



ДЕЙЛ КАРНЕГИ НАПОЛЕОН ХИЛЛ

Впервые на русском языке!

думай
и богатей

ОБЩАЙСЯ
ТАК,
ЧТОБЫ ТЕБЯ
СЛЫШАЛИ,
СЛУШАЛИ И СЛУШАЛИСЬ!

**Дейл Брекенридж Карнеги
Наполеон Хилл
Общайся так, чтобы
тебя слышали,
слушали и слушались!
Серия «Думай и богатей!»**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36329341

*Общайся так, чтобы тебя слышали, слушали и слушались! / Дейл
Карнеги, Наполеон Хилл. : АСТ; Москва; 2015*

ISBN 978-5-17-091481-4

Аннотация

Два бестселлера в одной книге!

Вы хотите научиться разговаривать так, чтобы собеседник полностью проникся вашей идеей? Вы хотите, чтобы о вас говорили как о привлекательном человеке? Деловые переговоры, выступления перед аудиторией или общение с начальником или любимым человеком – их результаты, как правило, зависят от вашего умения говорить. Как выстроить свою речь? С чего начать? Как сказать о главном? Как понравиться?

На эти вопросы ответят два самых авторитетных автора, два человека, которые заслужили признание и уважение миллионов

людей по всему миру, – Дейл Карнеги и Наполеон Хилл. В этой книге вас ждут яркие примеры, поучительные истории, а также вопросы и задания, которые позволят вам при любых обстоятельствах держаться уверенно, говорить убедительно и вызывать восхищение.

Содержание

Мастерство публичного выступления	9
Предисловие	9
Глава 1	13
Погрузитесь в тему с головой	14
Найдите, что сказать	15
После подготовки к успешному выступлению настройтесь на него	16
Покажите аудитории класс	17
Заключительные советы	18
Вопросы и упражнения	19
Глава 2	21
Как победить монотонность	22
Вопросы и упражнения	24
Глава 3	25
Вопросы и упражнения	30
Глава 4	32
Каждое изменение мысли требует изменения высоты голоса	33
Естественная смена высоты голоса	34
Изменение высоты голоса привлекает внимание	36
Вопросы и упражнения	38
Глава 5	40

Изменение темпа делает речь естественной	41
Изменение темпа как средство акцентирования	42
Вопросы и упражнения	43
Глава 6	46
Вопросы и упражнения	53
Глава 7	56
Вопросы и упражнения	59
Глава 8	62
Вопросы и упражнения	64
Глава 9	66
Что такое сила?	67
Можно ли развить силу?	68
Зачем нам нужна сила?	71
Когда стоит использовать силу	72
Вопросы и упражнения	73
Глава 10	75
Сила воодушевления	76
Как развить энтузиазм	77
Вопросы и упражнения	79
Конец ознакомительного фрагмента.	85

Дейл Карнеги, Наполеон Хилл Общайся так, чтобы тебя слышали, слушали и слушались!

Dale Carnegie, Napoleon Hill

Public Speaking by Dale Carnegie & Pleasing Personality by
Napoleon Hill

© BN Publishing, 2006

Публикуется по соглашению с BN Publishing.



© Янченко А., перевод с англ., 2015

© Полищук В., перевод с англ., 2015

© ООО «Издательство АСТ», 2015

ОТЗЫВЫ ЧИТАТЕЛЕЙ

Я прошел специальный курс «основы общения», за который заплатил очень недешево. Но сейчас я понял кое-что важное: эта работа Карнеги – то, что мне было нужно! Он единственный учитель, который уделяет внимание всему, всем тонкостям – от тембра голоса до жестов! Жаль, что эта книга не попала мне в руки до того, как я потратит деньги на курсы.

Д. С. Р. Джонс, СанФранциско

Если вы спросите меня, какая книга поможет добиться успеха, – я порекомендую эту. Прекрасный учебник для тех, кто хочет добиться высот в ораторском мастерстве. Много примеров, заданий. Бери и занимайся!

Марджори Клеменс, Вашингтон (округ Колумбия)

Я могу с уверенностью сказать, что являюсь экспертом в теме ораторского мастерства, ведь я уже 15 лет преподаю его студентам. Но эта книга остается моей настольной. Иногда и мне, специалисту, приходится заглядывать в нее, чтобы набраться мудрости.

Джесон С. Кларк, Сиэтл

Действительно классический труд по ораторскому мастерству. Очень подробный анализ различных речей, задания для практики, очень много важных и полезных

советов. Я занимался по этой книге полгода и добился ощутимых результатов. Главное, я понял, что надо верить в то, что говоришь, и тогда все получится.

Нил Сторридж, Чикаго

Великая книга! Я многому научился. И мне было интересно. Я наслаждался этой книгой до последней страницы. Обязательно буду ее перечитывать. Мне понравилось, что вся теория объясняется на реальных выступлениях знаменитых людей. Есть чему и у кого поучиться.

Джон, Стюард, Чарльстон

Мастерство публичного выступления Дейл Карнеги

Предисловие

Книга, как и человеческая деятельность в целом, эффективна настолько, насколько результативен подход, который она практикует. Сочинение может содержать множество прекрасных идей, но если автор рассматривает вопрос под неправильным углом, даже самые превосходные советы не принесут никакой пользы.

Эта книга основывается на личном опыте автора. Если вы считаете, что научиться выступать самому и научить этому других людей – значит запомнить свод неких незыблемых правил произношения, формирования жестов и изложения мыслей, то данный труд вряд ли покажется вам интересным, поскольку в нем содержатся советы по выработке собственных правил и принципов. Но если вы отнесетесь к материалу непредвзято, то вскоре сможете уловить главное, что несет это сочинение.

Во-первых, мастерство публичного выступления не определяется внешними факторами. Оно ни в коей мере не явля-

ется искусством подражания и вообще не зависит от соблюдения стандартов и правил, установленных другими людьми. Публичное выступление – это всенародное высказывание, выражение самого себя перед аудиторией; поэтому человек должен обладать мыслями и чувствами, которыми не стыдно будет поделиться. Вне зависимости от используемых приемов и техник, оратор будет оставаться лишь механизмом – пусть и прекрасно отлаженным – по передаче мыслей других людей, пока его слова не начнут отражать хотя бы частицу его самого. Таким образом, в основе нашей методики обучения лежит необходимость личностного развития.

Вовторых (что сочетается с первым принципом), человеку следует в совершенстве овладеть не только своими мыслями и чувствами, но и иметь хорошую физическую форму – чтобы благодаря безупречной внешности передавать искренние внутренние порывы. Мы твердо убеждены в том, что бесполезно устанавливать системы правил для постановки речи, интонации, жестов и прочих выразительных средств, пока два этих принципа не будут выполняться.

Третий принцип, как нам кажется, точно не вызовет разногласий: никто не сможет убедительно говорить, пока не поставит грамотную речь. Это может выглядеть как замкнутый круг, но это требование никак не обойти.

Многие преподаватели начинают обучение с объяснения того, *как* нужно что-то делать. И совершенно напрасно! Ста-

рый трюизм¹ гласит о том, что мы учимся чему-то, когда делаем это. Начинающий оратор должен в первую очередь как можно больше говорить с людьми, а не ставить голос, жесты и прочее. Когда он начнет выступать, то сможет постепенно улучшать свои навыки, самостоятельно подмечая и исправляя допущенные ошибки или принимая к сведению критику слушателей.

Но как выявить свои недостатки самостоятельно? Просто ответив на три вопроса:

- ✓ Какие качества присущи красноречивому оратору?
- ✓ Каким образом можно развить в себе хотя бы некоторые из них?
- ✓ Какие вредные привычки в речи мешают достичь этих качеств?

Опыт в этом случае – не просто лучший учитель, но главный и единственный. Но вы не должны ограничиваться только собственными наработками – для дополнения, исправления и обоснования правильности наших собственных знаний должен использоваться опыт других людей. В этой связи человек может стать для себя самым главным критиком только тогда, когда научится хорошо понимать самого себя, прислушиваться к мнению других людей и оценивать эффективность деятельности по критериям, которые сам для себя выработал. Как говорил Кант: «Если я должен, значит – могу».

¹ Трюизм – общеизвестная, избитая истина, банальность. – *Прим. перев.*

Чтение данной книги покажет, насколько полно и наглядно были раскрыты эти принципы. Человеку, который хочет научиться выступать на публике, с самого начала необходимо выбрать для выступления хорошо знакомые темы. На страницах нашего издания приведены простые советы по самоконтролю, которые помогут постепенно развить выразительность речи благодаря обогащению своего внутреннего мира. Также читателю откроются сокровищницы материалов, которые он сможет использовать в учебных целях. Но прежде всего в течение всего обучения он должен выступать, выступать и еще раз **ВЫСТУПАТЬ** – чтобы выработать свои собственные техники, свою особую манеру и приемы, рожденные из личного опыта и наблюдений, а также изложенного письменно жизненного багажа других людей.

Так что в первую очередь важно понять, что техника имеет второстепенное значение – главную роль играют голова и сердце. И не просто главную, а первостепенную: пока в человеке не будет целостности, любые используемые методики будут походить на красивые одежды для восковой скульптуры.

*Джозеф Берг Эйсенwein,
г. Нарберт, штат Пенсильвания.
«Искусство публичного выступления»*

Глава 1

Уверенность перед аудиторией

В присутствии публики зачастую возникает странное ощущение. Его могут вызвать многочисленные взгляды, направленные на выступающего, особенно если он постоянно обращает на них внимание. Большинство ораторов испытывают при этом неописуемое волнение, ощущают что-то тяжелое, нависшее в воздухе, осязаемое и тревожное. Каждый слушатель подтвердит, что сила взгляда человека, разговаривающего с аудиторией, увеличивает убедительность его речи. Поэтому оратор должен уметь противостоять взорам публики: как только его внутренние огоньки красноречия разожгут пламя риторики, взгляды публики потеряют весь свой устрашающий эффект.

Уильям Питтенгер. «Речь экспромтом»

Люди, которые начинают осваивать мастерство публичного выступления, постоянно спрашивают «Как преодолеть застенчивость и страх, которые парализуют меня, когда я предстаю перед аудиторией?»

Выступайте на публике так часто, насколько это возможно, и скоро вы перестанете стесняться. Нельзя избавиться от страха сцены, штудирова научные труды. Книга может дать вам великолепные советы о том, как научиться плавать, но

рано или поздно вам придется окунуться, а может, даже уйти под воду несколько раз и «испугаться до полусмерти». Существует множество «декоративных» купальников, которые можно носить на берегу, но никто не учится в них плавать. Единственный эффективный способ – это окунуться с головой.

