Впервые на русском языке!

Дейл Карнеги

Как влиять на людей

и выработать уверенность в себе, выступая публично

Прайм

Общайся, как Карнеги!

Дейл Брекенридж Карнеги

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

Серия «Общайся, как Карнеги!»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=50565293
Как влиять на людей и выработать уверенность в себе, выступая публично / Дейл Карнеги: АСТ; Москва; 2020
ISBN 978-5-17-120853-0

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 юбилее 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!

Содержание

От автора 5
Глава 1 22
1. Храбрость 22
2. Научитесь использовать свои способности 23
3. Ораторское искусство в бизнесе 24
4. Ораторское искусство в разных профессиях 25
5. Ораторское искусство в общественной жизни 26
6. Уверенность в себе – вот высшая цель 27
7. Видение и победа 28
8. Тренировка 29
9. Доверьтесь себе 30
10. Если вы нервничаете 31
11. Хорошо изучите тему выступления 32
12. Настройтесь на победу 33
13. Дышите правильно 34
Глава 2 35
14. Энтузиазм 35
15. Как важно выражаться позитивно 37
16. Выбирайте близкие вам темы 38
Конец ознакомительного фрагмента. 39

Дейл Карнеги
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 глубоком «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 идеями насчет управления отделом. Я явился в кабинет, трепеща от волнения. Одно присутствие этих высокопоставлен-

ных 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 случалось!

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 утроить 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 Эмер-

сон 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 Брайант[1] 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 визитной 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 приведет[2].

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 количе-

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

[2] Перевод М. Зенкевича.

ство 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 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 сразиться с трудностями. Именно из этих качеств и создается магнетизм.

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

---

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

В те времена я ничего не слышал о каких бы то ни было курсах ораторского искусства, но уговорил семерых друзей организовать самодеятельный 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, роясь в книгах, я случайно наткнулся на стихотворение, которое стало решающим. Это было стихотворение Уильяма Эрнеста Хенли «Непокоренный». 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»

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 души[4].

Уильям Эрнест Хенли

Часто я плохо себя чувствовал – меня мучили мигрени и прочие недомогания. Попробуй-ка излучать мощь и уверенность, если в твоем телесном моторе не хватает топлива, да

[4] Перевод В. Рогова.

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.

* * *

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 де-

ло 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 лучше 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 завороженные.

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

гонах 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 присутствовал 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 Киплинга, 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 принять 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 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 по-

нимал, 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 – оратор-

скому 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 посеянным семенам 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 безвестности, 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 случалось 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 завоевать 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 умственную 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. Аддингтон 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, слабаком.

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.

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.