны, и шесть предыдущих качеств вам потребуется приобрести раньше, чем перейти к «Надёжности».

Не используйте Заслуги или Надёжность в качестве сравнительной шкалы, иначе они заслонят вам ваши собственные перспективы. Помните, что вы подходите к предмету научно. Вы собираетесь продавать себя, потому что *хотите продавать себя*. В этой школе вам не нужно стремиться быть благородным, совершенным или святым. Вы просто собираетесь продавать себя, следуя тем же законам, которым следовали другие важные люди, чтобы оказаться на своём нынешнем месте. Разве не к этому стремитесь и вы? Цель, возможно, не идеальна, но умение реально, а результаты великолепны. Давайте начнём эксперимент!

Раздел I

Выразительность

Чтобы произвести на кого-то *впечатление*, вам всегда требуется некоторая доля *выразительности*.

Выразительность заключается в том, чтобы собрать всё, что есть внутри вас – дух, эмоции, интеллект и прочие достоинства, – и распространить *за пределы себя*, на возможно большее число людей.

Вы можете обладать талантом, но он не будет стоить и пары центов, пока вы не дадите знать другим людям, что он у вас есть. Когда вы всеми силами стремитесь себя продать, люди – это ваш рынок сбыта. Выразительность – это ваши средства доставки товаров на рынок. Проанализируйте жизненный путь любого из великих людей в истории – и вы увидите, что единственным качеством, которым каждый из них обладал в полной мере, была выразительность.

И если бы вам было позволено иметь лишь одно качество, с помощью которого вы могли бы продавать себя другим, то выбирать нужно было бы выразительность. Вы часто слышали, а возможно, и сами произносили фразу: «Эх, как бы получше выразиться!..» – в которой под выразительностью подразумевалось умение хорошо говорить. Но выразительность – это нечто гораздо большее, чем красноречие. Эди-

сон выражал себя в своих изобретениях, Шекспир – в пьесах. И, возможно, величайшим проявлением человеческого самовыражения стал перелёт Линдберга через Атлантику.

Выразительность, будь то *речь, писательское мастерство, действие или созидание*, – просто способность произвести впечатление. Невидимый, неслышимый, неосязаемый, вы перестаёте быть индивидом. Чтобы свободно пересекать нынешние широкие улицы, вы просто должны научиться выразительности.

Речь

1. Высказывайтесь!

Вам уже доводилось присутствовать на совещаниях.

Вы наверняка заметили, что только два-три человека высказываются постоянно в течение всего совещания. Некоторые не говорят вообще ни слова, а остальные лишь изредка бормочут что-то себе под нос.

Те два-три человека, которые говорят постоянно, – это, как правило, руководители, которые добиваются выгодных для себя итогов совещания. Иначе говоря, ОНИ ПРОДАЮТ СЕБЯ И СВОИ ИДЕИ.

Люди, которые отмалчиваются, могут иметь более здравые суждения, больше опыта и хороших идей, чем эти говоруны. Но их здравые суждения и прекрасные идеи пропадают без всякой пользы просто потому, что остаются не озвученными.

Высказывайтесь! Раз уж вы пришли на совещание, не сидите просто так. Скажите что-нибудь. Говорите что-нибудь так часто, как сможете. Аудитория принадлежит тем, кто претендует на её внимание, и человек, который говорит, – это человек, который доминирует.

Конечно, вы можете возразить: «Хорошо говорить, ко-

гда тебе есть что сказать, но зачем говорить попусту и выставлять напоказ своё невежество?» Это дурацкая отговорка. Вслушайтесь в то, что говорят напористые ораторы, и вы поймёте, что они говорят по большей части ни о чём; вы легко можете соревноваться с ними в интеллекте. Ну так и высказитесь с тем же напором! Вряд ли собрание или митинг вообще состоялись бы, если бы каждый молчал, дожидаясь случая сказать что-то умное.

Высказывайтесь! Пусть вас услышат, где бы вы ни находились. Если вы пришли на публичное собрание, пусть даже вы никого там не знаете, *выскажитесь!* Поделитесь вашим личным мнением и идеями. Это самый быстрый способ дать знать другим, что вы живой.

