

Дейл Карнеги

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

Глава первая

Как развить смелость и уверенность в себе

С 1912 года свыше пятисот тысяч мужчин и женщин были слушателями курсов ораторского искусства, где применялся мой метод. Многие из них в письменной форме объяснили, почему они стали изучать этот предмет и чего они рассчитывали достичь в результате занятий. Разумеется, каждый высказывается по-своему, но главное стремление авторов этих писем, основная потребность, испытываемая подавляющим большинством, поразительно совпадают. «Когда мне приходится вставать и начинать говорить, — пишет один из моих корреспондентов, — я чувствую себя таким скованным, так волнуюсь, что не в состоянии ясно мыслить, не могу сосредоточиться, забываю, что я имел в виду сказать. Я хочу приобрести уверенность в себе, спокойствие и способность мыслить, выступая перед аудиторией. Я хочу научиться располагать свои мысли в логическом порядке, ясно и убедительно высказываться перед группой или аудиторией в деловой сфере или в клубе». Тысячи высказываний носят почти такой же характер.

Приведу конкретный пример. Несколько лет назад один джентльмен, которого я назову здесь мистером Д.У.Джентом, стал слушателем моего курса ораторского искусства в Филадельфии. Вскоре после начала занятий он пригласил меня позавтракать с ним в клубе промышленников. Это был уже немолодой человек, который всегда вел активный образ жизни: возглавлял свое предприятие, играл ведущую роль в жизни религиозной общины, а также занимался общественной деятельностью. Когда мы сидели за столом в тот день, он наклонился ко мне и сказал:

— Мне неоднократно предлагали выступать на различных собраниях, но я никак не мог этого сделать; я начинаю так волноваться, в голове делается совершенно пусто, и поэтому я всю жизнь уклонялся от публичных выступлений. Но теперь, когда я стал председателем совета попечителей колледжа, я должен председательствовать на его заседаниях, и мне просто необходимо что-то говорить... Как вы думаете, я смогу научиться выступать в моем возрасте?

— Сможете ли вы, мистер Джент? — ответил я. — В этом нет никаких сомнений. Я знаю, что вы сможете, и знаю, что вы научитесь, если только будете практиковаться и следовать моим указаниям и рекомендациям.

Ему хотелось верить мне, но перспектива казалась ему слишком радужной, слишком оптимистичной.

— Боюсь, вы говорите так из одной лишь любезности, — ответил он. — Вы только пытаетесь ободрить меня.

После того как он закончил учебный курс, мы на некоторое время потеряли связь, а позднее снова встретились и снова позавтракали вместе в клубе промышленников. Мы сидели в том же углу, за тем же столом, что и в прошлый раз. Я напомнил ему о нашем разговоре и спросил, действительно ли я проявил чрезмерный оптимизм. Он вынул из кармана записную книжку в красном переплете и показал мне список своих предстоящих публичных выступлений и даты, на которые они были назначены.

— Способность выступать, удовольствие, которое я при этом испытываю, дополнительная польза, которую я могу приносить обществу, — все это входит в число самых радостных явлений в моей жизни.

Незадолго перед этим в Вашингтоне состоялась важная конференция по вопросам разоружения. Когда стало известно, что английский премьер-министр намеревается принять

в ней участие, филаделфийские баптисты послали ему телеграмму с приглашением выступить на массовом митинге, который было решено созвать в их городе. И мистер Джент сообщил мне, что из всех баптистов города именно его попросили представить аудитории английского премьера.

И это был тот самый человек, который менее трех лет назад сидел со мной за этим самым столом и мрачно спрашивал, что я думаю по поводу того, сможет ли он когда-либо научиться выступать публично!

Была ли та быстрота, с которой он приобрел способность выступать, необычным явлением? Вовсе нет. Наблюдались сотни таких же примеров.

Приведу лишь один из них. Несколько лет назад один бруклинский врач — назовем его доктором Кэртисом — провел зиму во Флориде неподалеку от тренировочной площадки бейсбольной команды «Гиганты». Будучи заядлым бейсбольным болельщиком, он часто ходил смотреть на ее тренировки.

