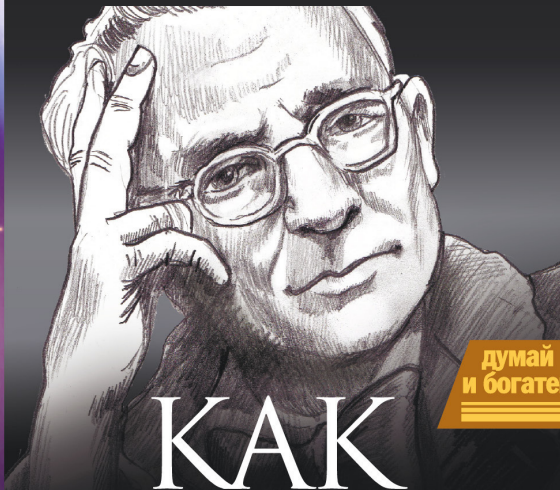


ДЕЙЛ КАРНЕГИ



думай
и богатей

КАК

ВЛИЯТЬ НА ЛЮДЕЙ,
ЗАВОЕВЫВАТЬ ДРУЗЕЙ
и ВЫРАБОТАТЬ
УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ,
ВЫСТУПАЯ ПУБЛИЧНО



Дейл Брекенридж Карнеги

Как влиять на людей и выработать уверенность в себе, выступая публично

Серия «Думай и богатей!»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63642206

*Как влиять на людей и выработать уверенность в себе, выступая
публично / Дейл Карнеги: АСТ; Москва; 2021
ISBN 978-5-17-133266-2*

Аннотация

Современный мир требует умения общаться, говорить уверенно, увлекать своими идеями. В любой сфере, в любом деле – от обсуждения вашего повышения с начальством до тоста на юбилей любимой бабушки – ваш успех будет зависеть от навыка публичных выступлений. И нет в этой сфере лучшего учителя, чем Дейл Карнеги.

Эта книга переведена на русский язык и издается впервые! Здесь вы найдете приемы, которые когда-то помогли самому автору стать величайшим оратором Америки, а также научитесь говорить красиво и убедительно, улучшите память, узнаете, как

не бояться публичных выступлений, расширить словарный запас и находить темы для разговора с любым человеком.

Где уверенность, там успех – научившись говорить убедительно, вы добьетесь всего!

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Как влиять на людей и выработать уверенность в себе, выступая публично	8
От автора	9
Глава 1	26
1. Храбрость	26
2. Научитесь использовать свои способности	27
3. Ораторское искусство в бизнесе	27
4. Ораторское искусство в разных профессиях	28
5. Ораторское искусство в общественной жизни	29
6. Уверенность в себе – вот высшая цель	29
7. Видение и победа	30
8. Тренировка	30
9. Доверьтесь себе	30
10. Если вы нервничаете	31
11. Хорошо изучите тему выступления	31
12. Настройтесь на победу	32
13. Дышите правильно	32
Глава 2	34
14. Энтузиазм	34
15. Как важно выражаться позитивно	35

16. Выберите близкие вам темы	35
17. Как говорить увлекательно	36
18. Ежедневно упражняйтесь в ораторском искусстве	38
19. Построение речи	39
20. Власть голоса	40
21. Энтузиазм и сила	41
22. Воля к победе	41
Глава 3	43
23. Память	43
24. Повседневный выговор или отточенная дикция?	44
25. Большой словарь	44
26. Деловой язык	44
27. Ассоциации идей	45
28. Иллюстрация – лучший помощник памяти	46
29. Секрет запоминания речи от Марка Твена	48
30. Как я применил метод Марка Твена на практике и выучил речь	50
31. Законы памяти – ассоциирование идей	53
32. Законы памяти – повторение	54
33. Законы памяти – глубина впечатления	55
Глава 4	56
35. Как начать и закончить речь	56

36. Важность зачина и концовки	57
37. Как завоевать расположение и внимание слушателей	57
Конец ознакомительного фрагмента.	58

Дейл Карнеги

Как влиять на людей и выработать уверенность в себе, выступая публично

Tips for Public Speaking by Dale Carnegie

**The Dale Carnegie Course on Effective Speaking,
Personality Development, and the Art of How to Win
Friends & Influence People by D. Carnegie**

*Права на перевод получены соглашением с BN Publishing,
U. S. A.*

© 2012 by Dale Carnegie and BN Publishing

© Бродоцкая А., перевод на русский язык, 2011

© Полищук В., перевод на русский язык, 2019

© ООО Издательство АСТ, 2021

Как влиять на людей и выработать уверенность в себе, выступая публично



От автора

Ниже приведена моя собственная подлинная история, и я надеюсь, что она будет руководством для вдумчивого ученика.

Первые тридцать лет своей жизни я провел словно в глухом «умственном сне». Я использовал лишь жалкие 10 % своих способностей и удивлялся, почему не двигаюсь вперед.

Наконец я сделал открытие, которое стало решающим.

В нашей компании создали новый отдел. Я больше всех остальных понимал в работе, которую предстояло выполнять. Но на пост управляющего отделом открыто претендовали еще несколько сотрудников. И вот меня пригласили на заседание совета директоров и попросили поделиться идеей насчет управления отделом. Я явился в кабинет, трепеща от волнения. Одно присутствие этих высокопоставленных лиц пугало и смущало, и я не смог внятно ответить на их вопросы. Наконец один из боссов повернулся к председателю и спросил: «Этот сотрудник вообще знает, о чем говорит?» Я знал. Но понять это мог лишь тот, кто умеет читать мысли. Когда я вышел из зала заседаний, то осознал, что упустил свой шанс...

Вы не поверите! Но эта неудача стала лучшим, что когда-либо со мной случилось!

Вернувшись домой, я швырнул воротничок и галстук на постель, даже не глядя, куда они упадут, закурил трубку и долго сидел в темноте, пытаясь как следует все обдумать. Я задавал себе сотни вопросов. Почему мне не удалось завязать отношения с коллегами? Почему они никогда не приглашают меня в гости? Что отличает меня от тех, кто пользуется любовью и добивается успеха? Я понял: меня с этими людьми разделяет пропасть.

В тот вечер я решил, что буду усердно воспитывать в себе качества, которых мне недостает и которыми наделены авторитетные люди. Я подозревал, что сильной и авторитетной личностью мне не стать, но все-таки верил – и с течением времени мое убеждение подтвердилось, – что я могу постараться и утратить те полезные качества, которыми обладаю.

В каждом человеке спит сила, о которой он даже не подозревает.

Я прочел много книг по психологии и формированию личности. Обсудил эту тему с другими людьми. Тщательно изучил всех обладателей личного магнетизма, которые мне встречались. И сделал драгоценное открытие: все эти люди излучали энтузиазм, оптимизм и бодрость. Я также обнаружил, что это настроение можно передать другим людям. Как-то жарким июльским днем я проходил мимо двора, где веселились дети: они с воплями поливали друг друга из садового шланга. Я остановился понаблюдать и вскоре тоже смеялся и радовался их игре не меньше, чем они сами.

Радость и надежда всегда привлекательны и притягательны; угрюмость и отчаяние никогда не располагают к себе.

Вскоре я составил план по воспитанию в себе чувства «я рад, что живу».