Вы уже бывали на собраниях, где аудитория была настроена на серьёзные дискуссии и решение различных вопросов, и вам приходило на ум множество дельных соображений, которые вы *чуть было* не высказали. Но вы упустили такую возможность. Вы боялись, что ваш голос будет звучать недостаточно громко, что люди не уделят вам должного внимания или посмеются над тем, что вы скажете. Ошибка, серьёзная ошибка! Придя на собрание, всегда активно выступайте. Это отличное место для того, чтобы сделать себе бесплатную рекламу. Она будет весьма полезна для продажи себя, так что ловите шанс!

Высказываясь, вы можете быть избранным на должность, войти в какой-нибудь комитет, получить предложение о ра-

боте. Не говорите, что это вам ни к чему, – это очень, очень важно для продажи себя. Войдите в комитет, займите должность и проявите всю силу своей индивидуальности – это первый шаг к тому, чтобы стать большой шишкой.

Высказывайтесь! Забудьте все старые правила, которые предписывают быть молчаливым, сдержанным и осторожным. Говорите громче! Шагните в центр внимания!

2. Говорите правильно

Самые лучшие мастера выразительности – всемирно известные певцы, актёры или ораторы – каждый день уделяют много времени голосовым упражнениям.

Так вот, если профессионал признаёт, что голос важен, и, даже обладая хорошим голосом от природы, постоянно практикуется, чтобы сделать его ещё лучше, – насколько же важнее простому любителю осознавать его значимость!

Хотя вам и не обязательно совершенствовать свой голос по всем правилам вокальной техники, вы должны всегда внимательно следить за одной важной вещью: *чтобы ваш голос не звучал приглушённо.*

Для человека с приглушённым голосом продать себя не то чтобы невозможно – но очень, очень трудно. Вспомните всех своих прежних руководителей, оглянитесь по сторонам в том месте, где вы работаете сейчас, прислушайтесь к голосам начальников и всех тех, кто занимает завидные должно-

сти. Вы убедитесь, что руководящие работники очень редко говорят вполголоса! Они говорят громко, резко, с добавлением целого спектра носовых, губных, зубных, языковых звуков.

Слова не застревают у них в горле и не задерживаются во рту; они с силой вырываются на воздух, чтобы оказать на слушателей наиболее эффективное воздействие.

Вытолкните свой голос из горла и изо рта на открытый воздух! Тренируйтесь, читая вслух и громко, отдельно произнося слова, задействуя в полную силу губы, язык и зубы, с нарочитой отчётливостью. Обратите внимание на свою повседневную речь и всегда заставляйте работать свои *губы, язык и зубы*, выталкивайте слова из горла как можно дальше.

Столь же важно и *звучание* ваших слов, а также их *форма*. Говорите правильно! Хороший оратор – внимательный оратор. Следите за тем, чтобы правильно оформлять свою речь, заканчивать каждое начатое предложение, неукоснительно следовать правилам грамматики и использовать слова в их правильном значении. Большой и разнообразный запас слов совершенно бесполезен, если вы не понимаете все оттенки их значений и не чувствуете, какие из них будут наиболее уместны и выразительны в том или ином случае.

Одно-единственное слово, употреблённое в неправильном значении, или слишком длинное слово там, где уместнее было бы короткое, способно провалить любое выступление. Основные принципы хорошей речи – *грамматическая пра-*

вильность и уместность слов и выражений. Мыслите ясно; говорите что думаете; не пожалейте времени на то, чтобы сделать свою речь максимально чёткой, насыщенной и красивой. Сосредоточьтесь на оформлении речи, и тогда всё, что вы ни скажете, будет ежедневной речевой практикой, помогающей достичь совершенства.

3. Учитесь вести беседу

Учитесь вести разговор как разумное существо. Не используйте свою способность говорить как средство для сплетен и пустословия.

Мало найдётся вещей, которые так редко встречаются – и так сильно вдохновляют, – как хорошая беседа. Только умные люди знают, как правильно вести беседу, а беседа как средство самовыражения полезна только в том случае, если вы овладели всеми тонкостями её ведения.