Вскоре он очень подружился с командой, и его пригласили на банкет, устроенный в ее честь.

После того как были поданы кофе и орехи, некоторых почетных гостей попросили «сказать несколько слов». И совершенно неожиданно, как снег на голову, на него обрушились слова распорядителя:

— Сегодня здесь присутствует врач, и я попрошу доктора Кэртиса рассказать нам об охране здоровья бейсболистов.

Был ли он подготовлен для такого выступления? Конечно, был. У него была прекраснейшая подготовка — он изучал гигиену и работал лечащим врачом почти треть века. Он мог бы, сидя в кресле, проговорить на эту тему хоть всю ночь с человеком, сидящим рядом. Но встать и то же самое сказать даже небольшой аудитории — это было совсем другое дело. Это его парализовало, у него началось сердцебиение и перебои. Он никогда в жизни не выступал публично, и все мысли немедленно испарились из его головы.

Что было делать? Присутствующие аплодировали, все на него смотрели. Он покачал головой, но это только усилило аплодисменты и просьбы. Возгласы: «Доктор Кэртис! Говорите! Говорите!» — становились все громче и настоятельнее.

Кэртис пришел в подлинное отчаяние. Он знал, что не сможет выговорить и десятка фраз. Поэтому он встал и, не проронив ни слова, повернулся спиной к своим друзьям и вышел из помещения с чувством страшного замешательства и унижения.

Не удивительно, что, вернувшись в Бруклин, он тотчас записался на мой курс ораторского искусства. Он не хотел, чтобы его еще раз вогнали в краску, не хотел снова онеметь.

Он стал учащимся, от которого обычно преподаватель бывает в восторге: он относился к делу чрезвычайно серьезно. Ему хотелось научиться выступать, и решение его было твердым. Он тщательно готовился к выступлениям, практиковался изо всех сил и не пропускал ни одного занятия.

И результат был такой, какой всегда бывает у подобных учащихся: он делал успехи с быстротой, удивлявшей его самого, они превышали его самые заветные мечты. После нескольких занятий волнение уменьшилось, уверенность в себе возматала. За два месяца доктор сделался лучшим оратором группы. Вскоре он стал принимать приглашения выступить в других местах — он полюбил это ощущение, испытываемый им подъем, он гордился тем уважением и теми новыми друзьями, которых приобретал таким образом.

Один член нью-йоркского предвыборного комитета республиканской партии, услышав публичное выступление доктора Кэртиса, пригласил его агитировать в городе за его партию. Как бы был удивлен этот политический деятель, если бы узнал, что всего годом ранее этот оратор ушел с банкета, смущенный и пристыженный, потому что у него отнялся язык от страха перед аудиторией!

Выработка уверенности в себе, смелости, способности говорить спокойно и ясно, выступая перед аудиторией, не представляет и десятой доли той трудности, которую

воображает себе большинство людей. Это вовсе не талант, дарованный провидением лишь отдельным выдающимся личностям. Это нечто вроде умения играть в гольф. Любой человек может развить свои скрытые способности, если у него будет достаточно сильное желание.

Разве есть хоть малейшее основание для того, чтобы вы, стоя перед аудиторией, были бы не в состоянии мыслить так же хорошо, как вы мыслите сидя? Вы, конечно, знаете, что таких оснований нет. В сущности, обращаясь к группе людей, вы должны были бы мыслить лучше. Присутствие слушателей должно возбуждать вас, вызывать у вас подъем. Очень многие ораторы скажут вам, что присутствие аудитории является стимулом, вызывает вдохновение, заставляет их мозг работать яснее, интенсивнее. В такие моменты мысли, факты, идеи, которые, казалось, даже не приходили им в голову, «вдруг откуда-то налетают», как говаривал проповедник Генри Уорд Бичер, и остается только хватать их и высказывать. Так же должно быть и с вами. И по всей вероятности, так и будет, если вы станете настойчиво тренироваться.