Практика, практика и еще раз ПРАКТИКА выступлений на публике поможет вам избавиться от страха перед аудиторией, так же как практика в плавании придаст уверенности и легкости на воде. Вы должны учиться выступать, выступая. А в наших силах – только постараться как можно лучше подготовить вас к погружению. Однако никто не выступит перед публикой вместо вас. Врач может назначить лекарства, но таблетки вы должны будете пить сами.

Не отчаивайтесь, если поначалу вас будет охватывать сильный страх перед сценой. Некоторые прекрасные ораторы так и не сумели преодолеть его до конца. Но если у вас это все-таки получится, то вам воздастся сторицей.

Погрузитесь в тему с головой

Если вы полностью увлечены темой своего выступления, то вас мало будут заботить посторонние мысли. Концентрация – это процесс сосредоточения на наиболее важных вещах. На сцене «по одежке протягивай и ножки»: думайте о том, что вы хотите сказать – «заполните» свое сознание по-

тенциальной речью, и она вытеснит все ваши беспочвенные страхи.

Рефлексия и самосознание не одно и то же, ибо во время выступления все внимание должно быть занято сутью речи, а не направлено на собственное «Я» (не только в интересах публики, но и в ваших). Вы – не экспонат в музее; вы – вестник, который должен передать сообщение, достойное огласки. Крайне эгоистично заполнять голову мыслями о самом себе, когда в вашем распоряжении есть более важная вещь – ИСТИНА. Уверенно произнесите про себя эту мысль и отбросьте излишнюю рефлексия. Если в театре начнется пожар, вы пулей вылетите на сцену и выдадите инструкции без лишних колебаний, поскольку важность того, что вы должны будете сказать, вытеснит из головы все мысли, связанные со страхом.

Хуже боязни выступить плохо может быть только рефлексия, связанная со стремлением сделать все идеально. Первый признак величия состоит в том, что человек не пытается выглядеть и вести себя лучше всех.

Найдите, что сказать

Проблема большинства ораторов состоит в том, что они выходят на публику, не зная, что сказать. Не удивительно, что природа, не вынося пустоты, заполняет ее тем, что «попадется под руку», то есть, как правило, мыслями вроде

«Правильно ли я все делаю?», «Моя прическа в порядке?», «Я точно провалюсь».

Недостаточно проникнуться темой выступления – у вас должны быть веские основания для уверенности. Если вы представляете перед аудиторией неподготовленным или оперируете устаревшей информацией, то просто обязаны начать «копаться в себе» – вам должно быть стыдно за пустую трату времени ваших слушателей. Подготовьтесь. Изучите вопрос и продумайте в общих чертах план выступления. Составьте несколько предложений, чтобы в начале речи не нужно было подбирать слова. Если вы будете разбираться в теме лучше, чем ваши слушатели, то вам будет нечего бояться.

После подготовки к успешному выступлению настройтесь на него

Займите уверенную позу и, что самое главное, сохраняйте уверенность внутри. Быть излишне самоуверенным плохо, но ожидать провала – еще хуже, поскольку самонадеянный человек может захватить внимание аудитории благодаря своей решительности, в то время как дрожащий от страха привлекает только неудачи.

Скромность – это не то, что следует демонстрировать в присутствии других людей. Вместо этого устаревшего принципа оратору стоит придерживаться более современных правил поведения. Держаться достаточно скромно подобает

каждому человеку, который по-настоящему хорошо себя знает, но эта позиция не должна походить на мягкотелость, присущую размазне; ее необходимо, как приправу, использовать по вкусу, чтобы сделать выступление более выразительным.

Если вы убеждены, что выступите неудачно, то так и произойдет. Отбросьте мысли вроде «я просто жалкий неудачник». Вы – бог с неограниченными возможностями. «Коль мы готовы духом, – все готово»².

Покажите аудитории класс

Во время публичного выступления, как и при электрическом токе, возникают положительный (активный) и отрицательный (пассивный) полюса. Плюсом станете либо вы, либо ваша аудитория. Если вы «возьмете плюс на себя», то сможете сохранить его практически на все время выступления. Если же примите «пассивный полюс», то останетесь центром инертности. Взяв на себя одно или другое, вы будете подписывать это.

Сконцентрируйте все внимание на себе, но не забывайте, что хотя ваша аудитория бесконечно важнее вас, истина важнее вас обоих, поскольку она безусловна. Если вы начнете сомневаться в своем лидерстве, меч выпадет из вашей руки. Мысль о том, что вы можете учить, направлять или вдох-

² Цитата из пьесы У. Шекспира «Генрих V». – Прим. перев.

новлять множество или даже небольшую группу людей, может потрясти вас своей неслыханной наглостью – чем, впрочем, она и является; но начав выступать, проявите смелость. **БУДЬТЕ** смелы – внутри вас находятся силы, которые позволят стать таким, каким вы должны быть.

Успокойте себя мыслью о том, что публика не нанесет вам вреда. Встав перед слушателями, остановитесь на мгновение и посмотрите на них – сто к одному, что они желают вам успеха, поскольку ни один человек не будет настолько глуп, чтобы тратить свое время, а возможно, и деньги, полагая, что вы впустую промотаете его вложения тусклой, безжизненной речью.

Заключительные советы

Не спешите начинать – спешка показывает недостаток контроля.

Не извиняйтесь. В этом нет необходимости, а если и есть – то это уже не поможет. Гните свою линию.

Сделайте глубокий вдох, расслабьтесь и начните в спокойном разговорном тоне, словно беседуете с близким другом. Вы поймете, что это и вполтину не так страшно, как кажется; на самом деле это как нырять в холодную воду: когда вы уже окунулись, вода кажется нормальной. После нескольких выступлений вы с радостным предвкушением будете ждать новых «погружений». Выступить перед аудиторией и видеть,

как они «впитывают» ваши мысли – одно из величайших наслаждений, которое только может познать человек.

Так что отбросьте ненужный страх (потому что страх – для трусов), пока не обуздаете его. Ваша аудитория – ключ к успеху для вас и вашей речи. Идите и получите его. Мир обязан своему прогрессу мужчинам, которые отважились рискнуть, и вы не должны бояться выражать свои мысли красноречиво (хотя часто требуется немалая смелость, чтобы произнести одно-единственное предложение).

Отбросьте нерешительность, выработайте уверенный настрой. И помните, что добиться чего-то можно только методом проб и ошибок.

В этой начальной главе мы постарались задать тон всей книге. Многие из приведенных здесь идей будут рассмотрены более подробно в последующих разделах данной работы. Однако независимо от изучаемого материала вы не должны забывать о важности обоснованной уверенности в себе.

Вопросы и упражнения

1. Каковы причины рефлексии?
2. Свойственна ли рефлексия животным? Почему?
3. Какие проявления рефлексии вы встречали у детей?
4. Почему вы освобождаетесь от нее под давлением сильного волнения или находясь в критических обстоятельствах?
5. Как умеренное волнение влияет на вас?

6. Каковы два основные условия достижения уверенности в себе? Какое из них имеет наибольшее значение?

7. Какое влияние на аудиторию оказывает уверенность выступающего человека?

8. Составьте одно-двухминутную речь на тему «Уверенность и трусость».

9. Как влияют на уверенность привычки? В этой связи изучите главу «Разумное мышление и личность».

10. Напишите вкратце, как вы применяли на практике советы из этой главы.

11. Выступите с трехминутной речью на тему «Страх перед публикой», включив в нее (добродушную) карикатуру на двух (или более) жертв этого страха.

Глава 2

Грех однообразия

*Однажды из единообразия родилась скука.
Антуан де Ламотт*

Английский язык с годами изменился, и множество слов приобрело дополнительное значение. Например, слово «монотонный». От «имеющий один тон» оно стало в более широком смысле означать «недостаток разнообразия». Монотонный рассказчик не только бубнит с одной и той же громкостью, высотой голоса и скоростью, но и использует одни и те же акценты, одни и те же приемы – или обходится без них вообще.

Монотонность – основной и самый распространенный грех выступающего на публике человека – это не преступление, но недостаток действия. Эмерсон как-то сказал: «Сила искусства зиждется на обособлении, выделении одного объекта из беспокойного океана многообразия». Этого как раз и не делает монотонный рассказчик, – он не отделяет одну мысль или фразу от другой, выражая их все в одинаковой манере.

Самое страшное наказание из тех, что когда-либо изобретал человеческий гений, – это нескончаемое однообразие – одиночное заключение. Монотонность, используемая в ка-

честве самого сурового наказания в наших тюрьмах, – это то, что лишает речь выразительности и силы. Монотонность приводит к обеднению не только речи, но и самой жизни. Старайтесь делать свою речь более разнообразной, подобно тому, как бизнесмен стремится преумножить свое богатство.

Вы не найдете двух одинаковых рек, лесов или гор. Природа в своем изобилии бесконечно многообразна. Люди со своими ограничениями зачастую ведут себя одинаково. Возвращайтесь к природным истокам, когда выступаете с речью.

Как победить монотонность

Мы увеличиваем количество нарядов, пополняя свой гардероб. Мы устраним монотонность в речи, преумножая наши речевые средства. Мы расширяем спектр наших речевых средств.

У плотника есть специальные принадлежности для работы по дереву. В распоряжении органиста имеются особые клавиши и регистры, с помощью которых он создает гармонии и эффекты. Аналогичным образом оратор имеет «под рукой» ряд инструментов и приспособлений, посредством которых выстраивает свою аргументацию, играет на чувствах и задает направление мыслям аудитории. Цель последующих глав – дать вам наиболее полное представление об этих инструментах и оказать практическую помощь в их освоении.

Множество выступающих перед аудиторией игнорируют те основные законы, которые делают речь эффективной. То, в какой степени вы будете доверять и следовать правилам, которыми мы хотим с вами поделиться, будет определять то, насколько эффективной и убедительной сделается ваша речь. И чем больше вы будете игнорировать их, тем менее живой и яркой она станет. Невозможно переоценить важность этих правил. Они – сама основа успешной речи. «Выберите верные законы, – говорил Наполеон, – и все остальное приложится».

Но следует понимать, что успех публичного выступления не зависит от нескольких устаревших принципов. Для публичного выступления наибольшее значение имеет искренность, сила, чувства и естественность. Вы можете пренебречь чем угодно, но не этим.

Когда вы освоите техники речи, представленные в последующих главах, вы победите монотонность. Отчетливое понимание этих принципов и способность применять их на практике обеспечат огромное разнообразие выразительных средств. Но одно обдумывание их не принесет особой пользы – вы должны практиковаться, практиковаться и еще раз ПРАКТИКОВАТЬСЯ. Если никто вас не слушает, прислушайтесь к самому себе – вы всегда должны оставаться для себя самым честным и привередливым критиком.

Технические приемы, содержащиеся в последующих главах, придуманы не нами. Все они основываются на тех прак-

тиках, которые используют талантливые ораторы и актеры в своей работе. Их основной принцип – естественность и непосредственность важнее предписаний.