Когда встречаются два обычных человека, о чём они говорят в первую очередь? О погоде! Почему? Это универсальная тема, единственная, по которой у каждого найдётся что сказать!

Но хорошие собеседники никогда не ограничиваются какой-то одной темой или пересказом случаев из жизни; они мастера своего дела и переключаются с предмета на предмет легко и непринуждённо. Ключ к их разговорному искусству – в их способности отделять природу вещей от самих вещей и

удерживать её в своём сознании обособленно. Следовательно, они имеют дело с принципами, а не с фактами.

ИЗБЕГАЙТЕ ФАКТОВ

Если вы хотите быть мастером ведения беседы, избегайте фактов. Конкретное событие – тема для новостного репортажа, но не для беседы. Беседа – это взаимная интеллектуальная деятельность, имеющая своей целью открытие новой истины, новой теории, новых граней познания. Она носит преимущественно умозрительный или дискуссионный характер; в ходе беседы знания не передаются, а скорее освещаются с разных сторон.

Привыкайте говорить обобщённо, универсальными терминами, избегайте конкретных фактов. Станьте философом, наблюдателем, комментатором, критиком и *откажитесь от роли репортёра!* Какой бы странной или непривычной ни показалась вам тема разговора – просто подумайте над ней! Когда-то вы уже сталкивались с ней, так или иначе; вспомните этот опыт и искусно вплетите его в беседу с помощью тех выводов, которые когда-то из него сделали. Пусть сила вашей мысли, ваш интеллект станут топливом для ваших слов!

Когда вы получили дар речи, не предполагалось, что вы будете использовать его для соревнования с фонографом. Используйте этот дар, чтобы продемонстрировать свой интеллект. Интеллект, воплотившийся в произносимых сло-

вах, – это и есть беседа. Без интеллекта настоящей беседы не получится.

4. Станьте публичным оратором

У вас всё равно нет выбора в этом вопросе! Или вы станете хорошим публичным оратором, или никогда не станете настоящей большой шишкой. Любая репутация, которую вы себе создали, любая способность, которую вы долго оттачивали, могут быть развеяны в прах одним неудачным выступлением на публике.

Рано или поздно перед вами встанет чёткая задача: произнести речь. Этого просто невозможно избежать! Потому что, хоть вы и гордитесь своими искусными манёврами, которые раньше помогали вам уклоняться от публичных выступлений, – совершенно точно наступит момент, когда вам надо будет произнести эту чёртову речь!

Зачем так сильно бояться этого? Почему бы не подойти к этому разумно – да что там, даже с огоньком, зная, что возможность выступить публично – это один из самых быстрых и надёжных способов продать себя. *Если, конечно, ваше выступление окажется удачным.*

ПЕРВОЕ ПРАВИЛО

Первое правило публичного выступления – ПОДГО-

ТОВЬТЕСЬ. Актёр репетирует, и то же самое делает любой предусмотрительный человек, который выставляет себя на суд публики. Если вы не подготовитесь, ваше выступление будет жалким. Через полминуты после того, как вы заговорите, ваши слушатели поймут, что вы не готовились. Они тут же воспримут это как неуважение и обидятся, из-за чего начнут специально выискивать у вас недостатки и слабые места. Когда вы готовитесь, вы тем самым делаете комплимент своей аудитории: ей приятно сознавать, что вы сочли её достойной того, чтобы потратить ради неё время и силы, прежде чем появиться перед ней.

ГРОМКО И ЧЁТКО

Говорите *громко и чётко*, чтобы все сидящие в комнате или зале слышали каждое ваше слово. Казалось бы, это правило не стоит упоминания, но девять ораторов из десяти пренебрегают им. Гораздо лучше говорить излишне громко, чем недостаточно громко; чёткость же вообще не бывает излишней. Большинство людей не обладают идеальным слухом; большинство комнат и залов имеют «воздушные карманы» или недостаточно хорошую акустику, и оратору нужно будет преодолевать эти препятствия. Говорите громко, говорите чётко.