Во всяком случае, вы можете быть абсолютно убеждены в том, что работа и практика избавят вас от страха перед аудиторией и принесут вам уверенность в себе и неизменную смелость.

Не воображайте, что ваш случай необычайно трудный. Даже те, кто со временем становился самым красноречивым представителем своего поколения, в начале своей карьеры страдали таким безотчетным страхом и застенчивостью.

Закаленный в боях ветеран, политический деятель Уильям Дженнингс Брайан признавался, что во время первых выступлений у него тряслись поджилки.

Когда Марк Твен впервые поднялся на кафедру, чтобы прочитать лекцию, он почувствовал, словно рот у него набит ватой, а пульс такой, как будто он участвует в каком-нибудь состязании на кубок.

Генерал Грант взял Висконсин и привел к победе одну из величайших армий, созданных в мире к тому времени, но когда он попытался выступить перед публикой, то, по его собственным словам, у него возникло нечто, весьма похожее на динамическую атаксию.

Жан Жорес, самый выдающийся французский политический оратор своего поколения, в течение года заседал в палате депутатов, не произнес ни слова, пока наконец не собрался с мужеством, чтобы произнести свою первую речь.

«Когда я впервые попытался выступить перед аудиторией, — признавался Ллойд Джордж, — то, уверяю вас, я находился в ужасающем состоянии. Это не преувеличение, а чистейшая правда — язык мой прилип к гортани, и первоначально я не мог произнести ни слова».

Знаменитый английский государственный деятель Джон Брайт, который во время Гражданской войны в США выступал в Англии на стороне юнионистов и за освобождение рабов, произнес свою первую речь перед группой крестьян, собравшихся в помещении школы. Он так волновался по пути туда, так боялся провалиться, что умолял своего спутника аплодировать, чтобы ободрить его в случае, если его волнение станет слишком заметно.

Видный ирландский политический деятель Чарлз Стюарт Парнелл во время своих первых публичных выступлений, по словам его брата, от сильного волнения часто сжимал кулаки с такой силой, что ногти впивались в ладони до крови.

Дизраэли признавался, что ему было бы легче возглавить кавалерийскую атаку, чем впервые выступить в палате общин. Его первая речь с треском провалилась. То же самое случилось и с Шериданом.

Поскольку очень многие знаменитые английские ораторы начинали неудачно, в парламенте теперь считается плохим предзнаменованием, если первая речь молодого человека проходит с явным успехом. Итак, не унывайте!

Проследив за деятельностью многих ораторов и в какой-то мере способствовав их становлению, автор настоящих строк всегда бывает рад, когда учащийся вначале проявляет некоторый трепет и нервное возбуждение.

Выступление перед публикой всегда является ответственным делом, если даже оно

происходит на деловом совещании, где присутствует десятка два мужчин и женщин; оно сопряжено с некоторым напряжением, некоторым потрясением, некоторым возбуждением. Оратор должен быть напряжен, как породистая лошадь, натянувшая поводья. Бессмертный Цицерон еще две тысячи лет тому назад сказал, что всякое истинно хорошее публичное выступление должно быть взволнованным.

Ораторы часто испытывают те же чувства, когда они выступают по радио. Это состояние носит название «боязнь микрофона». Когда Чарли Чаплин выступал по радио, его речи были всегда заранее написаны. Еще в 1912 году он объездил всю страну с водевилем под названием «Вечер в мюзик-холле». До этого он работал в профессиональном театре в Англии. И все же, когда он вошел в помещение с мягкой обивкой стен и увидел микрофон, у него возникло примерно такое же ощущение в желудке, как во время плавания через Атлантику в бурную февральскую погоду.

Знаменитый киноактер и режиссер Джеймс Керквуд переживал то же самое. Он играл главные роли в театре, но, когда он вышел из радиостудии после выступления перед невидимой аудиторией, он вытирал пот со лба. «Премьера на Бродвее — ничто по сравнению с этим», — признавался он.