Будьте естественны, но не забывайте также оттачивать свои природные навыки, поскольку мы должны стремиться к развитию своей натуры во всех аспектах жизни, в том числе и в речи.

Вопросы и упражнения

1. Каковы причины монотонности?
2. Приведите несколько примеров того, как однообразие проявляется в природе.
3. Приведите несколько примеров того, как монотонность проявляется в повседневной жизни людей.
4. Опишите последствия этого в обоих случаях.
5. Громко прочитайте любую речь, не обращая внимания на ее смысл или силу.
6. После этого повторите ту же речь, предварительно вникнув в ее смысл и «эмоцию». Что изменилось на этот раз?
7. Почему монотонность – одна из самых грубых и распространенных ошибок ораторов?

Глава 3

Акцентирование и нивелирование

Словом, развивать выразительность... лучше всего, не держа в голове конкретные правила, но наполняясь конкретными чувствами.

Чарльз С. Болдвин. «Письмо и речь»

Стреляя из ружья со слишком большой кучностью боя, вы вряд ли преуспеете на охоте. То же справедливо и в отношении речи. Рассказчик, который распыляет свою силу и выразительность в предложении случайным образом, не добьется результата. Не каждое слово одинаково важно – только некоторые из них требуют акцентирования.

Мы говорим «масса-ЧУ-сетс» и «минне-А-полис», не выделяя каждый слог, но с выражением подчеркивая ударный и быстро перескакиваем через остальные, не столь важные. Таким же образом необходимо выделять ключевые слова в предложении. В некоторой степени все мы делаем это в обычной речи; но как насчет публичных выступлений? Именно при отсутствии необходимых акцентов монотонность, вызванная недостатком выразительности, проявляется во всей своей «однообразной красе».

Каждое предложение можно рассматривать как одно большое слово, где в качестве слога под ударением выступа-

ет ключевое слово. В качестве примера рассмотрим следующее утверждение:

«Судьба определяется не случаем. Она определяется выбором».

Вы можете сказать МАССАЧУСЕТС, выделяя каждый слог, так же как и придать одинаковый вес каждому слову в вышеупомянутом утверждении.

Проговорите громко приведенную фразу, обращая внимание на свои ощущения. Безусловно, вам захочется выделить слово «судьба», поскольку в нем заключена основная мысль утверждения, и вы невольно сделаете это, иначе слушатели могут решить, что, по вашему мнению, судьба *зависит* от случая. Кроме того вы должны будете выделить слово «случай», поскольку оно отражает одну из двух основных идей приведенного выше заявления.

Другая причина, по которой на слове «случай» акцентируется внимание, состоит в том, что оно сильно контрастирует со словом «выбор» в следующем предложении. Очевидно, что автор противопоставляет их намеренно, чтобы сделать фразу более выразительной. Таким образом, мы видим, что противопоставление – одно из основных средств, позволяющих расставить акценты.

Выступая с речью, вы можете подчеркнуть это противопоставление с помощью своего голоса. Если вы хотите об-

ратить внимание на то, что судьба определяется выбором, то лучше вначале сказать, что «СУДЬБА НЕ определяется СЛУЧАЕМ» (окрас шерсти лошади запомнится значительно лучше, если нам не просто скажут, что он белый, но, что «он БЕЛЫЙ, а НЕ ЧЕРНЫЙ»).

Во втором предложении присутствует лишь одно важное слово – «выбор». Это именно то слово, которое отражает основную идею утверждения, и автор строк хотел выделить именно его, противопоставив «судьбе». Таким образом, приведенную выше фразу нужно произносить следующим образом:

«СУДЬБА – определяется НЕ СЛУЧАЕМ. Она определяется ВЫБОРОМ». Перечитайте это утверждение снова, как можно сильнее акцентируя внимание на словах, выделенных прописными буквами.

Практически в каждом предложении присутствуют СЛОВАВЕРШИНЫ, которые отражают основные важные идеи. Когда вы покупаете газету, то с первого взгляда можете определить, какие статьи наиболее важны. Размер букв – важный инструмент редактора, который позволяет расставлять акценты, выделяя одну часть текста крупным шрифтом, а другую – более мелким. В некоторых случаях для этого могут использоваться даже красные строки.

Речь станет только лучше, если выступающий будет «сохранять» внимание аудитории примерно на одном уровне, выделяя только те слова, которые отражают основные идеи

и мысли.

Профессиональный оратор заставляет важные слова «выступать», подобно горным вершинам; неважные слова «опускаются», как русло реки. Главные мысли выпирают вверх, как мощные дубы; мысли, которые не несут особой важности, подобно траве устилают подножие дерева.

Из этого мы можем сделать важный вывод: **АКЦЕНТИРОВАНИЕ** достигается **ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЕМ** и **СОПОСТАВЛЕНИЕМ**.

Чтобы выделить слово, произнесите его не так, как произносите другие. Если вы говорили громко, то проговорите важное слово напряженным шепотом – и вы привлечете к нему должное внимание. Если вы говорили быстро, скажите нужное слово медленно. Если ваша речь шла в низком тоне, «переключитесь» на высокий. Если говорили в высоком, то перейдите к низкому. Изучите главы «Интонация», «Чувство», «Пауза», «Высота голоса», «Темп». В каждой из них подробно рассказывается, как, используя соответствующие методики, выделять нужные слова.

В этой главе мы рассматриваем только одну форму акцентирования: ту, при которой выделяются важные слова и нивелируются все прочие. Не забывайте: это один из основных приемов, который необходимо постоянно использовать, чтобы добиться желаемого эффекта.

При этом не стоит громкость речи путать с ее выразительностью. Крик – это не синоним убедительности, увлекатель-

ности или эмоциональности. Сила, которую следует прикладывать к выразительному слову, не должна быть исключительно физического характера. Безусловно, ключевое слово можно произнести громче или тише, но в большей степени необходимо стремиться к содержательности и искренности. Оно должно исходить из самого сердца.

Иногда, для пущей выразительности, допустимо делать упор на каждом слоге, как в следующем примере:

*Я ре-ши-тель-но отказываюсь выполнить ваше требова-
ние.*

В некоторых случаях этот прием можно использовать для целого предложения, подчеркивая каждое слово. Это хороший инструмент для привлечения внимания, обеспечивающий желанное разнообразие. Подобным образом можно эффектно произнести знаменитую фразу Патрика Генри: «Лишите-меня-оков-или-лишите-жизни».

Если вы акцентируете внимание на конкретном слове, публика будет ожидать, что вы противопоставите его чему-либо. Отметьте, как будет меняться значение предложения, когда вы сделаете акцент на разных словах.

*Я собирался купить дом этой весной (даже если вы –
нет).*

✓ Я СОБИРАЛСЯ купить дом этой весной (но что-то по-

мешало).

✓ Я собирался КУПИТЬ дом этой весной (*вместо того, чтобы снимать квартиру как раньше*).

✓ Я собирался купить ДОМ этой весной (*а не автомобиль*).

✓ Я собирался купить дом ЭТОЙ весной (*а не следующей*).

✓ Я собирался купить дом этой ВЕСНОЙ (*а не осенью*).

Важно понимать, что не существует жестких правил акцентирования. Не всегда представляется возможным определить, какое слово необходимо выделить, а какое – нет. Используя разные акценты, люди могут интерпретировать речь по-разному. Невозможно точно сказать, какое толкование фразы является верным. Об этом важно помнить, выполняя приведенные ниже упражнения. Вы должны прислушаться к своему внутреннему голосу и делать то, что принесет максимальную пользу.

Вопросы и упражнения

1. Что такое акцентирование?
2. Приведите пример того, как можно нарушить монотонность речи.
3. Как этого можно достичь с помощью голоса?
4. Какие слова нужно акцентировать, а какие нивелиро-

вать в предложении?

5. Произнесите несколько раз какое-либо предложение, каждый раз выделяя разные слова и отмечая, как меняется смысл фразы.

6. Каковы последствия недостатка выразительности?

7. В каком случае допустимо выделять каждое слово в предложении?

8. Отметьте, какие слова акцентируются, а какие нивелируются в услышанном вами разговоре или речи. Акценты были выставлены правильно? Почему? Можете ли вы предложить вариант лучше?

9. Вырежьте из газеты или журнала статью или заметку о каком-либо происшествии. Отметьте, какие слова следует акцентировать, и возьмите ее с собой в аудиторию.

Глава 4

Тональность и высота голоса

Речь – это просто модифицированная форма пения: принципиальная разница между ними лишь в том, что при пении гласные буквы «тянутся» дольше, а промежутки между словами – короче, тогда как в речи слова произносятся в, грубо говоря, тонах «стаккато»: гласные звуки специальным образом не «удлиняются», а паузы между словами возрастают. Тот факт, что при пении используется более широкий диапазон тонов, все равно не позволяет принципиально отделить его от обычной речи. В речи также проявляется многообразие тонов. Даже в простом разговоре, как показали мои исследования, используется от трех до шести разных полутонов, а у некоторых людей этот диапазон превышает октаву.

Уильям Шенпегрэлл. «Популярная наука»³

Под высотой голоса, как известно, мы понимаем относительную позицию вокального тона – высокую, среднюю, низкую или любую другую промежуточную. Выступая на публике, мы произносим в одном тоне не только восклицания и односложные слова (О! и т. п.), но и группы слогов, слов и да-

³ *Popular Science* – ежемесячный научнопопулярный журнал, издаваемый в США с мая 1872 года. – Прим. перев.

же предложений. Красноречивый оратор изменяет не только высоту отдельных слогов (обратите внимание на главу 7 «Интонация»), но и использует различные тона для разных групп слов и предложений. Именно этому посвящена настоящая глава.

Каждое изменение мысли требует изменения высоты голоса

Не важно, следует ли оратор этому правилу сознательно, бессознательно или подсознательно, но оно является логической основой грамотных изменений тона голоса. И тем не менее именно его нарушают чаще прочих. Преступник может пренебречь законами штата и избежать наказания, но тот оратор, который нарушит данное правило, в любом случае поплатится за это как минимум потерей красноречия, а его ни в чем не повинные слушатели будут вынуждены терпеть монотонную речь.

Варьирование высоты голоса — камень преткновения не только для подавляющего большинства начинающих ораторов, но также и для многих более опытных людей. Эта проблема проявляется особенно сильно, когда произносится речь, заученная наизусть.

Чтобы понять, как звучит выступление при одинаковой высоте тона, сыграйте несколько десятков раз одну и ту же ноту на пианино. Ваш голос обладает огромным диапазоном

тонов — от самых высоких до самых низких. Нет никакого оправдания тому, кто, обладая всем этим многообразием звуков, оскорбляет слух и вкус аудитории, упорно употребляя только один из них.

Естественная смена высоты голоса

Стараясь сделать речь красноречивой, мы должны постоянно возвращаться к природным истокам. Прислушайтесь — по-настоящему прислушайтесь — к пению птиц.