НЕ ПРИЗНАВАЙТЕ СЛАБОСТИ

Не признавайте и не разглашайте *никаких своих слабостей*. Никогда не извиняйтесь за недостаточную подготовку, никогда не признавайтесь, что вам нечего сказать, и ни в каком случае не информируйте свою аудиторию о том, что вы простудились, что у вас болит горло, что вам надо успеть на поезд, или ещё о чём-то негативном. Люди всегда оценивают вас так, как вы сами себя оцениваете; одна негативная фраза или даже слово может провалить ваше выступление и разочаровать аудиторию.

СДЕЛАЙТЕ КАКОЕ-ТО ЭНЕРГИЧНОЕ ДВИЖЕНИЕ

Всегда полезно сделать какое-то *энергичное движение* перед тем как вы начнёте говорить; если оно окажется спонтанным и непредумышленным, так даже лучше. Смените позу, стоя на сцене или сидя за столом, пройдитесь туда-сюда, переместите какой-нибудь предмет – и публика сразу увидит в вас сильного человека и хорошего актёра.

ОТКАЖИТЕСЬ ОТ МИКРОФОНА

Большинство бизнесменов – слабые, неискusstvenные ораторы. Если вы научитесь хотя бы основным приёмам ораторского мастерства, вы уже будете выше их на голову.

Лучше говорить *без микрофона* – обычно выступающие буквально приклеиваются к нему, заслоняют им лицо, отчего оно утрачивает всякое выражение, всякую индивидуальность. Только очень немногие опытные ораторы умеют эффективно использовать микрофон. Зал или комната, в которых вы выступаете, по большей части были построены ещё до изобретения радио. Архитектор спланировал их так, чтобы человеческий голос – ваш голос – был слышен в каждом уголке и закутке без усилителей громкости, если вы хорошо владеете им. Откажитесь от микрофона добровольно. Пусть ваша речь прозвучит без всяких вспомогательных средств – и тогда это будет действительно ВАША речь!

ПРИХОДИТЕ С ПУСТЫМИ РУКАМИ!

Входите в аудиторию с *пустыми руками*! Большинство ораторов в своих выступлениях используют записи; некоторые вообще читают по бумажке. И то и другое абсолютно неприемлемо. Каждый раз, когда вы опускаете глаза к своим

заметкам, вы позволяете слушателям на миг расслабиться. А расслабленные слушатели – потерянные слушатели. Вы можете – если постараетесь, конечно, – подготовить свою речь настолько хорошо, что никакие заметки или конспекты вам не понадобятся. Это будет идеальная речь! Заучите наизусть всё, что вы собираетесь сказать, произнесите это по памяти – и аудитория придёт в восторг от вашей компетентности.

Что вы почувствуете, если придёте в театр, где актёры будут произносить свои реплики, подглядывая в текст? Ровно то же самое почувствует ваша аудитория, если увидит, что вы полагаетесь на свои записи больше, чем на свой разум и интеллект. Поэтому выступайте с пустыми руками!

КАК ВЫ ГОВОРИТЕ

Ораторское мастерство с древнейших времён считалось одним из величайших искусств. Все ораторы и те, кто только учится, чтобы ими стать, сходятся во мнении: самое важное – не *что* говорить, а *как* говорить.

Пока вы говорите, *действуйте!* Ни в коем случае не держите руки в карманах, делайте свободные, непринуждённые жесты. Лучший способ достичь естественности – побольше жестикулировать левой рукой: это придаст вам больше изящества, чем жесты правой руки. Позвольте левой руке стать ведущей, а правая сама о себе позаботится.

Пока вы говорите, *ходите!* Не стойте на месте. Пусть ва-

ше тело действует наравне с голосом. Визуальная монотонность вашего выступления исчезнет благодаря движениям тела, подобно тому как звуковая монотонность исчезает благодаря смене интонаций.

КОНЦЕНТРИРУЙТЕСЬ

Концентрируйтесь! Лучше произнести одну связную речь, чем сотню бессвязных.

Воздействуйте на свою аудиторию, никогда не позволяйте ей воздействовать на вас. Всегда старайтесь дать ей какой-нибудь побудительный импульс, который заставит её запомнить вас.