Некоторые люди, как бы часто им ни приходилось выступать, всегда ощущают смущение перед самым началом, но через несколько секунд после того, как они начинали говорить, это чувство исчезало.

Даже Линкольн волновался в самом начале своих выступлений.

«Первоначально он был очень неловок, — свидетельствует его компаньон по адвокатской практике Герндон, — и казалось, что ему очень трудно приспособиться к обстановке. Некоторое время он боролся с явной робостью и волнением, и это усиливало его неловкость. Я часто видел это и сочувствовал мистеру Линкольну в такие минуты. Когда он начинал говорить, его голос звучал резко, пронзительно, неприятно. Его манера держаться, его осанка, мрачное, желтое лицо, худое, покрытое морщинами, его странные позы, неуверенные движения — все, казалось, было против него, но лишь на короткое время». Через несколько минут к нему возвращались самообладание, искренность, теплота, сосредоточенность, и начиналось его подлинная речь.

То же самое, возможно, будет происходить и с вами.

Для того чтобы ваше стремление стать хорошим оратором быстро и успешно претворилось в жизнь, вам необходимо соблюсти четыре правила.

Первое: начинайте речь с сильным и настойчивым стремлением достичь своей цели.

Это имеет гораздо большее значение, чем вы, вероятно, осознаете.

Если бы преподаватель сумел заглянуть в вашу душу и сердце и определить глубину ваших стремлений, он мог бы с почти полной уверенностью предсказать, как скоро вы достигнете успехов. Если ваши стремления вялы и слабы, ваши достижения примут такой же характер. Но если вы стремитесь к своей цели упорно, с энергией бульдога, преследующего кошку, то ничто в нашей галактике не сможет вас остановить.

Поэтому надо с большим подъемом заниматься самообучением. Помните о его пользе. Думайте о том, какое значение для вас имеет выработка большей уверенности в себе и способности более убедительно говорить перед аудиторией. Подумайте, что это может и должно значить в переводе на доллары и центы. Подумайте о том, какое значение это может иметь для вас в общественном смысле, каких друзей вы можете приобрести, подумайте о росте вашего личного влияния, о том, что вы сможете занимать руководящие посты. И это приведет вас к руководящим постам быстрее, чем чуть ли не любая другая деятельность, о которой вы только можете подумать.

«Никакая другая способность, — говорил Чонси М. Депью, — которой может обладать человек, не даст ему возможности с такой быстротой сделать карьеру и добиться признания,

как способность хорошо говорить».

Филип Армор сказал, когда уж нажил миллионы: «Я предпочел бы быть знаменитым оратором, нежели знаменитым капиталистом».

Это — достижение, к которому стремится почти каждый образованный человек. После смерти Эндрю Карнеги в его бумагах был найден план жизни, составленный, когда ему было тридцать три года. В то время он считал, что через два года он сможет получать пятьдесят тысяч долларов ежегодного дохода. Поэтому он намеревался в тридцать пять лет уйти от дел, поступить в Оксфордский университет, получить систематическое образование и «уделить особое внимание публичным выступлениям».

Подумайте о том, какое удовлетворение, какую радость даст вам эта новая способность. Автор настоящих строк объездил немалую часть земного шара и приобрел обширный и многообразный опыт, но он может назвать немного вещей, дающих удовлетворение, сравнимое с тем, которое получает человек, выступая перед аудиторией и побуждая людей думать так, как думает он. Это придаст вам ощущение силы, ощущение могущества. Это вселит в вас гордость своими успехами. Тем самым вы опередите других людей и возвыситесь над ними. В этом есть своего рода магия, нечто незабываемо захватывающее. «За две минуты до начала выступления, — признавался один оратор, — я готов скорее позволить высечь себя, чем заговорить, но за две минуты до окончания речи я готов скорее позволить застрелить себя, чем замолчать».