Чьи песни звучат приятнее для уха: тех наших пернатых друзей, которые обладают красивыми голосами и малым диапазоном, или тех, кто не только отличаются внушительными вокальными данными, но и используют ноты в различных комбинациях? Даже самое прекрасное щебетание, повторяемое без изменений, может быть невыносимо для слуха.

Дети редко произносят звуки с одной и той же высотой голоса. Прислушайтесь к спорам ребятни на улице и обратите внимание на постоянные изменения высоты тона. Обычная речь большинства взрослых людей также полна приятного разнообразия.

Представьте, как кто-то произносит приведенную ниже фразу, и оцените правильность тонового рисунка. Помните, на данном этапе мы рассматриваем не интонацию отдельных слов, а общую высоту голоса, в которой произносятся фразы.

(Высокий тон) *«Я хотел бы отправиться в отпуск завтра, (ниже) хотя у меня остается еще много незаконченных дел. (Выше) Тем не менее, если я буду ждать, пока не освобожусь – то никогда не уеду».*

Произнесите ее в соответствии с подсказками, а потом – на одной высоте, как сделало бы большинство рассказчиков. Обратите внимание, насколько правдивее звучит первый вариант.

Учитесь говорить исключительно в разговорном тоне, и изменяйте высоту голоса по несколько раз. Практикуйтесь, пока соседи не решат, что вы разговариваете с другом, а не повторяете заученный наизусть монолог. Если вы сомневаетесь в убедительности своей речи, произнесите ее перед хорошим знакомым и поинтересуйтесь у него, напоминает ли та заученный текст. Если он ответит утвердительно, значит, что-то не так.

Каждый оратор должен уметь правильно изменять высоту голоса. Однако помните, что освоение данного выразительного средства потребует от вас терпения и упорных тренировок.

В обычном разговоре вы сначала обдумываете мысль, а потом подбираете слова, чтобы ее выразить. Если вы будете выступать с заранее подготовленной речью, то волей-неволей станете сначала произносить слова и только потом обдумывать их смысл – и многих ораторов совершенно не смущает этот факт. Между тем обратный процесс приводит к

обратному результату. Возвращайтесь к природным истокам в своих выразительных средствах и добьетесь успеха.

Прочитайте приведенный ниже отрывок, особо не вдаваясь в его смысл. После этого повторите его снова, обращая особое внимание на мысли, которые у вас при этом возникают. Проникнитесь идеей текста, постарайтесь выразить ее наиболее полно. Представьте, что вы стоите перед аудиторией. Окиньте уверенным взглядом их лица и произнесите эти слова. Если вы следовали данным советам, то через некоторое время заметите, что часто меняете высоту своего голоса.

Мужчин убивает не работа; их убивает стресс. Работа не вредит здоровью; вы не сможете нагрузить человека больше, чем он способен снести. Стресс – вот та ржавчина, которая поражает клинок. Машины разрушает не вращение, а трение.
Генри Уорд Бичер

Изменение высоты голоса привлекает внимание

Это крайне важная мысль. Использование разнообразных тонов подогревает интерес слушателей. Но один из самых действенных способов сделать речь более выразительной или добавить нестандартный акцент – это неожиданно и сильно изменить высоту голоса. Большой контраст всегда привлекает внимание.

(Высокий тон) *«Чего же ждать от Конгресса дальше?»*
(Низкий тон) *«Не знаю».*

Благодаря такому внезапному изменению высоты голоса во время выступления доктор Ньюэл Дуайт привлек пристальное внимание слушателей.

Вы можете поменять тона местами, сохранив эффект акцентирования, но при этом слова будут восприняты не столь серьезно. Таким образом, любой метод позволяет добиться выразительности в речи, когда его применяют с умом и пониманием принципов действия.

Стремясь добиться контраста, важно избегать крайностей. Большинство ораторов делают голос слишком высоким. Шекспир говорил, что мягкий, нежный, низкий голос является «добродетелью для женщины»; то же справедливо и в отношении мужчин. Голосу нет нужды быть высоким, чтобы звучать мощно или приятно.

В заключение позвольте еще раз напомнить вам о важности использования разнообразных тонов. Когда вы поете, то повышаете и понижаете голос, сначала берете одну ноту, а потом – другую, ниже или выше первой. Применяйте тот же принцип во время выступлений.

Вы должны полагаться на здравый смысл и чувство вкуса, которые подскажут вам, когда стоит использовать низкий, когда средний, а когда – высокий тон.

Вопросы и упражнения

1. Назовите два способа, позволяющие добиться разнообразия и убедительности в речи.

2. Почему во время выступления необходимо часто менять высоту голоса?

3. Определите, в каком тоне вы обычно выступаете. Не слишком ли он высок?

4. Каким голосом (высоким или низким) мы выражаем следующие состояния и эмоции? Какие из них можно показать и тем и другим?

Волнение. Торжество. Поражение. Печаль. Любовь. Озабоченность. Страх.

5. Обратите внимание на то, как мы естественным образом меняем высоту голоса, когда произносим вводный оборот:

Я увидел – а вернее, почувствовал, – что девушка была ко мне равнодушна.

6. Произнесите приведенные ниже строки, используя наиболее подходящие, на ваш взгляд, тона. Предложите по два варианта для каждого примера. Какой из них, по вашему мнению, лучше подходит и почему?

Что я получил от тебя? Ничего.

Подписать это соглашение – значит навлечь на себя позор.

Он не принял во внимание одно крайне важное обстоятельство – свою совесть.

7. Составьте график изменения высоты голоса в выбранном разговоре. Были ли эти изменения тонов правильными? Почему?

Помните, что два предложения или две части одного и того же предложения, которые содержат разные мысли, невозможно эффективно подать в одном и том же ключе. Позвольте повториться – каждое существенное изменение идеи должно сопровождаться существенным изменением высоты голоса. То, что покажется новичку значительным изменением тональности, на самом деле будет немногим отличаться от монотонности. Учитесь выражать одни мысли очень высоким голосом, а другие – крайне низким. **РАСШИРЯЙТЕ СВОЙ ДИАПАЗОН.** Вам пригодятся практически все тона.

Глава 5

Темп голоса

*Он словом Божьим в нас разжиг
Восторг и интерес.
То быстр, то спокоен слог
А сам – усталка без.*

Роберт Бернс. «Святая Ярмарка»

Латынь завещала нам слово, которое не имеет точного эквивалента в английском языке, поэтому мы переняли его без изменений – это слово «*tempo*». Оно означает «скорость движения», которая в свою очередь определяется отношением пройденного пути к затраченному времени.

Темп является крайне важной составляющей речи – если оратор произносит все слова с одинаковой скоростью, то лишает себя одного из главных средств акцентирования. И питчер⁴ в бейсболе, и боулер⁵ в крикете и подающий в теннисе подтвердят важность своевременного изменения скорости – смены темпа – подачи мяча. То же должен делать оратор в своей речи.

⁴ Питчер – в бейсболе – игрок, который броском вводит мяч в игру. – *Прим. перев.*

⁵ Боулер – в крикете – игрок, подающий мяч. – *Прим. перев.*

Изменение темпа делает речь естественной

Крайне важно добиться естественности или, по крайней мере, кажущейся естественности речи (о чем говорилось в главе «Грех однообразия»), и постоянная смена темпа играет при этом очень большую роль. Оратору следует учиться варьировать скорость речи так, как это делают театральные актеры.

Произнесите первое предложение приведенного ниже примера в медленном темпе, а второе – в быстром и обратите внимание на то, насколько естественно они прозвучат. После этого проговорите их с одинаковой скоростью и сравните с предыдущим вариантом.

Куда же я подевал свой нож?

А, вспомнил – я отдал его Мэри.

Здесь мы видим, что скорость речи часто может меняться в рамках одного и того же предложения – разный темп используется не только для отдельных слов, групп слов, групп предложений, но и для обширных фрагментов выступлений.

Изменение темпа как средство акцентирования

Любое существенное изменение темпа делает речь более выразительной и привлекает внимание. Вы можете практически не замечать, что поезд движется, при том что он несется по рельсам со скоростью 140 км/ч, но стоит ему резко затормозить до 20 км/ч, и вы, несомненно, заметите это. Во время обеда вы можете забыть, что на кухне играет музыка, но как только ее темп сильно изменится, вы, по крайней мере, обратите на это внимание.

Так же можно расставлять акценты и в предложениях. Если вы хотите обратить особое внимание аудитории на определенную мысль, то резко измените темп, и слушатели просто не смогут пропустить ее мимо ушей. В одной пьесе современного драматурга есть следующая строчка:

«Я хочу, чтобы ты запомнил, что я скажу. Я хочу, чтобы ты помнил об этом до конца своих... — мне плевать, что у тебя есть револьвер». Часть, предшествующая тире, произносится в очень медленном темпе, оставшийся фрагмент — буквально на скорости света, поскольку персонаж в этот момент выхватывает револьвер. Эффект был настолько выразительным, что строки не стерлись из памяти даже через полгода после посещения театра, тогда как большинство пьес забываются очень быстро.

Наблюдательный человек может заметить, что этот принцип используется хорошими театральными актерами, когда необходимо сделать речь более выразительной. Но помните, что данный инструмент следует применять в подходящих местах, иначе эффект окажется просто напросто нелепым. Слишком большое количество ораторов пытаются обратить внимание слушателей на незначительные вещи.

Чтобы определить, в какой момент нужно изменить темп речи, следует в большей степени полагаться на свои ощущения, нежели на правила, сформулированные другими людьми. Зачастую неважно, какая часть предложения произносится медленно, а какая – быстро. Главное – стремиться к изменению как таковому.

Но меняйте темп осторожно, чтобы не сделать его слишком быстрым. Новички часто допускают подобную ошибку. Темп, как и диету, лучше делать разнообразным.

Вопросы и упражнения

1. Определите понятие темпа.
2. Что подразумевается под сменой темпа?
3. Чего можно этим добиться?
4. Назовите три способа, позволяющие сделать речь разнообразной и убедительной.
5. Отметьте, как надо меняется темп в обычном разговоре. Речь при этом звучит естественно? Почему? Приведите

примеры.

6. Как правило, при волнении, радости или сильном гневе человек говорит в быстром темпе, тогда как печаль и чувство глубокого достоинства выражаются, в основном, в медленном. Попробуйте произнести геттисбергскую речь Абраама Линкольна в быстром темпе или какую-либо речь Патрика Генри в медленном и обратите внимание на то, как нелепо это прозвучит.

7. Произнесите приведенный ниже отрывок несколько раз, тщательно отмечая места, в которых необходимо изменить темп. Экспериментируйте, внося разнообразие. Какой вариант, на ваш взгляд, лучше всего отражает смысл речи?