Как-то раз я повстречал на улице приятеля: «Чудный сегодня денек!» – бодро воскликнул он. Я даже не успел задуматься, так это или нет, но сразу же согласился с ним. Приятель схватил меня за рукав. «Послушай, – сказал он, – так не пойдет, если будешь продолжать таким манером, ничего хорошего в твоей жизни не случится. Взбодрись. Выберись из этой колеи. Вдохни дух дня. Посмотри на небо, на то, какие прекрасные облака. Это зрелище доставит тебе радость!» Я пошел дальше, но походка моя стала легкой. Я поймал себя на том, что бессознательно что-то напеваю себе под нос. После этой истории я стал внимательнее относиться к миру и не жалел времени на то, чтобы насладиться солнечным светом и свежим ветром. Я научился восхищаться закатами и рассветами.

Я обнаружил, что на то, как пройдет день, влияет настрой в первые полчаса после пробуждения. Поэтому с утра я старался быть жизнерадостным. Я заставлял себя насвистывать и напевать, улыбаться и думал только о хорошем – независимо от того, что мне предстояло днем. И обнаружил: если придерживаться такого поведения всего полчаса утром, то на весь оставшийся день голос будет более жизнерадостный

и выражение лица приветливым.

Однажды в городе выступал Эдвард Джеймс Кателл, знаменитый оратор. В своей речи он упомянул, что за последние десять лет ни разу не прошел мимо человека, казавшегося ему несчастным или унылым, без того, чтобы прикоснуться к шляпе и мысленно поблагодарить Создателя за его доброту: «Ведь у меня все хорошо». Такую практику он выполнял много лет. Это сделало его более сострадательным, счастливым и довольным своей участью.

Поэт Генри Лонгфелло однажды сказал актрисе Мэри Андерсон, что та сможет придать голосу обаяние, если каждый день будет читать вслух радостное лирическое стихотворение. Такое упражнение помогает развить счастливые интонации в голосе, а они всегда – самые притягательные. А Эмерсон сказал: «Когда человек живет с Богом, то его голос будет сладок, словно журчание ручья и шорох колосьев в поле».

Дух довольства жизнью, оптимизма и храбрости, который развивается такими способами, будет присутствовать в вашей речи. Он поможет вам общаться, беседовать и заводить друзей.

Небольшое наблюдение показало мне, что торопливость и суетливость – это признак незначительности личности: они показывают, что для одного человека событий слишком много. Я заметил, что у великих людей вид всегда спокойный и уравновешенный. Они владеют ситуацией, независимо от того, насколько напряженная обстановка вокруг, они всегда

сохраняют самообладание.

Это идеальное состояние, и я и решил его достичь. Но я не просто сидел и праздно желал обрести вид уравновешенного человека. Я всерьез захотел научиться этому и был готов заплатить соответствующую цену. Раз по десять в день я останавливался, расслаблялся на минутку, глубоко дышал и рисовал себе того человека, полного самообладания, которым обязательно стану.

Я неоднократно перечитывал небольшую книгу Джеймса Аллена «Человек мыслящий» и считаю ее одним из самых мудрых из всех написанных трактатов. Эта книга дарит откровение и просветление. Она еще яснее и отчетливее показала мне, что «самоконтроль – это сила, а правильное мышление – величайшее мастерство». Она также научила меня тому, что, если я смогу повелевать своими мыслями, то стану повелителем своей жизни и кузнецом своей судьбы. Вскоре я начал воплощать в своей жизни идеальное состояние, о котором постоянно помнил и которого стремился достичь.

Мы сейчас говорим о самообладании и самоконтроле, и я не знаю ничего, что помогло бы обрести эти качества лучше, чем вера. Однажды Уильям Каллер Брайант¹ из Новой Англии ехал верхом на лошади и вдруг увидел дикую птицу, которая летела в небе. Этот пустячный случай вдохновил Брайанта на написание стихотворения, ставшего его визит-

¹ Уильям Каллен Брайант (1794–1878) – американский поэт, журналист и редактор газеты «New York Post». – *Прим. пер.*

ной карточкой, – «К перелетной птице». Я часто повторяю последнюю строфу этого стихотворения.

*Тот, кто пред тьмой направит
К пристанищу чрез бездну твой полет, —
Меня в пути суровом не оставит
И к цели приведет².*

Внутренний мир и покой нисходят на человека, когда он чувствует, что Творец, указывающий путь перелетной птице, поддерживающий движение звезд на небесных орбитах, также направляет и его, человека.

Когда мне тревожно или я полон сомнений, я перед сном открываю Библию и читаю Псалом 90. Бессчетное количество солдат читали эти священные строки в окопах Франции перед «часом ноль»³. Псалом этот вселяет в сердце отвагу и веру.

*Падут подле тебя тысяча и десять тысяч одесную
тебя; но к тебе не приблизится: только смотреть
будешь очами твоими и видеть возмездие нечестивым.*

*Ибо ты сказал: «Господь — упование мое»;
Всевышнего избрал ты прибежищем твоим; не
приключится тебе зло, и язва не приблизится к
жилищу твоему; ибо Ангелам Своим заповедает о тебе
— охранять тебя на всех путях твоих: на руках понесут*

² Перевод М. Зенкевича.

³ «Час ноль» – день и час окончания Второй мировой войны. – Прим. пер.

тебя, да не преткнешься о камень ногою твоею.

В самом начале этой книги я уже упомянул, что тщательно изучал всех встречавшихся мне обладателей личного магнетизма. Как я обнаружил, все они были наделены уверенностью в себе. Они излучали твердую спокойную веру в свои способности справиться с той или иной задачей, а также безграничную отвагу, готовность пытаться снова и снова справиться с трудностями. Именно из этих качеств и создается магнетизм.

Пугливость и сомнения всегда отталкивают окружающих. Отвага и уверенность, наоборот, притягивают.

В те времена я ничего не слышал о каких бы то ни было курсах ораторского искусства, но уговорил семерых друзей организовать самостоятельный дискуссионный клуб. Мы регулярно встречались у кого-нибудь дома, произносили импровизированные речи, обсуждали самые разные темы и вопросы. Я был откровенно удивлен тем, как быстро эти любительские занятия прибавили нам всем уверенности в себе. У нас не только появилось мужество встать и обратиться к слушателям, но и прибавилось отваги во всех прочих занятиях и сферах жизни.

Этот дискуссионно-ораторский клуб пробудил во мне желание идти дальше. Однажды, роаясь в книгах, я случайно наткнулся на стихотворение, которое стало решающим. Это было стихотворение Уильяма Эрнеста Хенли «Непоко-

ренный». Его автор большую часть жизни прожил калекой. Лишь редкие минуты он не страдал от боли, но, несмотря на свое слабое здоровье и бедность, он создал то, что, по словам доктора Фрэнка Крейна, считается «великолепнейшей духовной декларацией в нашей литературе». Я также узнал, что это было любимое стихотворение Рузвельта.

Оно произвело на меня такое неизгладимое впечатление, что я заучил его наизусть и прочел на одной из встреч нашего дискуссионного клуба. Приведу его здесь и надеюсь, что оно ободрит и укрепит ваш дух и поможет вам, как помогло в свое время мне. Надеюсь, что и вы выучите это стихотворение и сделаете его своим девизом.