При любом дополнительном усилии некоторые люди падают духом и бросают дело незаконченным, и поэтому вы должны постоянно думать о том, что даст вам приобретение этого искусства; ваше стремление к нему должно быть горячим, раскаленные добела. Вы должны взяться за занятия с энтузиазмом, и это приведет вас к победе. Выделите один вечер в неделю на чтение этой книги. Короче говоря, максимально облегчите себе движение вперед, затрудните себе отступление.

Когда Юлий Цезарь из Галлии переправился через Ла-Манш и высадился со своими легионами в стране, которая теперь называется Англией, что сделал он для обеспечения успеха своих войск? Очень разумную вещь: он приказал своим солдатам остановиться на меловых утесах Дувра; взглянув вниз с высоты двухсот футов над морем, они увидели красные языки пламени, пожирающие все корабли, на которых они прибыли. Они находились во вражеской стране, последняя связь с континентом исчезла, последнее средство отступления было сожжено, и им оставалось только одно: наступать и побеждать. Именно это они и сделали.

Таков был дух бессмертного Цезаря. Почему бы и вам не проникнуться таким же духом в этой войне за уничтожение нелепого страха перед аудиторией?

Второе: нужно твердо знать то, о чем вы собираетесь говорить.

Если человек не обдумал, заранее не спланировал свою речь и не знает, что он будет говорить, он не может чувствовать себя уверенно перед слушателями. Он будет напоминать слепого, ведущего другого слепого. В этом случае наш оратор неизбежно должен смущаться, должен чувствовать себя виноватым, должен стыдиться своей небрежности.

"Я был избран в законодательное собрание своего штата осенью 1881 года, — пишет в своей «Автобиографии» Тедди Рузвельт, — и оказалось, что я самый молодой член этого органа. Как это бывает со всеми молодыми и неопытными людьми, мне было чрезвычайно трудно научиться говорить.

Большую пользу мне принес совет старого, искушенного земляка, который процитировал герцога Веллингтона, который сам, несомненно, процитировал еще чьи-то слова. Вот этот совет: «Выступай только в том случае, если тебе есть что сказать и ты хорошо это знаешь. Выскажись и садись».

Этот «старый, искушенный земляк» должен был бы рекомендовать Рузвельту и другой

способ преодоления волнения. Он должен был бы добавить: «Тебе будет легче избавиться от смущения, если ты сможешь что-то делать перед аудиторией, например взять в руки что-нибудь, написать что-либо на доске, показать какой-нибудь пункт на карте, передвинуть стол, распахнуть окно, переложить с места на место какие-нибудь книги или бумаги. Любое физическое действие, имеющее определенную цель, может помочь тебе почувствовать себя более непринужденно».

Правда, не всегда легко найти повод для таких действий, но вот вам совет. Воспользуйтесь им, если сможете, но пользуйтесь им лишь первые несколько раз: ребенок не цепляется за стулья после того, как уже научился ходить.

Третье: проявляйте уверенность.

Один из самых знаменитых психологов, которых дала Америка, профессор Уильям Джеймс писал:

"Кажется, что действие следует за чувством, но на самом деле действие и чувство сочетаются: управляя действием, которое находится под более непосредственным контролем воли, мы можем косвенно управлять чувством, не находящимся под этим контролем.

Итак, превосходный сознательный путь к обретению бодрости, если ваша подлинная бодрость утрачена, заключается в том, чтобы сидеть с бодрым видом, действовать и говорить так, словно вы уже проникнуты бодростью. Если такое поведение не побудит вас испытывать бодрость, то ничто иное в данном случае вам не поможет.

Поэтому, чтобы чувствовать себя смелым, действуйте так, будто вы действительно смелы, напрягите для этой цели всю свою волю, и приступ страха, по всей вероятности, сменится приливом мужества".

Воспользуйтесь советом профессора Джеймса. Чтобы выработать в себе смелость перед лицом аудитории, ведите себя так, будто вы уже обладаете этой смелостью. Само собой разумеется, если вы не подготовлены, то никакие действия не помогут. Но если вы хорошо знаете, о чем вы собираетесь говорить, решительно встаньте и сделайте глубокий вдох.