Дань уважения Геттисбергскому кладбищу

Восемьдесят семь лет назад наши деды и отцы основали на этом континенте новую нацию, базирующуюся на принципах свободы и равенства всех людей от рождения. В настоящий момент мы вовлечены в великую Гражданскую войну, проходя через тяжелые испытания, которые могли бы сломить любую другую не менее достойную нацию.

Мы повстречались на великом поле битвы. Мы собрались, кроме всего прочего, чтобы отдать дань тем, кто пожертвовал своими жизнями ради благополучия нации. Мы совершаем благородное и праведное дело. Но надо признать, что не в нашей власти освятить эту землю. Храбрецы, живые и павшие, что сражались здесь, уже сделали это, и нам

нечего добавить или отнять. Мир вряд ли услышит или запомнит наши сегодняшние слова, но их подвиг никогда не будет забыт.

Теперь это наша обязанность – взять на себя бремя, которое они с честью несли до сих пор. Это наша обязанность – посвятить себя великой задаче, которую они нам оставили, ибо мы унаследовали их безграничную преданность славной цели, которой эти благородные люди отдали все свои силы без остатка; ибо мы твердо убеждены в том, что их жертва не должна стать напрасной; ибо наша нация должна, с Божьей помощью, заронить семена новой свободы, а народная власть не должна исчезнуть с лица Земли.

Авраам Линкольн

Глава 6

Пауза и убедительность

Истинная задача художника слова – это вплести собственный смысл, оборачивая его вокруг самого себя, таким образом, чтобы каждое предложение, одно за другим, вначале превращалось в подобие узла, а потом, после раскрытия основного смысла, самостоятельно развязывалось и раскрывалось.

Джордж Сэнтсберри. «Эссе на разные темы»

...Пауза... имеет особое значение, выраженное в тишине; другими словами, когда перестает звучать голос, начинает играть музыка ритма... Чтобы научиться управляться со всеми ее тонкостями и противовесами, требуется та же чуткость слуха, на которой основывается любая безупречная ритмическая структура текста. В отсутствие противовесов, когда пауза повисает неожиданно... возникает ощущение нарушения хода мысли и недосказанности, будто из предложения выпал нужный итиффт или скоба.

Джон Ф. Дженун. «Основные законы риторики»

Пауза во время выступления – не просто тишина, это тишина, которой намеренно придали выразительность.

Когда кто-то говорит «Для меня-ээ-огром-ная честь-

МММ-получить-эээ-возможность выступить перед вами сегодняшним вечером и-эээ-эээ-должен сказать-МММ», — он не использует паузы; он запинается. В некоторых случаях выступающий человек может быть красноречивым вопреки этим огрехам — но никак не благодаря им.

Между тем один из главных способов сделать свою речь красноречивой — это использовать паузу до, после, или до и после важного слова или фразы. Невозможно выразительно окрасить речь, поступаясь одним из основных принципов, который превращает обычных слушателей в красноречивых ораторов. Отрабатывайте этот мощный прием, пока не овладеете им в совершенстве.

Один человек, выступая в защиту другого, произнес: «Этот человек, друзья мои, принес эту благородную жертву — во имя нас с вами».

Пауза удивительным образом делает это утверждение более убедительным, правда? Обратите внимание на то, как оратор сосредоточил силу своего заявления и внимание слушателей на словах «во имя нас с вами». Повторите это предложение без паузы. На этот раз оно звучит менее убедительно?

Разумеется, во время подобной сознательной паузы выступающему необходимо сконцентрироваться на той мысли, на которую он хочет обратить внимание. Он не должен позволить своим мыслям «уплыть» даже на мгновение — ему следует как можно сильнее сосредоточиться на той мысли,

которую он хочет донести до аудитории.

В связи с этим важно уметь концентрироваться – без этого ни одна пауза не достигнет своей цели.

Грамотное применение пауз позволяет достигнуть одного из четырех результатов (или каждого из них):

1. Пауза позволяет оратору набраться сил перед финальным аккордом.

Молчание называют отцом речи. И это вполне справедливо. К сожалению, слишком большое количество публичных речей – безотцовщины. Они слоняются вокруг да около без остановки или передышки. Словно ручей из одноименного стихотворения Альфреда Теннисона, они струятся без конца. Прислушайтесь к детям, полицейскому на улице, застольной беседе и услышите произвольные паузы, которые естественно возникают в речи. Когда мы предстаем перед аудиторией, то забываем о наших природных способностях и для достижения выразительности стараемся использовать искусственные средства. Возвращайтесь к природным истокам – в том числе к паузе.

2. Пауза делает слушателей более восприимчивыми.

Герберт Спенсер утверждал, что вся Вселенная находится в движении. Так и есть – и каждое движение во всей своей красе является ритмичным. Передышка – это часть рит-

ма. Сделайте паузу и позвольте аудитории немного ослабить внимание. И то, что вы произнесете после этого, вызовет значительно больший эффект.

Если деревенский житель придет погостить к родственникам в город, то его будутстораживать звуки проезжающих машин, при том, что «матерый» горожанин не обратит на это никакого внимания. Из-за постоянного потока машин внимание последнего притупилось – в отличие от человека, которой редко приезжает в город и будет постоянно находиться настороже. Для него шум возникает после длительной паузы; отсюда и такой значительный эффект. Вы сможете привлечь внимание аудитории точно таким же образом. Примите это как непреложную истину и используйте этот принцип на практике – делая паузы. Повторим еще раз: мысль, которая следует за паузой, привлекает повышенное внимание. Наблюдайте за природой, изучайте ее законы и не противьтесь им в своей речи.

3. Пауза порождает напряженное ожидание.

Напряженное ожидание делает нашу жизнь более интересной; то же справедливо и в отношении речи. Пьеса или роман зачастую теряет большую часть своей увлекательности, если вы знаете все сюжетные ходы наперед. Мы любим гадать, что же произойдет дальше. Способность вызывать напряженное ожидание помогает женщинам добиваться своего от мужчин. Цирковой акробат использует тот же прием,

когда, намеренно совершив несколько неудачных попыток, в конце концов все же исполняет трюк. Даже та нарочитая манера, в который он проводит предварительные попытки, подогревает наш интерес – нам нравится находиться в предвкушении. Нам нравится не просто ждать, для нас важно и то, что мы получим в результате. Если бы рыба клевала постоянно, то рыбалка лишилась бы львиной доли своей увлекательности.

Таким образом, пауза – ценный инструмент в руках искусного оратора, предназначенный наращивать и поддерживать напряженное ожидание. Однажды во время одного из своих выступлений мистер Брайан⁶ произнес: «Для меня было большой честью слушать речь», – и он умолк, вынудив аудиторию на секунду задаться вопросом, чью речь было честью слушать – «великого евангелиста», – и он снова сделал паузу. Мы узнали немного больше про человека, выступление которого он слушал, но все еще терялись в догадках, о каком евангелисте идет речь, и тогда он закончил: «Дуайта Л. Муди». Мистер Брайан снова сделал небольшую паузу и продолжил: «Я пришел, чтобы сказать» – и снова умолк, заинтриговав аудиторию на мгновение, а потом продолжил – «что он является величайшим проповедником нашего времени». Заменив паузы двойным тире, получим следующую фразу:

⁶ Уильям Дженнингс Брайан (1860–1925) – американский политик и государственный деятель. – *Прим. перев.*

«Для меня было большой честью слушать – великого евангелиста – Дуайта Л. Муди. – Я пришел, чтобы сказать – что он является величайшим проповедником нашего времени».

Неумелый оратор протараторил бы эту фразу без пауз и интриги, и она прошла бы для аудитории незамеченной. Именно использование подобных маленьких хитростей отличает хорошего оратора от плохого.

4. Делая паузу после важной идеи, вы даете слушателям время «переварить» ее.

Любой фермер из Миссури подтвердит, что если в небольшой промежуток времени выпадет слишком много осадков, то это отрицательно скажется на урожае и приведет к заводам. Речь, подобно дождю, не принесет никакой пользы, если ее невозможно будет усвоить из-за слишком высокой скорости.

Если вы подкинули аудитории серьезную идею, сделайте паузу на секунду-другую и дайте им «переварить» ее. Посмотрите, какой эффект она оказала. Не спешите. Не позволяйте своей речи походить на тех туристов, которые пытаются посмотреть весь Нью-Йорк за день. Они проводят пятнадцать минут, бегло разглядывая шедевры в Метрополитен-музее, десять минут – в Музее естественной истории,

забегают на секунду в Аквариум, проносятся в спешке мимо Бруклинского моста, бегут в зоопарк, на обратном пути посещая Мавзолей Гранта, а потом говорят «я посмотрел Нью-Йорк». Если вы будете проноситься мимо важных мыслей без пауз, то у вашей аудитории составитя лишь смутное представление о том, что вы хотели сказать.

Не экономьте время, у вас его столько же, сколько и у самых богатых людей на планете. Ваша аудитория подождет вас. Поэтому не стоит спешить. Тишина – одна из самых красноречивых вещей в мире. Научитесь с ней управляться и используйте в речи, делая паузы.

* * *

В приведенных ниже предложениях двойные тире стоят там, где использование паузы принесет наибольший эффект. Разумеется, вы можете проигнорировать некоторые из них и добавить другие – каждый рассказчик волен трактовать текст по-своему; это в значительной степени зависит от личных предпочтений. Множество великих актеров великолепно сыграли Гамлета, при этом каждый по-своему. Кто из них сыграл лучше – лишь вопрос вкуса. Вы добьетесь наибольшего успеха, если рискнете самостоятельно выбрать курс и проложите собственную тропу.

Небольшая передышка – мы словно ненадолго оказались в

оазисе посреди пустыни – и раз! – призрачный караван вернулся в небытие, из которого вышел. – Ох, поспешим!

Мирские надежды мужчин, на которые те уповают, – обращаются в прах – или помогают им в бременной жизни; – но, подобно снежинкам над пыльным ликом пустыни, – искрятся немногим больше часа – и тают.

Птица времени порхает недолго, – и она уже начала махать крыльями.

Вы поймете, что пунктуация не имеет ничего общего с паузами. Вы можете очень быстро пронестись мимо запятой, но сделать долгую паузу там, где нет никаких знаков препинания. Смысл фразы играет более важную роль, чем пунктуация. При расстановке пауз вы должны руководствоваться только им.

Тем не менее хотим предостеречь вас: не перебарщивайте с паузами. Иначе ваша речь станет грузной и высокопарной. И не думайте, что пауза может превратить банальные мысли в великие и ценные идеи. Чтобы пауза получилась выразительной, ей должна предшествовать или следовать за ней мысль, которая хоть чего-то стоит, или, по крайней мере, та идея, которая выделяется из череды других.

Вопросы и упражнения

1. Назовите четыре способа сделать речь разнообразной и

убедительной.

2. Каких четырех результатов можно добиться с помощью паузы?