«Непокоренный»

Уильям Эрнест Хенли

Из-под покрова тьмы ночной,
Из черной ямы страшных мук
Благодарю я всех богов
За мой непокоренный дух.

И я, попав в тиски беды,
Не дрогнул и не застонал,
И под ударами судьбы
Я ранен был, но не упал.

Тропа лежит средь зла и слез,
Дальнейший путь не ясен, пусть,
Но все же трудностей и бед

Я, как и прежде, не боюсь.

Не важно, что врата узки,
Меня опасность не страшит.
Я – властелин своей судьбы,
Я – капитан своей души⁴.

Часто я плохо себя чувствовал – меня мучили мигрени и прочие недомогания. Попробуй-ка излучать мощь и уверенность, если в твоём телесном моторе не хватает топлива, да и сам поизносился. Личный магнетизм строится на живости, а не на медлительной вялости.

Я решил вплотную заняться физической формой. От дома до работы была одна миля, и я вставал пораньше, чтобы пройти это расстояние пешком и подышать воздухом. Я раньше ложился спать, взял за правило пить в два раза больше воды, чем прежде, есть, наоборот, вполовину меньше, чем раньше, и тщательнее соблюдать все предписания гигиены. Поначалу результаты не были особо заметны, но вскоре кровь быстрее побежала по жилам, и я почувствовал себя лучше. Повысились выносливость и работоспособность, пропало чувство вялости и усталости, которое раньше часто мучило меня.

⁴ Перевод В. Рогова.

Итак, все вышеперечисленные факторы заметно повлияли на способность поддерживать разговор и умение знакомиться с людьми и заинтересовывать их. Однако пока что я еще не обнаружил основной секрет магнетизма. Он открылся мне как-то вечером благодаря одному из самых замечательных ораторов нашего штата. Я уже много раз слушал его выступления и тщательно изучал его манеру говорить и держаться, чтобы понять, как он добивается такого эффекта. Особенно меня восхитила одна из его речей, и я написал ему, чтобы выразить свой восторг. Это маленькое доброе дело стало одним из поворотных пунктов в моей жизни: знаменитый оратор пригласил меня на встречу.

Моя история заинтересовала его, и он доверительно поведал о своем личном опыте.

— Магнетизм, — сказал он, — это резервная мощность.

Он долго рассказывал мне о выдающихся людях, которых ему посчастливилось знать.

— Мэнсфилд, — вспоминал он, — был магнетическим актером, потому что у него были резервная мощность и многоликость. Он с равным успехом мог выступать на сцене, рисовать, танцевать и дирижировать оркестром. А Киплинг при встрече в Лондоне рассказал,

что нередко сокращал свои рассказы в четыре раза по сравнению с исходным черновиком. То, что он писал и затем убирал, лишь дело лучшие и подчеркивало то, что он оставлял в тексте. То, что он знал и не говорил, давало резервную мощность тому, что он оставлял в окончательном варианте.

— Много лет назад Ида М. Тарбелл, известная журналистка, получила заказ на статью о фирме «The Atlantic Cable» в журнале «McClure's Magazine». Она взяла интервью у управляющего фирмой и добыла все необходимые для статьи сведения. Однако эта мастерица своего дела не ограничилась лишь необходимыми сведениями: она изучила выставку кабелей в Британском музее и посетила заводы, производившие кабели. Всю эту дополнительную информацию Ида не использовала в статье, но обладание ею дало журналистке резервную мощность и прибавило магнетизма ее тексту.

Этот седовласый человек также поведал мне, как обнаружил принцип резервной мощности в своих собственных выступлениях. Когда он рассказывал слушателям все, что знал по теме, то, как правило, ему не удавалось произвести на них яркое и сильное впечатление. Но, когда он выдавал лишь часть огромного запаса информации и давал понять, что знает гораздо больше, его слова получали мощный заряд магнетизма и все слушали его как замороженные.

В тот вечер, в неярком свете библиотеки, знаменитый оратор дал мне импульс, который удвоил мою способность радо-

ваться жизни. Он познакомил меня с новым миром: миром, где я повелевал королями и рыцарями, где герои рассказывали мне о своих приключениях и подвигах. Я был коронованным императором восхитительной империи книг. Мой собеседник внятно объяснил, что для превращения в притягивающего слушателей оратора мне не хватает запаса умственной резервной мощности. В тот вечер я вернулся домой с изменившимся мировоззрением, с желаниями и книгой в руке.

Я научился использовать свободные минуты, которые раньше тратил впустую.

Ричард Уошберн Чайлд рассказал, что часто пишет рассказы в такси. Его роман «Синяя стена» был написан в вагонах поездов дальнего следования. Джек Лондон всегда носил с собой книгу, даже когда ходил в ближайшую овощную лавку. Если ему приходилось ждать в очереди, он использовал эти минуты для чтения и не тратил их впустую. Среднему человеку достигнуть чего-то большего мешает вовсе не недостаток времени, а недостаток силы воли и неумение правильно использовать свободные мгновения.

Я также обнаружил, что для достижения желаемых результатов мне нужно не просто читать, а читать систематически и по определенному плану. Легко делать то, что ты ввел в привычку, поэтому я поставил за правило читать по вечерам понедельника, среды и пятницы. Это были часы, отведенные умственному развитию, и я не позволял чему бы то ни было нарушить мое незыблемое расписание. Раньше,

когда я твердо решал читать всякий раз, как подворачивается свободная минута, мои благие намерения оказывались хрупкими, как дрезденский фарфор.

Предприниматели часто просят меня порекомендовать им, что именно читать. Это сложно. Ведь то, что интересно одному, нагонит скуку на другого. Я бы предложил каждому, кто задается таким вопросом, посоветоваться с библиотекарем. Я часто рекомендую список литературы, который составлен институтом Чаутакуа в Нью-Йорке. Многие молодые люди благодарили меня за то, что я обратил их внимание на «Секреты успеха» Орисона Свитта Мартена и «Великие книги как наставники в жизни» Ньюэлла Дуайта Хиллиса.

Выдающийся оратор, встреча с которым изменила мою жизнь, среди прочих книг вручил мне «Мировую историю» Ридпата. Я никогда не забуду горячий интерес, с которым в первый раз читал историю человечества – его любви и ненависти, печали и войн, приключений и открытий. Помнится, я регулярно вставал на час раньше необходимого, чтобы сразу приняться за чтение.

Стремление к чтению обогатило мою жизнь – это могут представить и понять только любители книг. Оно удвоило мое умение радоваться жизни. Оно дало мне возможность побывать в разных эпохах и странах. Профессор Агассиц вел меня по силурианским пескам, когда мир был еще юн. Вместе с Ливингстоном я открыл знаменитый водопад Виктория на Замбези. Я жил с Торо на пруду Уолден. Я присутство-

вал в каждом знаменитом историческом эпизоде: был свидетелем падения Трои; стоял с Леонидом при Фермопилах; вместе с Карлом Мартеллом сдерживал сарацин в Туре; вместе с Кромвелем сражался под Марстон-Муром. Я видел, как у короля Иоанна отняли Великую Хартию; при свете заката в бурю видел, как повозка двинулась от ворот тюрьмы Консьержери, и в ней, облаченная в красное, ехала на гильотину Шарлотта Корде.