Дышите глубоко в течение тридцати секунд до того, как вы окажетесь перед аудиторией. Повышенный приток кислорода взбодрит вас и придаст вам смелости. Знаменитый тенор Жан де Решке говорил, что если у вас есть такое дыхание, то вы «можете сесть на него» и волнение исчезнет.

Во все времена, во всех странах люди всегда восхищались мужеством, поэтому, как бы ни билось ваше сердце, смело выходите вперед, стойте спокойно и держите себя так, будто вам это приятно.

Выпрямитесь во весь свой рост, смотрите прямо в глаза вашим слушателям и начинайте говорить так уверенно, как будто они все должны вам деньги. Представьте себе, что это именно так. Представьте себе, что они собрались здесь, чтобы просить вас отложить срок уплаты. Это даст благоприятный для вас психологический эффект.

Не надо нервными движениями застегивать и расстегивать пуговицы на пиджаке, перебирать в руках бусы или делать суетливые движения руками.

Если вы не можете воздержаться от нервных движений, держите руки за спиной и двигайте пальцами так, чтобы никто этого не видел, либо шевелите пальцами ног.

Как правило, оратору нехорошо прятаться за мебелью, но, если во время первых выступлений вы будете стоять за столом или за стулом и крепко держаться за них либо сжимать в руке монету, это может придать вам немного смелости.

Как Тедди Рузвельт выработал в себе свойственные ему смелость и самообладание? Был ли он от природы наделен смелым, дерзновенным духом?

Вовсе нет. «Поскольку в детстве я был довольно болезненным и неуклюжим, — признается он в своей „Автобиографии“, — я в юности был вначале нервным и не верил в

свою удачу. Мне пришлось упорно и мучительно упражнять не только тело, но и душу, и дух».

К счастью, он рассказал нам, как он достиг такого преобразования.

"В детстве, — пишет он, — на меня произвел сильное впечатление эпизод из одной книги Марриета. Там капитан небольшого английского военного корабля объясняет герою, как стать бесстрашным. Он говорит, что сначала почти каждый человеку испытывает страх, вступая в бой, но надо так владеть собой, чтобы держать себя, как будто нечего бояться. Через некоторое время цель оказывается достигнутой, и человек в самом деле становится бесстрашным лишь благодаря тому, что он держит себя бесстрашно (я пересказываю это своими словами, а не так, как у Марриета).

Я стал следовать этой теории. Вначале я боялся целого ряда вещей — от медведей гризли до норовистых лошадей и головорезов. Но я вел себя так, словно я не боюсь, и постепенно действительно перестал бояться.

Большинство людей при желании может сделать то же самое".

И вы, если захотите, можете достичь того же. «На войне, — сказал маршал Фош, — лучшим способом обороны является наступление». Поэтому перейдите в наступление на ваши страхи! Идите им навстречу, сражайтесь с ними, побеждайте их смелостью при каждой возможности!

Представьте себе, вы — посыльный, который должен вручить некое послание. Мы не обращаем на посыльного особого внимания, нас интересует содержание телеграммы. Вся суть в послании. Сосредоточьте на нем ваше внимание. Держите его в вашем сердце. Знайте его, как свои пять пальцев. Верьте в него. А затем говорите, убежденно и решительно.

Поступайте так, и десять шансов против одного, что вы вскоре станете хозяином положения и будете владеть собой.

Четвертое: Практикуйтесь! Практикуйтесь! Практикуйтесь!

Последнее, что мы должны упомянуть здесь, является, безусловно, самым важным. Даже если вы забудете все, что читали до сих пор, запомните следующее: первый (он же последний), безошибочный способ выработать уверенность в себе при выступлениях — это как можно больше говорить. В сущности, все в конечном счете сводится к одному основному моменту — надо практиковаться, практиковаться и практиковаться. Это *sine qua non*¹ всего, условие, без которого ничего не получится.