Публичные выступления – краеугольный камень вашей кампании по продаже себя. Любой выдающийся бизнесмен, политик, общественный или религиозный деятель был и остаётся хорошим оратором. Это мастерство требует постоянных упражнений – работайте над собой, пока не овладеете им всецело. Награды за него ещё более восхитительны, чем за успешную продажу себя – благодаря заряду бодрости и вдохновению, которые оно приносит, вы познаете одно из высших наслаждений, доступных человеку. Когда вы воздействуете на слушателей, они забывают о том, чтобы критиковать вас. Вы становитесь великим, прославленным человеком в их глазах, когда даёте им нечто, что они могут забрать.

Писательское мастерство

1. Пишите!

Уильям Рэндольф Хёрст попал в самую точку, заявив: «Каждый, кто может думать, может писать!». Иными словами, когда вы признаётесь, что вы не писатель, вы расписываетесь в своём неумении думать.

А вы **ДОЛЖНЫ** писать, чтобы добиться всесторонней выразительности.

В разговоре вы общаетесь с одним или несколькими людьми.

Выступая публично, вы можете обращаться к сотням людей одновременно.

Но писательство позволяет вам обратиться к миллионам, и не только в настоящий момент, но и многие годы спустя.

Пренебрегать писательством означает упустить лучший шанс на универсальное самовыражение. Прежде чем покинуть этот мир, вы должны написать хотя бы одну книгу – то, что будет существовать отдельно от вас, то, что вас переживёт. Единственный способ поставить такую книгу себе в заслугу – написать её.

Как научиться писать? Сэмюэль Джонсон дал прекрасный ответ: «Каждый научится писать, если будет рыть носом зем-

лю». Это точно обеспечит вам результат. Сядьте за пишущую машинку и, вместо того чтобы тянуть время или вообще отказываться от своего намерения, начните печатать и не бросайте это занятие! Что-нибудь обязательно получится, и в трёх случаях из четырёх это будет достаточно хорошо, чтобы, перечитывая, вы испытали огромное удовольствие!

Большой секрет писательства, скрытый от непрофессионалов, состоит в следующем: расслабьтесь! Сама мысль о том, чтобы написать что-то серьёзное, может заставить вас оледенеть от ужаса. Если вы попытаетесь писать в этом оледенелом состоянии, написанное вами тоже будет выглядеть застывшим – фальшивым, занудным, не интересным. Вы только зря измучаете себя.

Вместо этого расслабьтесь и получайте удовольствие! Начните предложение и закончите его, прежде чем дойдёте до глагола. Разбрасывайте словосочетания как попало, не задумываясь. Забудьте о единстве, связности и выразительности – и вуаля, все три эти элемента появятся мгновенно!

Пишите! Это так же просто, как захотеть сделать первую попытку, а потом не бросать начатое.

2. Пишите объёмно

Вы не будете признаны настоящим писателем до тех пор, пока не продемонстрируете свою способность писать **ОБЪЁМНЫЕ** тексты.

Когда вы заходите в книжный магазин и видите на полках все эти удивительные книги с корешками толщиной в три дюйма, объёмом в тысячу и более страниц, вы спрашиваете себя: как, чёрт возьми, простой смертный мог оказаться настолько упорным и способным, чтобы сложить одно к другому все эти словеса?! Вы прекрасно знаете, что сами никогда не сможете написать такую большую, такую длинную книгу.

Но если у вас есть сильная тяга к писательству, вы совершаете большую ошибку, убеждая себя в том, что не сможете написать объёмную книгу.

Объём – ни в коем случае не показатель качества. Но это самое бесспорное свидетельство *способности к писательскому труду*.

Представьте, что вы написали книгу объёмом в тысячу страниц, сохраняя в процессе работы над ней целостность, тщательность, занимательность повествования. Разве в глубине души вы бы не были уверены в том, в чём сомневаетесь сейчас, – что **ВЫ ПИСАТЕЛЬ**?