Я шел бок о бок со всеми великими людьми, от героев Плутарха до Линкольна. Я познакомился со всеми изобретателями от Гуттенберга до Эдисона. Все поэты, от Гомера до Кипплинга, читали мне свои стихи. Все эссеисты, от Бекона до Эмерсона, все философы, от Сократа до Спенсера, беседовали со мной о жизни и давали наставления.

Теперь я понимаю, чем отличается образованный человек от необразованного: у первого огромный запас могущества, а у второго знания и опыт ограничиваются лишь узкой сферой его собственной жизни и тем, что он слышал от немногочисленных знакомых. И насколько же явственно эта разница проявилась в моем самоощущении, в манере держаться и говорить и в том впечатлении, которое я теперь производил на окружающих! У меня даже изменилось выражение лица! Люди, которые были выше меня по положению, теперь часто приходили, присаживались на край стола, чтобы обсудить текущие события и посоветоваться о проблемах. Меня стали чаще звать в гости – так часто, что не удавалось при-

нять все приглашения. Людям, похоже, стало интересно со мной разговаривать, а мои суждения обрели вес – чего раньше никогда не бывало.

Как-то раз мне поручили произнести речь от лица сотрудников компании на ежегодном торжественном обеде. Я был уверен в себе, потому что приготовил речь заранее и несколько раз прорепетировал дома перед собакой. Кроме того, я не раз выступал с речами в любительском дискуссионном клубе и чувствовал, что у меня опыта в ораторском мастерстве больше, чем у остальных сослуживцев.

Я никогда не забуду чувство глубокого удовлетворения, которое охватило меня, когда я стоял перед коллегами и понимал, что полностью завладел их вниманием, что я влияю на их мысли, убеждения и поступки. В жизни нечасто случаются счастливые моменты, когда ты ощущаешь власть над слушателями. С этим восторгом не сравнится ничто.

Моя получасовая речь вызвала громкие и горячие аплодисменты. Вечером я вернулся домой, чувствуя, что нашел себя – точнее, обрел себя настоящего.

Насколько непохож был этот вечер на тот, который я провел в угнетенном состоянии духа после своих жалких попыток ответить на вопросы во время заседания совета директоров!

Той осенью трагически погиб главный управляющий нашей компании – его застрелили во время охоты на оленей. Меня назначили на его место.

С тех пор мне часто приходилось выступать на публике. Через два года я выступил в Торговой палате большого города на востоке США. Позже я получил телеграмму от человека, который был в числе слушателей – он попросил встретиться с ним лично в отеле «Астор» в Нью-Йорке. После нескольких собеседований я стал главным управляющим и членом фирмы, производившей скобяные товары и запчасти к автомобилям. В финансовом отношении результаты этого нового назначения превзошли даже мои самые смелые ожидания.

В последние годы у меня было много свободного времени, и я посвящал его главному моему увлечению – ораторскому искусству. Я выступал с речами перед разными деловыми организациями и группами молодых предпринимателей во всех штатах страны. Я стараюсь сделать для других то, что выдающийся седовласый оратор много лет назад сделал для меня. Я пытаюсь помочь молодым людям развивать свои способности. Таким образом я надеюсь вернуть долг моему советчику.

Конечно, повышение благосостояния меня радовало, но деньги никогда не были и не будут главным урожаем, который я пожал благодаря вовремя посеянными семенами саморазвития. Главный урожай заключался в другом: во внутреннем прогрессе, в том, что мне удалось открыть и плодотворно использовать мои скрытые силы и ресурсы. Ведь в конечном итоге главный критерий успешности состоит не в том,

что у тебя есть, а в том, кем ты являешься.

Дейл Карнеги

Глава 1

Храбрость

1. Храбрость

«При наличии боевого духа, внутренней твердости и уверенности в себе пятьдесят человек способны победить две сотни».

Лейтенант-полковник Эндрюс, США. «Лидерство и военное дело»

«Успех – дитя храбрости».

Бенджамин Дизраэли

«Многие таланты так и не получают воплощения, потому что их владельцам не хватает храбрости. Каждый день в могилу ложатся люди, так и не ставшие известными: они всю жизнь прожили в неизвестности, потому что застенчивость помешала им сделать первый шаг. Если бы они только решились начать, то, весьма вероятно, могли добиться огромных успехов в карьере и обрести славу».

Сидни Смит

2. Научитесь использовать свои способности

Никто не знает, на что он способен, пока не попытается. Надо научиться применять способности, данные нам от рождения. Благодаря великому физиологу, профессору Джеймсу, мы знаем, что среднестатистический человек развивает в себе лишь десять процентов своих врожденных способностей. Представьте себе автомобиль, двигатель которого работает только на одном цилиндре из десяти имеющихся, и вы получите четкое описание... возможно, самого себя.

3. Ораторское искусство в бизнесе

Девяносто процентов слушателей на занятиях по ораторскому искусству – предприниматели: продавцы, рекламщики, брокеры и мелкие производители. Многие из них не намерены применять ораторское искусство перед большой аудиторией; но учатся они с большим энтузиазмом. Послушаем их отзывы:

– Каждое занятие в итоге принесло мне тысячи долларов. За первый год продажи удвоились.

– С тех пор как я окончил курс, мне ни разу не случилось выступать с речью на публике, но я заметил, что чаще получаю ответы на письма с предложениями.

Вот чем мне помогли курсы ораторского мастерства.

– Раньше я входил в кабинет президента нашей компании как скромный крестьянин, который пришел с прошением к королю. Теперь я общаюсь с ним на равных и обычно получаю то, за чем пришел».

4. Ораторское искусство в разных профессиях

Кто самый влиятельный проповедник в ваших местных храмах? Кто из юристов выигрывает большинство дел в ваших судах? Кто из официальных лиц в вашем округе наиболее влиятелен в местной политике? Все эти люди владеют искусством говорить эффективно. Именно о них думал Шекспир, когда сказал: «Исправь немного ты речь свою, чтоб не было беды»⁵.

Древний римлянин, заявивший, что «поэтами рождаются», был достаточно добр, чтобы добавить: «но ораторами становятся». Так что пессимисты, которые жалуются, на то, что судьба не наградила их даром красноречия, должны умолкнуть.

⁵ У. Шекспир «Король Лир», перевод А. Дружинина. – *Прим. пер.*

5. Ораторское искусство в общественной жизни

Неважно, в каком качестве вы выступаете: с речью за обедом или как собеседник в частном разговоре, ваш успех как оратора проверяется одинаково. Ведь публичное выступление – не что иное, как обычный частный разговор, только в нем участвует больше людей. Одни и те же правила ведут к успеху в публичных выступлениях и позволяют завоевывать внимание слушателей в частном разговоре. Публичное выступление – всего лишь хорошо подготовленный разговор высшей категории.

6. Уверенность в себе – вот высшая цель

Первое качество, необходимое для успешного публичного выступления, – это уверенность в себе. Это первый фактор успеха в любой сфере деятельности.

Есть один надежный способ обрести уверенность в себе. Делайте то, чего боитесь, и вы победите страх. Пусть вашим девизом станут слова: «Я сделаю то, что должен сделать, но боюсь».