"Всякий начинающий, — предостерегает Рузвельт, — может подвергнуться приступу «оленьей лихорадки». Это состояние крайнего нервного возбуждения, которое не имеет ничего общего с робостью. Оно может возникнуть у того, кому впервые приходится выступать перед большой аудиторией, как и у того, кто впервые видит оленя на охоте или участвует в бою. Человек нуждается не в храбрости, а в самообладании, хладнокровии. А это можно приобрести только путем постоянной практики.

Он должен при помощи постоянного самоконтроля научиться полностью владеть своими нервами. Это в значительной мере дело привычки, постоянных усилий и постоянного проявления силы воли. Если у человека хорошие задатки, он будет становиться все сильнее и сильнее с каждым проявлением этой силы воли".

Вы хотите избавиться от страха перед аудиторией? Давайте посмотрим, чем он вызывается.

«Страх порождается невежеством и неуверенностью», — пишет профессор Робинсон в своей книге «Становление разума». Говоря другими словами, страх является следствием недостатка уверенности в себе.

¹ *Sine qua non* (лат. сокр. от *conditio sine qua non*) — неперемное условие.

А чем вызывается этот последний? Он представляет собой следствие вашего незнания того, что вы действительно можете сделать. А это незнание в свою очередь вызывается недостатком опыта. Когда у вас за плечами будет багаж успешного опыта, ваши страхи исчезнут; они растают, подобно ночному туману под лучами июльского солнца.

Несомненно одно: чтобы научиться плавать, надо броситься в воду. С этим согласны все. Вы уже достаточно долго читаете эту книгу. Почему бы вам теперь не отложить ее в сторону и не взяться за практическую работу?

Выберите себе тему, предпочтительно такую, в которой у вас имеются некоторые познания, и подготовьте выступление на три минуты.

Прорепетируйте это выступление наедине много раз. Затем, если возможно, выступите перед группой людей, на которых оно рассчитано, или перед группой друзей, приложив к этому все свои силы.

Резюме

1. Тысячи слушателей курсов писали автору данной книги, объясняя, почему они хотят учиться ораторскому искусству и чего они рассчитывают достичь в результате этого. Главный мотив, приведенный почти всеми, следующий: они хотят избавиться от волнения, научиться думать, стоя перед публикой, и говорить уверенно и непринужденно перед аудиторией любого масштаба.

2. Способность ко всему этому нетрудно приобрести. Это вовсе не талант, дарованный провидением лишь отдельным выдающимся личностям. Это нечто вроде умения играть в покер: любой мужчина, любая женщина — то есть любой человек — может развить свои скрытые способности, если у него будет достаточно сильное желание.

3. Многие опытные ораторы лучше думают и лучше говорят перед аудиторией, чем в беседе с отдельным человеком. Присутствие большего числа слушателей оказывается для них стимулом, порождает вдохновение.

Если вы будете точно следовать советам, содержащимся в этой книге, то наступит время, когда и вы приобретете такую же способность и с удовольствием будете думать о предстоящем публичном выступлении.

4. Не думайте, что ваш случай — исключительный. Многие люди, впоследствии ставшие знаменитыми ораторами, в начале своей деятельности страдали застенчивостью и были чуть ли не парализованы страхом перед аудиторией. Так было с Брайаном, Жаном Жоресом, Ллойд Джорджем, Чарлзом Стюартом Парнеллом, Джоном Брайтом, Дизраэли, Шериданом и многими-многими другими.

5. Независимо от того, как часто вы выступаете, вы можете всегда испытывать это смущение перед самым началом речи, но через несколько секунд после того, как вы начнете говорить, оно полностью исчезает.

6. Чтобы как можно больше получить от этой книги, и получить как можно быстрее, нужно соблюдать следующие четыре правила: а) Начинайте речь с сильным и упорным стремлением достичь цели.