3. Обратите внимание на паузы в беседе, представлении или речи. В каком месте их лучше всего поставить? Приведите примеры.

4. Произнесите приведенные ниже отрывки без пауз. Затем проговорите их правильно и обратите внимание на изменения.

Вскоре ночь пройдет; и тогда Страж в крепости Свободы тревожно спросит: | «Караульный, куда пропала ночь?», и ответом ему будет | «Смотри, показалось утро».

Зная о цене, которую мы должны заплатить, | о жертвах, | которые должны принести, | о тяготах, | которые придется испытать, | о нападениях, | которые мы должны отразить, | прекрасно осознавая все это, | мы все же поступили на службу, | чтобы вступить в бой. | Ибо наша цель – благородна, | и мы точно знаем, что победим. |

С готовностью, | а не против воли, | с уверенностью в душе, | а не с поникшим сердцем, мы выступили сегодня против угнетателей народа. | Тот вызов, который был нам брошен, был брошен и нашим отцам. | Они ответили на него, так ответим же и мы.

Альберт Дж. Беверидж. Из речи в качестве временного председателя Прогрессивного Национального Собрания,

Chicago, 1912

Глава 7

Интонация

*Как нежен звук колоколов тех сельских,
Что переменно слух наш
Услаждает; то обращаясь в тишину,
То громче все играя,
Простой и звучный, будто бури глас!
Легко и скоро открывает клетки,
В которых Память крепко спит.*

Уильям Купер. «Задача»

Герберт Спенсер отмечал, что интонация, под которой он подразумевал модуляцию тонов голоса рассказчика, «является живым отражением состояния души». Истинность этого тезиса подтверждается тем, что даже малейшие оттенки голоса правдивее слов могут поведать нам об эмоциях, которые испытывает человек. Выразительность языка увеличивается буквально в разы благодаря этой едва различимой градуировке вокальных тонов, которую мы называем интонацией.

Смена высоты голоса в рамках одного слова даже более важна, чем при переходе от одной фразы к другой, поскольку в этом случае она происходит более плавно. Более того, невозможно освоить одно без другого. Голые слова сами по

себе являются просто кирпичиками – интонация складывается из них мостовую, гараж или собор. Благодаря силе интонации изменяется значение слов, ее важность подтверждается расхожей фразой «Главное не то, что вы скажете, а то – как вы это сделаете».

Если вы захотите говорить на иностранном языке без акцента, то самым последним освоите именно этот наиболее выразительный элемент речи, а для родного языка его правильное использование является основой естественной и живой речи. При отсутствии различных интонаций язык становится безжизненным и скучным.

Существует два вида интонаций – восходящая и нисходящая, хотя они могут быть также разбиты на подвиды или применяться в различных сочетаниях для создания множества разнообразных модуляций, таких как:

- ✓ резкое повышение;
- ✓ плавное повышение;
- ✓ устойчивая интонация;
- ✓ плавное снижение;
- ✓ резкое снижение;
- ✓ резкое повышение и снижение;
- ✓ резкое снижение и повышение;
- ✓ пульсирующая интонация.

Можно бесконечно долго приводить всевозможные варианты, которые служат наглядным примером огромного многообразия комбинаций этих двух простейших интонаций го-

лоса. Невозможно перечислить все интонации, которые могут использоваться для выражения различных оттенков мыслей и чувств. Здесь можно дать несколько советов, но самый действенный способ освоить ее – это наблюдать, экспериментировать и практиковаться.

К примеру, возьмите обычное предложение «А, он в порядке». Подумайте, как в данном случае можно применять восходящую интонацию, чтобы выразить вежливое сомнение, неуверенность или сдержанную похвалу. После этого отметьте, как те же самые слова, произнесенные с ниспадающей интонацией, могут отражать уверенность, добродушное одобрение или восторженную похвалу и т. п.

В целом, когда мы замечаем, что голос повышается, начинаем слышать в нем сомнения и неуверенность, тогда как решительное понижение интонации показывает, что вы уверены в своих словах. Новичкам не нравится, когда им говорят, что «вы выступили не так уж плохо», с возрастающей интонацией. Если произнести эти слова с ниспадающей интонацией, то они прозвучат более убедительно.

Представьте, что прощаетесь с человеком, с которым скорее всего встретитесь завтра. После этого вообразите, что расстаетесь с близким другом, с которым никогда больше не увидите. Отметьте, насколько разной будет ваша интонация.

Фраза «Я замечательно провела время», произнесенная легкомысленной женщиной во время формального обеда,

звучит совершенно иначе, чем те же слова, произнесенные возлюбленными, которые наслаждаются временем, проведенным вместе. Произнесите ее так, как она должна звучать в каждом из случаев, и отметьте разницу.

Вы должны четко понимать, что интонация должна использоваться большей частью для придания отдельным словам незначительных и легких оттенков и ни в коем случае не для общего повышения или понижения тона предложения. Хотя некоторые фразы могут эффективно подаваться даже с такой интонацией.

Соблюдайте осторожность, чтобы не переборщить с интонацией. Использование слишком большого количества модуляций приводит к неприятному или излишне театральному эффекту. Естественную выразительность и непреднамеренный бурлеск разделяет тонкая грань. Проанализируйте тональность своей речи. Выберите простое выражение вроде «О, нет!», или «А, понятно», или «И вправду» и путем тщательных наблюдений и экспериментов посмотрите, как много смысловых оттенков можно передать интонацией. Подобная здоровая практика даст вам больше, чем толстые фолианты правил. Но не забудьте прислушаться к собственному голосу.

Вопросы и упражнения

1. Определите собственными словами понятия (а) темпа,

(б) модуляции, (в) интонации, (г) акцентирования.

2. Назовите пять способов сделать речь разнообразной и убедительной.

3. Какие душевные состояния выражает ниспадающая интонация? Постарайтесь перечислить их все.

4. Сделайте то же для возрастающей интонации.

5. Как изменяется голос при: (а) удивлении? (б) стыде? (в) ненависти? (г) исполнении своих формальных обязательств? (д) воодушевлении?

6. Повторяйте какое-либо предложение несколько раз и, используя разнообразные интонации, меняйте его значение при каждом новом прочтении.

7. Обратите внимание на то, как разные интонации используются в речи или разговоре. Они наилучшим образом передают смысл высказываний? Проанализируйте их и предложите там, где необходимо, более грамотные варианты.

8. Подумайте, как лучше произнести следующие фразы:

– *Джентльмен закончил? Он освободился?*

– *И сказал Бог, Да будет свет: и стал свет.*

9. Придумайте косвенный вопрос и произнесите его с подходящей интонацией.

10. Всегда ли прямые вопросы следует произносить с восходящей интонацией? Приведите примеры.

11. Приведите примеры того, как с помощью интонации можно выделить конец выражения или речи.

12. Как с помощью интонации показать, что фраза не за-

кончена?

13. Приведите примеры того, какая интонация должна использоваться для выражения: (а) трепета, (б) колебаний и (в) сомнений.

14. Покажите, как можно добиться контраста в речи благодаря изменению интонации.

15. Используйте восходящую и нисходящую интонацию, произнося выделенные курсивом слова. Укажите, какой из вариантов предпочтительнее.

– Господа, я *готов*, нет, я *полон решимости* высказать свои мысли.

– Сеется тело *душевное*, восстает тело *духовное*.

Глава 8

Концентрация во время выступления

Внимание – это микроскоп для взгляда в самого себя. Его сила может быть велика или мала, а угол обзора – узок или широк. Когда прикладывается большая сила, внимание сосредоточивается в очень малой области, но его эффективность возрастает в разы. При этом в поле зрения попадает всего несколько вещей, но они изучаются «вдоль и поперек»... Умственные силы и деятельность (не важно – при восприятии ли или формировании мыслей), таким образом, концентрируются, производя эффект, подобный солнечным лучам, которые сводятся увеличительным стеклом в одну точку. Объект освещается, нагревается, а потом – загорается. Впечатления настолько сильно врезаются в память, что их становится невозможно искоренить. Такое внимание является основным условием продуктивного умственного труда.

Даниэль Патнэм. «Психология»

Очевидно, что сознание в значительной степени отвлекается от одной мысли в момент, когда сосредоточивается на другой. Насколько пагубная, настолько и распространенная ошибка ораторов заключается в том, что они пытаются обдумать последующее предложение, произнося текущее. Таким

образом их внимание «уплывает», в результате они начинают предложение «за здоровье», а заканчивают «за упокой».

В хорошо написанной речи «ударные» слова располагаются обычно в конце предложения. Но их не получается выделить, если внимание снижается в результате слишком раннего перехода к тому, что следует далее. Сосредоточьте всю свою умственную энергию на предложении, которое произносите в текущий момент. Помните, что внимание аудитории шаг за шагом следует за вашим, и если вы переключаетесь с того, что говорите, на то, что собираетесь сказать, внимание слушателей также перескочит вперед. Они без сомнения (хоть и неосознанно) перестанут придавать значение вещам, к которым вы сами относитесь с пренебрежением.

Таким образом, произнося одно предложение, не спешите обдумывать следующее. Погружайтесь в предложение, которое произносите в текущий момент, с головой. Если за вашими словами будет стоять душевная, естественная, спонтанная часть самого себя, то высказывание будет живым и непосредственным. Слова – лишь конечный результат. Не пытайтесь достичь результата, игнорируя причины его появления.

Задавались ли вы вопросом, как сконцентрироваться?

Концентрироваться нужно, решительно отвлекаясь от всего прочего. Если вы обращаете много внимания на боль, которую испытываете, то она усиливается. Как говорится, кто за счастье борется, тому оно и клонится. Если вы сосредоточитесь на ударах, то станете играть в теннис намного

го лучше. Сконцентрироваться – значит просто отвлечься от всего, кроме нужной мысли. Если вы не можете этого сделать, значит, что-то не так – займитесь данным вопросом в первую очередь. Разберитесь с причиной – и симптом пропадет. Развивайте свою волю, сначала планируя что-то, а потом – исполняя задуманное любой ценой. Сконцентрируйтесь – и вы добьетесь своего.

Вопросы и упражнения

1. Выберите несколько предложений; произнесите их сначала неправильно, обдумывая одно предложение, пока произносите другое; после этого уделите должное внимание акцентированию конца каждого предложения.
2. Как пауза связана с концентрацией?
3. Подумайте, почему концентрация естественным образом помогает оратору изменять высоту голоса и темп, а также варьировать выразительные средства.
4. Изучите внимательно одну из речей, приведенных в приложении к данной книге, чтобы проникнуться ее смыслом и духом. После этого произнесите ее, концентрируясь исключительно на той мысли, которую выражаете в текущий момент – не думайте о предложении или мысли, которая следует далее. Половина проблем человечества проистекает из страха перед надуманными трудностями. Избегайте этого в речи. Сделайте концовку предложения такой же мощной,

как и его начало. С**КОН**ЦЕН**ТРИ**РУЙТЕ**СЬ**.