Я заверяю вас, что вы способны победить страх, если не станете отчаиваться и будете часто тренироваться.

Вы обязательно победите страх.

7. Видение и победа

Если вы просто будете читать книги по искусству красноречия, то не станете искусным оратором, точно так же, как чтение пособий по теннису или плаванию не научит играть в теннис или плавать – для этого нужно взять ракетку или купальный костюм и отправиться на тренировку – на теннисный корт или в бассейн.

8. Тренировка

Не упускайте ни единой возможности потренироваться в искусстве красноречия. При каждом удобном случае говорите о том, в чем хорошо разбираетесь, – о том, что связано с вашей профессией или работой. Любое усилие в этом направлении пойдет вам на пользу. Каждый раз, независимо от того, осознаете в это или нет, вы будете приближаться к главной цели: обретению уверенности перед слушателями.

9. Доверьтесь себе

Вы говорили всю жизнь. Поэтому не воображайте, что публичные выступления – нечто непостижимое, неведомое и таинственное. Не думайте, что, выступая перед публикой, нужно «закатывать истерику» или выполнять какую-то ум-

ственную гимнастику.

Начиная говорить, доверьтесь себе. Вы ведь не боитесь, что ваш желудок не переварит отбивную, что легкие не смогут дышать, что сердце не сумеет биться? Так доверьтесь своему мозгу: если вы готовы к выступлению, он сам будет подкидывать мысли и слова, когда вы окажетесь перед аудиторией.

10. Если вы нервничаете

Прежде чем начать выступать перед аудиторией, сделайте глубокий вдох через нос. Глубокий вдох очень помогает успокоиться. Это взбодрит вас и придаст храбрости. Если вы все равно нервничаете, сожмите в руке что-нибудь твердое, например связку ключей или монетку, или обопритесь о спинку стула. Если в момент волнения держаться за твердый предмет — это помогает овладеть собой.

11. Хорошо изучите тему выступления

Как следует изучите тему выступления. Нужно знать по теме гораздо больше, чем вы будете рассказывать в отведенное вам для выступления время. Запас сведений укрепит вашу уверенность в себе.

12. Настройтесь на победу

Думайте о победе, настройтесь на нее. Мысленно представьте, что выступаете перед слушателями и держитесь уверенно и победоносно, то есть именно так, как вам хотелось бы. Мастер ораторского искусства всех времен и народов учил нас, что вера, даже с горчичное зернышко, способна сдвинуть горы.

13. Дышите правильно

Тысячи лет назад индийские мудрецы говорили: «Тот, кто вдыхает лишь наполовину, и живет ровно наполовину».

Врачи утверждают, что среднестатистический человек мог бы продлить себе жизнь на несколько лет, если бы практиковал более глубокое дыхание хотя бы 5 минут ежедневно, например когда просто идет по улице.

Научитесь дышать таким образом: начинайте вдох на уровне талии и наполняйте легкие воздухом, как наполняется жидкостью бокал – от дна вверх. Не приподнимайте плечи и не пытайтесь расширить верхушки легких. Они заключены в костяную коробку, которая создается ребрами и позвоночником, поэтому возможности расшириться у них нет. Научитесь дышать животом.

Сделайте глубокий вдох через нос. Задержите дыхание на

пять секунд, затем медленно выдохните через рот, с ровным шипящим звуком.

Повторяйте это упражнение каждое утро перед открытым окном, и вы получите заряд бодрости на весь день.

Глава 2

Энтузиазм

14. Энтузиазм

«Будьте настойчивы по-настоящему... Энтузиазм притягивает к себе энтузиазм».

Рассел Х. Конуэлл, автор книги «Алмазные залежи»

«Гений – это энтузиазм. Достойных результатов добивается тот, кто преследует свою цель, как охотничья собака – добычу, напрягая каждую часть души и тела».

У. С. Холман, бывший менеджер по продажам в фирме «National Cash Register Co»

«Каждое великое и решающее свершение в анналах истории – это торжество энтузиазма».

Р. У. Эмерсон

«Энтузиазм удваивает силы мысли и действия. Он помогает своему обладателю победить в любой ситуации. Тот, кто наделен энтузиазмом, всегда оказывает гипнотическое влияние на всех, с кем контактирует. Энтузиазм означает деньги у вас в

карманах, а также здоровый румянец на лице».

Х.>Addington Брюс

15. Как важно выражаться позитивно

Эта проблема встречается практически у всех начинающих ораторов. Они частенько портят свою речь «выражениями хорька», как это называл Теодор Рузвельт, такими как: «мне кажется», или: «я думаю», или: «возможно, это правильно». Застенчивые, извиняющиеся интонации и фразы не привлекут слушателей и выставят того, кто их произносит, слабоком.

16. Выбирайте близкие вам темы

Говорите о том, что вам нравится. То, что вы любите и о чем вы говорите с душой, скорее всего, заинтересует и слушателей.

Однако многие признавались мне, что у них нет конкретных интересов и поэтому они не знают, о чем именно лучше говорить! Эй, люди! Если это правда, то вы живете как во сне. Вы живете лишь наполовину! Возьмите выпуск любого хорошего современного журнала: «USA Today», «Time Magazine», «National Geographic». Не пожалейте часик-другой на чтение сегодня же вечером – и вы выясните, что волнует человечество и за что оно борется. Изучайте современ-

ную прессу снова и снова, пока не нападете на тему, которая вас заинтересует. Если вы достаточно глубоко погрузитесь в какую бы то ни было тему, то обнаружите, что заинтересовались ей.

Затем попробуйте поделиться новым интересом в разговоре с друзьями и в публичном выступлении. Возможно, вы увлечетесь этим настолько, что результат превзойдет ваши самые смелые ожидания.

17. Как говорить увлекательно

Один менеджер по продажам так учил подчиненных развивать энтузиазм и преданность делу:

«Попробуйте в одиночестве, без зрителей, продать самому себе нашу линейку товаров. Подумайте, чем она ценна; сформулируйте это; вы должны по-настоящему загореться. Перечисляйте положительные качества товара одно за другим; осознайте и обдумайте каждое. Обдумайте, чем наш товар поможет предпринимателю, какие деньги ему принесет, какую сумму поможет сэкономить. Как хозяйка выметает паутину из углов, выметите из своего сознания любое чувство вины. Вы же не вводите клиента в заблуждение и не пытаетесь обманом всучить то, что ему не по карману. Вы помогаете ему повысить доходы. Вы оказываете ему такую же большую услугу, какую он оказывает вам.

Повторяйте все это себе снова и снова.

Проникнитесь этими мыслями – потому что это правда»

У. С. Холман, *«Разговор начистоту»*.

Ораторы зачастую используют похожие приемы, чтобы с большим энтузиазмом относиться к теме, о которой они говорят.