Поэтому стремитесь к большим объёмам. Сделайте каждое слово, каждую фразу, каждый абзац настолько совершенными, насколько сможете, – но для поддержания в себе писательского духа заранее настраивайтесь на **ОБЪЁМНОЕ ПРОИЗВЕДЕНИЕ!** Это делает из вас писателя! Потому что объём написанного – это в первую очередь *доказательство проделанной работы*. Прекрасное стихотворение, блестяще написанная страница могут быть свидетель-

ством души – но тысячи страниц и миллионы слов являются неопровержимым доказательством того, что у вас есть стойкость, смелость, целеустремлённость – иначе говоря, вы способны пройти эту игру до конца. Писательство – это труд, и объёмность произведения говорит о том, кто вы – лентяй, порхающий мотылёк или мастер своего дела.

3. Трубите в свой собственный рог

Трубите в свой собственный рог; если вы не станете этого делать, этого не сделает за вас никто другой.

Вам необходимо подумать над тем, как рекламировать и продвигать себя, и составить чёткий план действий. В данном случае реклама – это просто отчёт о вашей текущей жизни, написанный ради привлечения и удержания внимания публики. Конечно, хорошо было бы иметь друга или надёжного помощника, который занялся бы этим вместо вас и постоянно держал бы вас в поле зрения публики – писал и обеспечивал публикацию множества отчётов о ваших блистательных и благородных деяниях, чтобы весь мир мог узнать о вашем гении и доблести. Но увы! Такого человека можно искать всю жизнь – и не найти.

Есть только один человек, компетентный настолько, чтобы стать вашим рекламным агентом, и этот человек – *вы*.

Каждый раз, когда вы встречаете новое имя, появившееся у всех на слуху, когда вы замечаете появление нового героя

на страницах газет и журналов, на радио, в кино, – можете быть уверены в одном: этот человек не только придумывает, но и сам продвигает собственную рекламу.

Если уж большие шишки понимают и признают, что должны заниматься этим сами, то новичку вроде вас тем более не стоит стыдиться или отказываться работать собственным рекламным агентом.

Не позволяйте скромности препятствовать вашей тактике. Конечно, записывать или даже сочинять истории, показывающие вас исключительно в выгодном свете, – идея, которая может вызвать у вас отторжение, но всё равно *идите и делайте это!* Для успокоения совести вы можете использовать следующую сентенцию: «Это нужно сделать, и кроме меня это сделать некому!».

Я не знаю лучшего правила продвижения себя с помощью рекламы, чем это:

Каждый день придумывайте хотя бы одну фразу для ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЙ саморекламы!

Под «целенаправленной» подразумевается, что вы ставите себе цель, которой хотите добиться с помощью этой рекламы, и «выстреливаете» свой рекламный слоган. Попадание будет вам на пользу, промах не повредит. Делайте как минимум одну попытку в день! Вот это программа! Вот это и впрямь последовательное, предусмотрительное, рациональное поведение человека, который думает о том, как лучше продавать себя!

Работающая реклама функционирует просто по закону средних чисел: вы пишете сначала письмо, потом статью, потом добиваетесь того, чтобы вас включили в какой-то комитет, чтобы ваше имя появилось в печати, чтобы вам дали произнести речь, чтобы все вас услышали, увидели и стали всюду узнавать. Даже если всё это не осуществится в полном объёме, вы скорее всего достигнете успеха вот в какой сфере: человек, к которому вы обратитесь в надежде протолкнуть свою публикацию, может в первый раз отказать вам, но всё равно запомнит вас как бодрого, энергичного, сообразительного парня и в следующий раз снизойдёт к вашей просьбе.

Главное правило саморекламы: «*Не скромничайте!*». Если вы позволите своей скромности одержать над вами верх, вы упустите сотни возможностей заявить о себе.

Действие

1. Украсьте фасад – и всё у вас получится!

О книге всегда судят по обложке. Ничто не может заменить ваш «фасад». Красивой внешности человеку бывает достаточно, чтобы преуспеть почти без помощи всех остальных достоинств; однако всех достоинств, собранных воедино, может оказаться недостаточно, чтобы помочь преуспеть человеку, которому не повезло с внешностью.