Глава 9

Сила голоса

Отчасти

Разумно равнодушным оставаться;

Приводят к бедам пламенные страсти.

По мненью света, тот, кто обуюн

Энтузиазмом, – тот морально пьян.

Джордж Байрон. «Дон Жуан»⁷

Представьте, что вы пришли на пьесу, которая казалась интересной, но она не захватила и не тронула вас. По сути, она не смогла «заразить» вас, у нее не получилось «распространиться» за пределы сцены. Для публики представление не стало потрясением, оно не привело к всплеску эмоций – оно вообще не вызвало никаких чувств.

Безусловно, подобные неудачи терпят не только актеры, но и ораторы. Цель каждого выступления – оказать влияние на публику, и если оно не может затронуть чувств слушателей – а выразительные средства подобраны верно, – то нет смысла повторять его снова; вскоре на него совсем никто не придет.

⁷ Перевод Т. Гнедич. Собрание сочинений в 4 томах. Том 1. М.: Правда, 1981. – Прим. перев.

Что такое сила?

Следует различать внутреннюю и внешнюю силу. Одна из них является причиной, а другая – следствием. Одна – духовного характера, а другая – физического. В этой связи следует различать душевную силу – мощь человека, исходящую изнутри и проявляющуюся вовне, и его телесные возможности.

Следует не только различать человеческую и «животную» силу, но также не нужно путать ее сущность с некоторыми вещами, которые могут – или нет – сопутствовать ей. К примеру, громкость голоса не является синонимом силы, хотя крик иногда может сопровождаться силой. Вопли никогда не сделают речь убедительной, хотя есть моменты – именно моменты, а не минуты, – когда громкий голос может придать речи грандиозную силу.

То же относится к резкому изменению темпа – хотя сила может проявляться и в этом.

Сила – это одновременно и причина, и следствие. Внутренняя сила, которую следует отличать от внешней, базируется на четырех компонентах, действующих последовательно. В первую очередь, сила произрастает из уверенности. Чтобы добиться убедительности в речи, вы должны быть уверены в истинности, важности, значимости того, что говорите. Ваши слова должны максимально точно соответствовать

вашим взглядам, чтобы захватить аудиторию. Уверенность убеждает.

Как убежденность в собственной правоте влияет на человека? Ответ заключен в самом вопросе – он испытывает ее: она порождает эмоциональное напряжение. Посмотрите на портреты или фотографии Теодора Рузвельта или Билли Сандей⁸ в действии – ключевое слово здесь «действие». Обратите внимание на напряжение, которое переполняет их мышцы, на тугие линии сухожилий, которые проходят по всему телу в момент эмоциональной кульминации. Моральная и физическая силы схожи в том, что и та и другая сопровождаются крайней напряженностью, высокой концентрацией силовых линий тела.

Исходящая из подобной убежденнонапряженности сила переносит состояние оратора на публику. Основная цель выступления является «хребтом» силы; без нее речь становится вялой – она может сверкать, но это будут лишь блики на поверхности мягкотелой медузы. Вы должны как можно скорее обрести уверенность в своих словах, если хотите быстро завладеть вниманием аудитории.

Можно ли развить силу?

Да, если соискатель обладает любой из способностей, перечисленных выше. Развить этот жизненно важный фактор

⁸ Билли Сандей – известный американский проповедник. – *Прим. перев.*

– силу речи – можно, проникаясь предметом выступления: погрузитесь в свою тему с головой, если уверены в ее значимости.

В вашей власти в известной мере находятся четыре составляющих силы и, таким образом, вполне достижимы: это мысли по поводу и личное отношение к затрагиваемому вопросу, формулирование и подача. Каждая из них в большей или меньшей степени была рассмотрена в книге, за исключением формулирования, которое требует по-настоящему глубокого лингвистического исследования. Мы не отважились провести его в рамках данной работы. Тем не менее оно имеет первостепенное значение – вы должны тщательно следить за тем, чтобы каждое слово было на своем месте в предложении.

Несколько советов о том, какие слова стоит использовать, чтобы развить силу в речи.

Подбор слов

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ слова обладают большей силой, чем те, которые используются реже – у жонглера больше возможностей, чем у фокусника.

КОРОТКИЕ слова сильнее длинных – окончание «мощнее» приставки.

САМОБЫТНЫЕ слова обычно сильнее заимствованных – слово «война» прозвучит более убедительно, чем «милитаристский конфликт».

КОНКРЕТНЫЕ слова сильнее общих – журналист обладает большей властью, чем составитель инструкций.

МНОГОЗНАЧНЫЕ слова обладают большей силой, чем однозначные – «Она приняла предложение» звучит более выразительно, чем «Она вышла замуж».

ЭПИТЕТЫ, образно описывающие объекты, более эффективны, чем «прямолинейные» слова – «Скажи этому пройдохе» звучит более «ударно», чем «Скажи этому хитрецу».

ЗВУКОПОДРАЖАТЕЛЬНЫЕ слова, которые передают звуки описываемого объекта или события, эффективнее аналогов – «бабах» прозвучит лучше, чем «взрыв».

Компоновка предложения

✓ Не используйте обстоятельства.

✓ Не используйте слова-связки.

✓ Начинайте со слов, которые привлекают внимание.

«Заканчивайте словами, которые заслуживают внимания», – говорил профессор Баррет Венделл⁹.

✓ Противопоставляйте сильные мысли слабым, развивая силу на контрасте.

✓ Не усложняйте структуру предложений – короткие предложения сильнее длинных.

✓ Избавьтесь от бесполезных слов, чтобы уделить больше

⁹ Баррет Венделл – американский преподаватель, известный по книгам об английской литературе и языке. – *Прим. перев.*

внимания наиболее важным.

✓ Превратите каждое предложение в подобие тарана, которым вы будете размахивать до завершающего победного удара по аудитории.

✓ Привычная, знакомая слуху идиома, которой не злоупотребляют, эффективнее формализованного научного выражения.

✓ Подумайте хорошенько, в какой части предложения фраза прозвучит лучше всего.

Зачем нам нужна сила?

Вы не сможете передать энергичное сообщение с помощью нежных сентенций. Произнесите в забитом зрителями театре в бесстрастной манере: «Кажется, начался пожар» – и ваши слова скорее всего вызовут смех. Но если вы выпалите «Горим!», это заставит всех сорваться с мест и побежать к выходу.

Сущность и язык силы определяются убежденностью в своей правоте. Ни одна пламенная речь в литературе не содержит выражений «кажется», «насколько я понимаю», «по моему скромному мнению», «похоже, что». Яркие, живые речи произносились мужчинами, целиком и полностью уверенными в правильности своих убеждений и выражающими свои мысли как непреложную истину. Вы никогда не «заразите» аудиторию тем, что «кажется» вам правдивым, или

тем, что «по вашему скромному мнению» является таковым. Если вы действительно уверены в своих словах, то отстаивайте свои убеждения как часть самого себя.

Постарайтесь, чтобы перед выступлением у вас не осталось никаких сомнений в собственной правоте, а когда начнете произносить речь, выражайте свои мысли так, словно они являются истиной в последней инстанции. Произносите их с железной хваткой и уверенностью Кромвеля¹⁰. Без сомнений и колебаний. Произносите их как ультиматум. Если вы не можете говорить уверенно, то лучше помолчите.

Когда стоит использовать силу

Здесь направлять вас должны только чувство вкуса и интуиция. Сила – лишь одно из средств, позволяющих добиться контраста. Не стоит говорить в исключительно энергичном или только в пассивном ключе: находите в разнообразии главный источник силы. Если вы читаете эссе о красотах расцвета, рассказываете об изящном цветении сакуры или объясняете принципы работы бензинового двигателя, то выбор энергичного стиля выступления будет ошибочным. Но когда вы апеллируете к воле и совести, чтобы возбудить желание немедленно действовать, мощная подача подойдет лучше всего. Если вы хотите добиться эффекта, не бойтесь при-

¹⁰ Оливер Кромвель – английский государственный деятель и полководец, руководитель Английской революции. – *Прим. перев.*

менить динамит.

Последний аргумент в пользу применения «силового» стиля выступления заключается в том, что все должно усиливаться соразмерно величине целей. Именно поэтому так мало речей звучат убедительно при пассивной подаче: утверждения выглядят незавершенными и надуманными, поскольку не сопровождаются мощным эмоциональным порывом оратора, подогревающим интерес. При подготовке речи вы не должны допускать ту же ошибку и стараться сделать ее более спокойной – ваша аудитория неизбежно отбросит эмоциональную составляющую во время последующего обдумывания речи.

Вопросы и упражнения

1. Приведите пример «силовой» подачи, произнеся наизусть какое-либо подходящее предложение.
2. Какой из изученных на данный момент технических принципов постановки речи кажется вам наиболее важным? Почему?
3. К чему приводит переизбыток силы в речи? А недостаток?
4. Обратите внимание на какой-либо неинтересный разговор или неубедительную речь и подумайте, почему она провалилась.
5. Предложите меры по ее улучшению.

6. Почему речь следует произносить с большей силой, чем слова в обычном разговоре?

7. Составьте пятиминутную речь, в которой вы не только обратите внимание на ошибки тех, кто перебарщивает и «недобирает» с силой, но и спародируете их недостатки. Не скатывайтесь в карикатуру, постарайтесь «сыграть» наиболее правдоподобно.

8. Составьте список из десяти тем для публичных выступлений, отмечая, какие из них в большей степени требуют применения силы.

9. Как вы считаете – ораторы обычно страдают от недостатка или от переизбытка силы в речи?

Глава 10

Эмоции и энтузиазм

*Энтузиазм — это то непостижимое и гармоничное, что отличает работы гения.
Исаак Дизраэли. «Литературный персонаж»*

Если вы попытаетесь научным языком описать закат на озере или долгожданную встречу возлюбленных, то вряд ли сможете вызвать сильные эмоции у кого-либо из слушателей. Подобные события требуют ярких, образных выражений. Если ваша цель — убедить мужчин проголосовать за закон, упраздняющий детский труд, или взяться за оружие, чтобы сохранить независимость и свободу, вы должны будете апеллировать к чувствам. Поскольку человек — это животное, которое умеет чувствовать, способность риторика подвигать людей на разные действия практически полностью зависит от его способности возбуждать в слушателях эмоции.

Одни из самых пламенных речей в истории Америки вырывались из уст негритянских матерей, когда их детей продавали в рабство на аукционе. Они не изучали никаких техник выступления, но обладали кое-чем значительно более важным, чем все методики вместе взятые — неподдельными чувствами. Ни одна из величайших речей в истории человечества не произносилась по поводу изменения тарифов на воду

или увеличения стоимости почтовых марок. По-настоящему бессмертные речи порождались искренними эмоциями.