Один студент нью-йоркского филиала Американского Института банковского дела решил выступить на тему бережливости, но поначалу его выступления проваливались, потому что ему не хватало живости и убежденности. Тогда он прибегнул к тактике продаж и начал «продавать» самому себе идею, о которой собирался говорить, то есть всесторонне ее обдумывал и искал в ней все положительные стороны. Он вызубрил важные сведения и проникся ими до глубины души. Из архивов нью-йоркских судов по завещаниям он почерпнул следующие красноречивые сведения: больше 85,3 % людей умирают, не оставив после себя ничего, и лишь 3,3 % оставляют больше 10 000 долларов наследства. Он обдумал тот вопиющий факт, что более 50 % людей старше 65 лет в финансовом отношении зависят от детей, родственников или благотворительности. Он сказал себе, что не просит людей делать то, что им не по карману, но готовит их к тому, чтобы на старости лет у них был кусок хлеба с маслом и крыша над головой. Эти слова студент повторял себе до тех пор, пока всей душой не поверил в идею Бережливости – настолько горячо, что его искренность передалась слушателям.

Речи молодого человека стали звучать убедительно, они произвели впечатление на официальных представителей банка, и студент получил хорошую работу с повышенной заработной платой.

18. Ежедневно упражняйтесь в ораторском искусстве

После того как у вас накопится некоторый опыт выступления перед большой аудиторией, вы обнаружите, что больше всего на свете людям нужен лидер – тот, кто выскажет все, что они чувствовали и во что верили, но не решались высказать сами.

Прогуляйтесь вечером в одиночестве и сформулируйте небольшую «речь» на тему, которую вам давно хочется обсудить, чтобы облегчить душу. Возможно, это будет речь о том, как вы надеетесь на повышение по работе, на продвижение в клубе или ложе. Ваша «тренировочная речь» должна быть короткой и прямолинейной, лаконичной и доходчивой, а главное – позитивной. Прорепетируйте эту речь наедине с собой несколько раз в течение одного вечера. Представьте, что произносите ее перед теми, кто должен быть вашей аудиторией.

На следующий день, когда вы встретите кого-то из ваших предполагаемых слушателей, переключите разговор на нужную вам тему и обратитесь к ним с отрепетированной речью.

Постарайтесь поговорить с большим количеством людей, но по отдельности.

Ваш интерес к теме неизбежно прикует к вам внимание. Если раньше у вас не было привычки произносить такие речи, то окружающие начнут задаваться вопросом: «Что это на Джорджа нашло?»

Если вы произнесете отрепетированную речь перед представителями интересующей вас организации, то обязательно привлечете к себе внимание. Вас заметят. И чем больше речей перед публикой вы произнесете, тем больше вероятность, что вас как оратора примут в комитет или выберут на руководящую должность.

19. Построение речи

Подготавливая речь, сформулируйте четкую цель и составьте представление о том, чего вы хотите: сообщить слушателям информацию, развлечь, убедить, побудить к действию, – и с учетом этого выбирайте и komponуйте материал. Старайтесь подбирать верные слова, которые передадут вашу мысль и приведут к цели. Обязательно проверяйте точные значения слов и их произношение, если сомневаетесь. Овладейте материалом, отрепетируйте речь, чтобы она прозвучала уверенно.

20. Власть голоса

«Среднего человека, который пытается выступить на публике, не слышно за двадцать шагов».

Джордж В. Викишем, отставной генерал Вооруженных сил США

Как правило, начинающий оратор говорит обычным голосом, в тоне обычного разговора. Если он пытается использовать силу и напор для убеждения собеседников, то ему кажется, что он кричит, и он боится, что слушатели будут над ним смеяться.

Обычный разговорный тон и тембр – именно то, что нужно оратору, но их необходимо «укрупнить».

Ораторский тон голоса соотносится с обычным разговорным примерно так же, как мелкий шрифт в газете соотносится с заголовком: все то же самое, но крупнее. Мелкого шрифта в статьях достаточно, когда вы держите газетный лист близко к глазам. Однако со значительного расстояния вы не разберете ничего, кроме крупных заголовков.

Шрифт заголовков такой же, как шрифт в колонках, только он крупнее.

Точно так же и обычный разговорный голос нужно «укрупнить», когда вы обращаетесь с речью к слушателям.

Для ораторского выступления недостаточно просто повысить голос и говорить громче. В вашей речи должно присут-

ствовать нечто большее, чем просто сила голоса: жизненная сила, напор, искренность и убежденность. Эти качества завладевают вниманием слушателей и убеждают их.

21. Энтузиазм и сила

Когда вы до глубины души проникаетесь темой речи, то забываете о своих страхах, обретаете уверенность в себе и ваш энтузиазм увлекает слушателей.

Если вы говорите искренне и от всего сердца, то слушатели проникаются вашей убежденностью.

Позитивный человек излучает силу и энтузиазм. Если вы застенчивы и склонны держаться виновато, то постарайтесь говорить с напором, как человек, по жилам которого бурно бежит кровь, и вы увидите, как мир повернется к вам лицом.

22. Воля к победе

Вы в силах прямо сейчас сбросить напряжение, дать себе волю и заговорить от души, искренним, убедительным тоном, который произведет впечатление на большую аудиторию. У вас все обязательно получится, но только при условии, что вы призовете всю волю к победе и будете владеть собой.

Никто не сделает из вас оратора, кроме вас самих. Мы, наставники, как врачи – можем лишь выписать лекарство, но

никто во всем мире не сможет принять его за вас. Это только ваша задача.

Апостол Павел сказал: «Каждый человек должен добиться своего собственного спасения». Вам потребуется потрудиться ради своего собственного спасения как оратора. Чем скорее вы это поймете, призовете всю силу воли, заставите себя говорить храбро и уверенно – тем скорее вы воплотите свои амбиции в жизнь.

Глава 3

Память

23. Память

«Близкое знакомство со слушателями – уже половина дела. Но ничто так не мешает близости со слушателями и не отдаляет их от оратора, как листок бумаги в его руках».

Томас У. Хиггинсон

«Речи (в Палате общин), которым внимали с удовольствием, которые убеждали, – это были речи, которые ораторы произносили не заглядывая в написанный текст».

Чарльз Сеймур

«Когда я собираюсь говорить о чем-то для меня важном, то продумываю, как именно произвести впечатление на слушателей. Я не записываю нужные сведения, но делаю лишь краткие заметки на трех-четырех клочках бумаги, а факты и аргументы излагаю по мере того, как они приходят мне в голову по ходу рассуждения. Я предоставляю словам возможность литься свободно. Иногда ради точности изложения я записываю какие-то короткие абзацы и почти всегда –

записываю фразы, которыми завершу свою речь».

Джон Брайт

Если читать речь по бумажке, слушатели неминуемо заскучают. Если вы выучите речь слово в слово, то ваше выступление будет формальным, официозным и слушатели не откликнутся – между ними и вами так и останется холодная отстраненность.

24. Повседневный выговор или отточенная дикция?

Если язык и манера говорить, которые вы используете в обычном разговоре, не подходят для выступления на публике, значит, у вас проблемы с грамотностью и выбором слов и вам следует срочно уделить этому внимание. Пересмотрите свой язык, поработайте над словарем, грамматикой, дикцией и прочим.

25. Большой словарь

Если у вас раньше не было словаря, нужно не пожалеть денег и срочно его приобрести.

26. Деловой язык

Три четверти тех, кто записывается на курс ораторского

мастерства, могли бы с большей для себя пользой записаться на курс делового языка.

27. Ассоциации идей

Вы обнаружите, что запоминать идеи очень легко, если их связать, как ездовых собак в упряжке. С помощью этого небольшого фокуса, связав идеи по ассоциациям, вы сумеете запомнить общий план своей речи с замечательной легкостью.