Вот некоторые вещи, которые создают плохое впечатление о вас:

- Дешёвая одежда
- Плохая осанка
- Лишний вес
- Крайняя худоба
- Плохой цвет лица
- Плохие зубы
- Давно не стриженные волосы
- Неопрятность

ДЕЛАЙТЕ СТАВКУ НА ХОРОШУЮ ОДЕЖДУ

Нет большей ошибки, чем покупать дешёвую одежду.

Купив костюм, вы всегда срезаете бирку с ценой, прежде чем его надеть. Но цена по-прежнему видна каждому встречному. Даже если он не разглядывает вас специально, то всё равно бессознательно замечает вашу одежду и примерно представляет, сколько она стоит.

Вот лучший тест для вашей одежды:

Сколько у вас костюмов, в цене которых вам не стыдно признаться?

Если вам стыдно признаться, сколько вы заплатили за костюм, не думайте, что эта информация останется вашей тайной. Она очевидна для всех, кто когда-либо видел на вас этот костюм.

Наденьте костюм, который стоит тех денег, что вы отважились потратить на него. Каждый раз, когда вы будете его надевать, вы почувствуете себя способным совершить ещё какой-нибудь смелый поступок. Это отличный способ почувствовать себя особенным – продемонстрировать окружающим свою отвагу. Хотя большинство людей теоретически признают значимость дорогой одежды, очень немногие способны пойти на риск, чтобы сделать ставку на неё. Поэтому, когда вы набираетесь смелости сделать ставку и платите дополнительную цену за качество, вы тут же попадаете в число

избранных.

Хороший костюм – ключ к высокому моральному духу. Станьте хорошим игроком и купите этот моральный дух за свои кровно заработанные деньги – люди судят о книге по обложке, а у каждой хорошей книги должна быть хорошая обложка!

ОСАНКА СОЗДАЁТ «ЭТОГО КРАСИВОГО МУЖЧИНУ»

Из всех элементов, необходимых для создания привлекательного внешнего вида, возможно, самый важный – это осанка.

Многие правила продажи себя другим подразумевают, что в процессе участвуют две стороны – вы и они. Чтобы привлечь внимание людей, понравиться им, необходимо «двустороннее сотрудничество»: вы делаете что-то, они реагируют и делают что-то в ответ; вы взаимодействуете.

Но ваша осанка зависит только от одной стороны – от вас. Контроль полностью в ваших руках, и вы никогда не потерпите неудачу, если будете уверенно сохранять этот контроль. Вы не должны допустить, чтобы ваш успех зависел от превратностей чужих настроений (разве что ваших собственных).

Чтобы командовать своей осанкой, просто командуйте собой. Встаньте прямо, если вы стоите. Сядьте прямо, если вы

сидите. Отведите плечи назад, втяните живот. Делайте это не один раз в день, а на протяжении всего дня. Не нужно никаких особых упражнений, просто отдавайте себе эти команды, которые легко понять и легко выполнить.

Вы стоите прямо, когда с вас снимают мерку для костюма, – потому что вы чувствуете, что портной внимательно изучает вас, и хотите произвести на него впечатление. Тогда вы понимаете, что осанка – это очень хороший способ произвести выгодное впечатление.

Мужчины, когда вы оборачиваетесь на идущую по улице девушку и провожаете её взглядом, – разве не во всех случаях у неё хорошая *осанка*?

Дамы, когда вы чувствуете, что не можете оторвать взгляд от «этого красивого мужчины», который проходит мимо, – разве не во всех случаях у него хорошая *осанка*?

И когда любой из вас видит человека с поникшими плечами, вялым, оплывшим телом, – то есть с плохой осанкой, – разве вы не отворачиваетесь в тот же миг?

Осанка – это просто команда, поступающая от вас к вам. Всё в ваших руках. Хорошая осанка принесёт вам два важных результата. Во-первых, она даст гораздо больше бодрости, чтобы справиться с целым океаном работы, во-вторых, вы совершенно точно будете производить хорошее впечатление на других. Это также заставит вас постоянно следить за всем остальным, что относится к внешнему виду, тем самым улучшая и другие аспекты внешности.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.