Благополучие и гармония – не друзья красноречию. Когда необходимо исправить грандиозную несправедливость, когда души слушателей наполнены страстью – вот тогда возникают великие речи.

Патрик Генри в свое время произнес бессмертную речь, посвященную той страшной опасности, что дамокловым мечом нависла над свободой американского народа. В тот момент он испытывал настолько сильные эмоции, что мог абсолютно искренне прокричать: «Лишите меня оков или лишите жизни!» Если бы он долго обдумывал, что сказать, тщательно и рационально подбирая каждое слово, то его речь не прозвучала бы столь убедительно.

Сила воодушевления

Некоторые политические партии нанимают специальных людей и платят им за аплодисменты, полагая, что проще всего получить голоса, разжигая в людях энтузиазм, а не апеллируя к логике. Действенность подобных методов достаточно спорна, однако нет никаких сомнений в том, что энтузиазм заразителен.

Один нью-йоркский производитель опробовал два варианта рекламы часов: одна обращала внимание на превосходную конструкцию, совершенный процесс производства, дол-

говечность и гарантию, предоставляемую на часы; слоганом другой было – *Часы, которыми можно гордиться*; в ней рассказывалось об удовольствии и гордости, которые испытывает владелец данных часов. В результате вторая реклама позволила продать вдвое больше часов, чем первая.

Многочисленные свидетельства говорят о том, что мы являемся эмоциональными существами во всех своих проявлениях. Ритор, который хочет выступать эффективно, должен научиться пробуждать чувства в своих слушателях.

Как развить энтузиазм

Эмерсон писал: «Один художник поведал мне, что никто не может нарисовать дерево, не став им в некотором роде; или изобразить ребенка, просто изучая контуры его тела, – художник должен часами наблюдать за его движениями и играми, должен познать его природу и тогда сможет нарисовать его, когда пожелает – в любых обстоятельствах...»¹¹

Существует только один способ сделать ваше выступление по-настоящему живым: вы должны без остатка РАС-ТВОРИТЬСЯ в персонаже, которого олицетворяете, цели, которую стремитесь достичь, вопросе, о котором говорите, – проникнуться ими настолько сильно, чтобы они стали ва-

¹¹ Ральф Уолдо Эмерсон – американский эссеист, поэт, философ, пастор, общественный деятель; один из крупнейших мыслителей и писателей США. – *Прим. перев.*

шим вторым «Я», увлекли вас, полностью завладели вами. И тогда вы в полном смысле этого слова начнете соперничать своим словам, поскольку их эмоциональный фон станет вашим, придавая энтузиазму одновременно подлинность и заразительность.

Сочувствие как неотъемлемая составляющая человечности

Невозможно переоценить важность для ратора искренней и глубокой любви к человеческой натуре. Один из биографов Виктора Гюго особо отмечал его способность (как оратора и писателя) выражать неподдельное сочувствие и симпатию. Практически ни одна бессмертная речь не была произнесена из эгоистических побуждений – великими ораторами двигало страстное желание помочь человечеству. Среди таких речей – обращение апостола Павла к афинянам на Марсовом холме, геттисбергская речь Линкольна, Нагорная проповедь, обращение Генри к собранию делегатов штата Вирджинии.

Величие человека определяется его желанием служить другим людям. Если инстинкт самосохранения является одним из самых фундаментальных законов природы, то самопожертвование – главный закон бессмертия и искусства. Эгоизм – основной источник грехов, его критиковали все крупные религии и философы. Из истинного сочувствия и любви вырастают речи, которые двигают человечество вперед.

Как говорил Вебстер, бессмысленно даже пытаться изобразить симпатию или сильные эмоции. Из этого ничего не выйдет. «Природа всегда вносит собственную лепту». Обман быстро раскроется. Мысли и чувства, которые формируют речь при ее подготовке, должны «оживать» вновь во время ее чтения. Не допускайте, чтобы ваши слова выражали одно, а голос и эмоции – другое. Искренность – мать красноречия.

Вопросы и упражнения

1. Изучите приведенную ниже речь, представляя, в какое время и при каких обстоятельствах она была произнесена. Не воспринимайте ее как скучный старый документ, который нужно заучить, постарайтесь прочувствовать ее «нерв». Речь – лишь результат; воссоздайте в своем сердце эмоции, которые сформировали ее, и постарайтесь произнести слова с сильным чувством. Ее невозможно сделать слишком эмоциональной, если ваши эмоции – правдивы; однако достаточно просто переборщить с пафосом и фальшью.

Эта речь, если верить Томасу Джефферсону, послужила началом революции. Американские мужчины решились выступить против англичан и рискнуть всем ради свободы.

Речь Патрика Генри перед собранием делегатов штата Вирджиния

Господин президент, лелеять иллюзию надежды – в самой природе человека. Мы склонны закрывать

глаза на неприятную правду и прислушиваться к пению этой сладкоголосой сирены, пока она не превращает нас в зверей. Но разве пристало тому, кто желает любой ценой сохранить свою свободу, вести себя так? Пристало ли нам, имея глаза – не видеть, имея уши – не слышать и не понимать того, в чем кроется наше спасение? Что касается меня, каких бы душевных страданий это ни стоило, я желаю знать всю горькую правду; узреть все самое худшее и постараться исправить ситуацию.

Меня направляет лишь один светоч; и это светоч опыта. Я не знаю ни одного способа предсказать будущее, кроме как обратиться к прошлому. И, обращая свой взор в прошлое, я хочу узнать, могло ли британское правительство утолить наши надежды за последние десять лет? С какой же коварной улыбкой принимались наши петиции! Не верьте этой улыбке, господа; это западня. Не позволяйте «предать себя поцелуем¹²»! Подумайте, как этот радужный прием согласуется с теми войсками, которые наводняют наши реки и заполняют наши земли. Флот и армия необходимы для любви и примирения? Неужели мы настолько не хотим перемирия, что необходимо привлекать силу, чтобы добиться его? Не надо нас обманывать. Это орудия войны и порабощения, последние «аргументы» королей.

Я вопрошаю, господа, для чего нужна вся эта

¹² Имеется в виду поцелуй Иуды Искарриота, которым он указал Иисуса Христа стражам. – Прим. перев.

военная армада, если не для того, чтобы подчинить нас силой? Можете ли вы привести другую причину? Может быть, у Великобритании в этой части света есть какой-нибудь враг, для борьбы с которым собираются все эти морские силы и армии? Нет, господа, это не так. Они пришли по нашу душу; только по нашу. Их послали, чтобы надеть на нас оковы, которые британское правительство готовило все эти годы. И что мы можем им противопоставить? Должны ли мы вступать в полемику? Друзья, мы неоднократно делали это за последние десять лет. Можем ли мы предложить им что-то новое? Нет. Мы пошли на крайние уступки; но все напрасно. Может, стоит прибегнуть к просьбам и смиренным мольбам? Но разве мы не делали этого? Я заклинаю вас, господа, давайте больше не будем обманывать самих себя.

Друзья, мы сделали все что могли, чтобы предотвратить бурю, которая вот-вот наступит. Мы направляли петицию, мы протестовали, мы умоляли, мы падали ниц перед троном и просили проявить милость, пытаясь связать тиранические руки короны и парламента. Наши петиции проигнорировали; наши протесты привели к новому насилию и ответным выпадам; наши мольбы не были услышаны, и мы были с презрением отвергнуты троном. После всего этого мы никак не можем надеяться на перемирие. Большие нет места для надежды. Если мы хотим свободы, если мы хотим сохранить те бесценные права, которых добивались так долго; если мы хотим

довести до конца ту благородную борьбу, которая приведет нас к великой цели, мы должны сражаться; я повторяю, господа, мы должны сражаться! Все что нам остается – это взяться за оружие и уповать на то, что бог войны будет на нашей стороне!

Друзья, они говорили нам, что мы слишком слабы «и не способны справиться с таким грозным противником»! Но когда мы станем сильными? На следующей неделе или в следующем году? Думаете, это произойдет, когда мы будем обезоружены, когда в каждом доме будет по британскому надзирателю? Сможем ли мы обрести силу, действуя нерешительно и безынициативно? Сможем ли мы оказать эффективное сопротивление, если будет безвольно лежать, пытаясь ухватиться за иллюзорный призрак надежды, пока враги будут связывать нам руки и ноги? Господа, мы преодолеем слабость, если сможем найти достойное применение тем силам, которыми Природа и Бог наградили нас. Ни одна армада, какую бы враги ни послали, не сможет победить три миллиона человек, взявшихся за оружие во имя священной Свободы. Кроме того, господа, мы не будем сражаться в одиночку. Есть Сила, которая вершит судьбы народов, она призвет друзей под наши знамена. Победа в битве, господа, определяется не только количеством солдат; она определяется дисциплиной, решительными действиями, отвагой. В конце концов, господа, нам не оставили иного выбора. Даже если бы мы и хотели, уже поздно поворачивать вспять. Нас ждет

неблагополучие, но подчинение и рабство.

Для нас уже скованы цепи. Их лязг раздаётся над полями Бостона. Война неизбежна; и да будет так! Я повторяю, господа, да будет так! Бесполезно пытаться исправить ситуацию. Можно кричать «Мы хотим мира!», но никакого мира не будет! Война уже началась! Следующий порыв северного ветра принесёт звучный гул оружия! Наши братья уже вышли на поле битвы! Так почему же мы стоим здесь и бездействуем? Чего мы ждём? Чего мы хотим? Неужели жизнь так дорога или мир так бесценен, что ради него можно принять оковы и рабство? Забудьте об этом, Бога ради! Я не знаю, что выберут другие, но за себя я могу сказать только одно – лишите меня оков или лишите жизни!

2. Вообразите и прочувствуйте как можно более отчетливо ту торжественность и печаль, которую испытывал Линкольн, находясь на геттисбергском кладбище. Эта речь проникнута очень сильными эмоциями, хотя и более спокойная и приглушенная, чем приведенная выше. Цель выступления Генри состояла в том, чтобы подвигнуть людей действовать. Речь Линкольна была направлена только на то, чтобы почтить место вечного покоя тех, кто уже исполнил свой долг. Перечитывайте ее снова и снова, пока она не разожжет в вашей душе огонь. После этого соберитесь с силами и прочтите ее настолько эмоционально, насколько можете.

3. Насколько, по вашему мнению, важную роль в речи иг-

рают мысли? чувства?

4. Можем ли мы обойтись без того или другого?

5. Какие речи требуют больше эмоций и энтузиазма? В каких случаях требуется меньше?

6. Составьте список из десяти тем для выступления, указав, какие из них лучше произносить с холодной головой, а какие – с пламенным сердцем.

7. Выступите с десятиминутной речью, осуждая лишённую эмоций констатацию приговора судебным юристом; юрист может быть адвокатом защиты или прокурором, а обвиняемый может быть виновным или нет – на ваше усмотрение.

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.