Вариант А.

Составьте ключевую фразу из главных слов своей запланированной речи.

Не так давно меня внезапно пригласили на воскресное выступление в церкви. На подготовку у меня было всего минут пять, и я составил такой план: во-первых, поговорить о том, как непрактична религия, если она не связана с повседневной жизнью; во-вторых, о том, как нужна религия, которая бы имела дело с экономикой современной жизни. Я поспешно подобрал примеры из жизни Джеймса Дж. Хилла, Генри Форда и истории нью-йоркской фирмы «The Guaranty Trust Co».

Мне удалось мгновенно запомнить план своей речи, связав эти пять идей между собой – при помощи бессмысленного предложения: «Непрактичный и экономичный холм за-

ставил Форда гарантировать его машины»⁶. Конечно, фраза получилась бессмысленная. Но чем бессмысленнее и нелепее фраза, тем быстрее вы вспомните то, что в ней зашифровано, когда окажетесь перед аудиторией.

Вариант Б.

Запомните ключевое слово, составленное из первых букв ваших основных тезисов.

Всем известна детская поговорка, помогающая запомнить цвета радуги: «Каждый охотник желает знать, где сидит фазан». По такому же принципу можно составить «ключи» для любой речи. Конечно, лучше запоминается фраза или слово, у которых есть смысл, поэтому постарайтесь подогнать первые слова тезисов так, чтобы получилось что-то осмысленное. Это не слишком трудно.

Многие священники запоминают проповеди, составляя слово из начальных букв ключевых тезисов.

28. Иллюстрация – лучший помощник памяти

Иллюстрации – это нечто конкретное, это то, что мы видим. Согласитесь, вспомнить иллюстрации не только значительно легче, чем абстрактные идеи, но и вспоминаются они более отчетливо?

⁶ «Hill» – англ. «холм». – *Прим. пер.*

Два примера, которые позволят вам убедиться, как полезен метод «запоминания с помощью иллюстраций». Один пример связан с обобщенными утверждениями, второй – с конкретными иллюстрациями. Какой из них вам будет легче запомнить?

1. Наши великие изобретатели зачастую черпали свои идеи из самых обыденных источников. Они наблюдали то же, что наблюдали бесчисленные поколения людей, но только изобретатели при этом включали воображение. Они видели нечто за пределами внешнего явления, и их интеллект пускал в дело принципы, на которых держатся эти обыденные явления, – и таким образом создавал полезные человечеству орудия.

2. Кошка, которая вонзала когти в щели между досками ящика и выдергивала перья у его обитателей-куриц, навела Эли Уитни на идею создания волокноотделителя для хлопка. Острый и изобретательный ум Эли увидел вместо досок хлопковую коробочку. А деревянные планки превратились в стальные проволоочки. Уитни заменил кошачьи когти металлическими крючками, которые проникают между проволочками и вытаскивают хлопок из коробочек, точно так же, как кошка вытаскивала перья через щели в ящике.

29. Секрет запоминания речи от Марка Твена

В одной из статей для журнала «Harper's Magazine» Марк Твен открыл читателям свой секрет, как лучше выучить речь, которую предстоит произнести на публику. Я проверил этот метод – он отлично работает.

«Даты трудно запоминать, потому что они состоят из цифр: цифры однообразны и непривлекательны и не задерживают на себе внимания; они не порождают картинок и не дают глазу возможности за что-то зацепиться. А вот картинки закрепляют даты в памяти. Картинки помогают запомнить практически что угодно – особенно если вы их нарисуете сами. И правда, это очень хороший метод – нарисовать картинки самому. Я убедился в его действенности на собственном опыте. Тридцать лет назад я каждый вечер читал наизусть заранее подготовленную лекцию, и на каждом выступлении мне помогал не запутаться листок с заметками. Заметки состояли из начал фраз, и всего их было одиннадцать. Выглядели они примерно так:

- В этом районе погода...
- В те времена существовала традиция...
- Но в Калифорнии никто и слыхом не слыхивал...

Итак, их было одиннадцать. В заметках была собрана выжимка лекции, и они защищали меня, не давая сбиться и запутаться. Однако все эти фразы выглядели

похожими друг на друга; они не складывались в картинку. Я выучил их наизусть, но никогда не был уверен, что точно помню их последовательность. Поэтому мне приходилось держать листок под рукой и время от времени в него поглядывать. Как-то раз я положил заветный листок куда-то не туда и не мог отыскать; вообразите себе, какой ужас я пережил в тот вечер.

После этого случая я убедился, что нужно изобрести другой способ подстраховки. Тогда я выучил первые буквы начальных десяти фраз, написал их чернилами на ногтях десяти пальцев и в таком виде поднялся на кафедру читать лекцию. Но и этот способ не сработал. Какое-то время я следил за своими ногтями, но потом сбился, после чего потерял уверенность и не помнил, на какой палец смотрел в прошлый раз. Не мог же я слизывать с пальца чернила после того, как прочитал абзац, начинавшийся на ключевую букву. Конечно, если бы я таким способом стирал очередную букву, то не сбивался бы, но подобные странности оратора привлекли бы чрезмерное любопытство публики. А публика и без того относилась ко мне с большим любопытством. Слушателям казалось, что меня больше интересует рассматривание своих ногтей, чем тема выступления; кое-кто после лекции даже полюбопытствовал, что у меня такое случилось с руками.

Тогда-то мне и пришла в голову идея с картинками, после чего я забыл обо всех сложностях. За две минуты

я нарисовал пером шесть картинок, и они отражали суть одиннадцати ключевых фраз – причем в совершенстве. Картинки я выбрасывал, едва нарисовав, потому что был уверен: мне достаточно закрыть глаза – и они всплывут в памяти. Все это произошло с четверть века назад; и уж лет двадцать, как лекция выветрилась у меня из головы, но я мог бы запросто написать ее заново по картинкам – потому что они полностью сохранились в моей памяти».

30. Как я применил метод Марка Твена на практике и выучил речь

Сейчас я перечислю краткие примеры того, как метод Марка Твена был использован на практике и позволил нескольким ораторам запомнить не только основные тезисы своего выступления, но и их порядок.

По опыту мне известно, что многие читатели встретят этот план пренебрежительным фырканьем и сочтут его глупым. Им покажется, что он труднее, чем старая добрая зубрежка «чтобы от зубов отскакивало» – то есть метод простого повторения.

Однако опыт нескольких ораторов доказывает, что метод Твена, напротив, эффективнее и легче зубрежки.

Пользуясь этим методом, я за пятнадцать минут научил самых отъявленных скептиков запоминать и повторять в

нужном порядке перечень из пятнадцати или двадцати предметов, который перечислил им всего один раз! Я также знаю, что многие ораторы находят «метод картинок» очень практичным и он помогает им запомнить тезисы лекции или речи. Конечно, вы вольны принять или отвергнуть метод Твена в зависимости от вашего личного мнения. Согласен, в моем исполнении он выглядит сыровато, но мне удобно именно так.

Я превращаю все основные идеи в картинки, строго соблюдая их последовательность. Предположим, в своей речи я намерен говорить о паровозе, и эта идея у меня вторая по порядку. Поэтому я мысленно рисую картинку с паровозом, который идет и гудит «ту-ту» («two» – «два»). Эту самую картинку я и запоминаю. Она подскажет мне, что абзац о паровозе у меня в речи будет по счету вторым.

Вот список картинок, который я составил, чтобы запомнить числа от одного до двадцати. Придумывая картинку, можно опираться на звучание слова или фразы в рифму с этим числом, а можно на очертание самой цифры.

Один. Картинка с одиноким элегантным господином. «Один-господин», легко запомнить.

Два. Например, лебедь – он похож на двойку.

Три. Картинка с рукой, которая что-то трет. «Три!» – это приказ тереть.

Четыре. Моя картина – лошадь, или корова, или любое

четвероногое животное.

Пять. Самое простое – это картинка с растопыренной пятерней. Пять пальцев на руке, что проще?

Шесть. Мысленно рисую животное, у которого густая шерсть: «шерсть-шесть» рифмуется.

Семь. Тут очень удобно придумать картинку с семьей из семи человек: «семья – семь „я“».

Восемь. Самое простое – рифма со словом «осень». Картинка с желтыми листьями и дождем.

Девять – картинка с грушей, которая лежит хвостиком вниз.

Десять. Картинка – вилка слева от круглой тарелки.

Одиннадцать. Картинка – две спички вертикально рядом.

Двенадцать. Тут проще всего нарисовать картинку с циферблатом часов, которые бьют полночь или полдень и обе стрелки стоят на двенадцати.

Тринадцать. Конечно же, черная кошка. Как и число «13», она связана с приметами. Кто-то считает его счастливым числом, а кто-то несчастливым.

Четырнадцать. Картинка с палкой, а рядом стоит на одной ноге цапля или журавль.

Пятнадцать. Пусть будет картинка с пятном. «ПЯТНо – ПЯТНадцать».

Шестнадцать. А здесь предлагаю картинку с шестом. «ШЕСТ – ШЕСТНадцать».

Семнадцать. Картинка с семенами: «СЕМеНА – СЕМ-НАдцать».

Восемнадцать.

Девятнадцать.

Двадцать. Снова наш лебедь, но справа от него зеркало-овал (ноль), из которого он выплывает.

Я привел примерные варианты картинок, у вас могут быть свои. Суть метода в том, чтобы на каждый абзац запланированной речи вы придумали фразу, в которой есть что-то, ассоциативно связанное с картинкой, изображающей конкретное число. Этот метод работает безупречно.

31. Законы памяти – ассоциирование идей

Живо помню осень, когда учительница нашей сельской школы дала нам задание выучить наизусть тринадцать первых штатов в том порядке, в котором они вступили в Союз. Я использовал ассоциации и связал все тринадцать в единый рассказ. Прочитайте его дважды и проверьте, сумеете ли потом повторить названия штатов в правильном порядке.

Однажды воскресным днем молодая дама из *Делавера* купила билет на *Пенсильванской* железной дороге и отправилась в маленькое путешествие. Она положила в чемодан свитер из *Нью-Джерси* и поехала к подруге *Джорджии* в *Кон-*

нектикут. На следующее утро хозяйка и гостя побывали на мессе в соборе Св. Марии. После службы они отправились на Южном трамвае домой и пообедали *нью-хэмпширской* ветчиной, которую поджарила для них *Виргиния*, повариха из *Нью-Йорка*. После обеда они сели на Северный трамвай и поехали на Род-Айленд⁷.

Вы на собственном опыте знаете, что гораздо легче запомнить связный рассказ, чем заучить набор никак не связанных между собой фактов.

32. Законы памяти – повторение

Этот закон известен каждому. Однако у меня есть несколько предложений по его усовершенствованию.

А. Говорите о тех тезисах, которые хотите заучить.

При каждой возможности переводите разговор на то, что хотите заучить. Это самый простой метод повторения.

Б. Знание о том, что повторение помогает запомнить нужные факты и тезисы, бесполезно, если вы не тренируетесь.

Рано или поздно каждый обнаруживает, что единствен-

⁷ В тексте зашифрованы названия штатов Делавер, Пенсильвания, Нью-Джерси, Джорджия, Коннектикут, Нью-Хемпшир, Массачусетс, Виргиния, Нью-Йорк и несколько других, часть – с помощью непереводимой игры слов. – *Прим. пер.*

ный способ выполнить дело – это сделать его. Бессмысленно и бесполезно обсуждать принцип повторения, не применяя его на практике. Вы не укрепите память, если будете просто верить в силу повторения. Нужно применить этот метод на деле. Единственный способ что-то запомнить методом повторения – повторять.

33. Законы памяти – глубина впечатления

Одна минута пристального, сосредоточенного внимания поможет факту или идее запечатлеться у вас в мозгу гораздо глубже, чем полчаса невнимательного и безразличного размышления. Поэтому легче что-то учить наизусть с утра, когда птички заводят свою звонкую утреннюю песенку, а голова у вас ясная и внимание сосредоточено; вечером запоминать труднее.

34. Память и чувства

Если вы прослушаете текст, то он отпечатается у вас в памяти благодаря слуху. Если вы прочтете текст, то он отпечатается у вас в памяти благодаря зрению. Поэтому лучший способ – это записать текст, затем прочитать про себя и потом прочитать вслух.

Глава 4

Как начать и закончить речь

35. Как начать и закончить речь

«Начинайте с позитивного, конкретного, яркого утверждения. С самого начала скажите слушателям нечто, что сразу прикует их внимание».

«Стройте короткие фразы. Постарайтесь не использовать два слова там, где их работу может выполнить одно».

«Подумайте о сильной концовке. Дэниель Уэбстер говорит, что всегда придумывал и заучивал эффектную финальную фразу, независимо от того, насколько импровизированными были другие части выступления. При наличии четкого плана и эффектной финальной фразы оратору меньше угрожает опасность превysить регламент выступления».

«Многие речи, во всех прочих отношениях впечатляющие, теряли весь эффект, потому что оратор не знал, когда лучше закончить выступление. Быть кратким, насколько позволяет логика и четкость изложения, – это вопрос простой вежливости, и по отношению к слушателям, и по отношению к другим выступающим. Однажды некий священник был

приглашен в колледж произнести проповедь и спросил, какое время ему предоставляют. В ответ он услышал: „Регламента нет, но поговаривают, что после двадцатой минуты проповеди уже невозможно спасти ни одну душу“».

«Помните о краткой и эффектной концовке».

*Руководство министерства финансов США для агитаторов по Займу свободы*⁸

36. Важность зачина и концовки

Самые важные части выступления – это зачин и концовка. Первые и последние фразы речи запоминаются слушателям сильнее всего и производят самое глубокое впечатление.

37. Как завоевать расположение и внимание слушателей

А. Интересная история

Один из лучших способов завоевать расположение и внимание слушателей – это рассказать им занимательную историю. Мы все любим слушать истории о других людях; именно поэтому мы читаем романы, смотрим фильмы и обсуждаем соседей.

⁸ Заем свободы (liberty bonds) – облигации, выпущенные правительством Соединенных Штатов в 1917, 1918 и 1919 гг. с целью финансирования расходов по ведению войны и оказанию помощи союзным державам. – *Прим. пер.*

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.