Помните о всех выгодах, которые принесут вам усилия, приложенные для обучения. Создайте в себе подъем. Подумайте о том, что это может дать вам в финансовом и социальном отношениях и в смысле роста вашего влияния, занятия руководящих постов. Помните, что от силы вашего стремления к цели будет зависеть быстрота достижения ваших успехов. б) Готовьтесь к выступлению. Вы будете чувствовать себя неуверенно, если не будете хорошо знать то, о чем вы собираетесь говорить. в) Проявляйте уверенность. «Чтобы чувствовать себя смелым, — рекомендует профессор Уильям Джеймс, — действуйте так, будто вы действительно смелы, напрягите для этой цели всю свою волю, и приступ страха, по всей вероятности, сменится приливом мужества». Тедди Рузвельт признавался, что именно таким способом он поборол в себе страх перед медведями гризли, норовистыми

лошадьми и головорезами. Вы можете побороть свой страх перед аудиторией, используя это психологический метод. г) Практикуйтесь. Это самое важное для достижения цели. Страх является следствием неуверенности, неуверенность вызвана незнанием того, на что вы способны, а это незнание — результат недостатка опыта.

Поэтому создайте себе багаж успешного опыта, и ваши страхи исчезнут.

Глава вторая

Уверенность в себе создается подготовкой

Начиная с 1912 года профессиональным долгом и вместе с тем любимым занятием автора настоящей книги были прослушивание и критика примерно шести тысяч речей в год. Эти речи произносили не студенты колледжей, а зрелые люди — бизнесмены и специалисты. В результате накопленного опыта автор твердо убедился в следующем: настоятельно необходимо предварительно подготовиться к выступлению; оратор должен иметь ясное и определенное представление о том, что он будет говорить. Это должно быть нечто такое, что произвело на него сильное впечатление и о чем он никак не может умолчать. Разве помимо вашей воли вас не тянет к тому оратору, ум и сердце которого, как вы чувствуете, поглощены действительно важной идеей, и он страстно стремится воздействовать на ваш ум и ваше сердце? В этом половина секрета ораторского искусства.

Когда оратор находится в подобном умственном и эмоциональном состоянии, он обнаруживает важное обстоятельство — его речь как бы льется сама собой. Она не является для него бременем и не составляет никакой трудности. Хорошо подготовленная речь — на девять десятых произнесенная речь.

Как отмечалось в первой главе, большинству людей такая тренировка необходима главным образом для того, чтобы приобрести уверенность в себе, смелость и самообладание. Многие совершают роковую ошибку, не удосуживаясь подготовить свою речь. Как можно рассчитывать на то, что удастся преодолеть страх и нервозность, если идти в бой с отсыревшим порохом и холостыми патронами или же совсем без оружия? При таких обстоятельствах не приходится удивляться тому, что они не чувствуют себя вполне непринужденно перед аудиторией. «Я думаю, — заявил Линкольн, уже будучи в Белом доме, — что никогда не буду настолько стар, чтобы говорить без смущения, если мне нечего сказать».

Если вы хотите выработать уверенность в себе, то почему же вы не делаете то, что для этого необходимо? Совершенная любовь, сказал апостол Иоанн, изгоняет страх. То же самое делает совершенная подготовка. Вебстер говорил, что он в равной степени не способен предстать перед слушателями ни плохо подготовленным, ни полуодетым.

Почему мы не готовимся к выступлениям более тщательно? Почему?

Некоторые не имеют ясного представления о том, что такое подготовка и как разумно провести ее; другие ссылаются на недостаток времени.

Поэтому мы посвятим данную главу подробному рассмотрению этих вопросов.

Правильная подготовка

Что такое подготовка? Чтение книг? Это один вид подготовки, но не лучший. Чтение может помочь. Но если человек попытается извлечь из книг множество «консервированных» мыслей и немедленно выдать их за свои собственные, то в его выступлении будет чего-то не хватать. Слушатели могут и не понять, чего именно не хватает, но они, тем не менее, будут холодны к оратору.

Приведу пример. Некоторое время назад автор данной книги проводил занятия по ораторскому искусству с группой высших должностных лиц городских банков Нью-Йорка. Само собой разумеется, членам этой группы, весьма занятым людям, часто бывало трудно

как следует подготовиться или провести то, что они читали подготовкой. Всю жизнь они думали по-своему, выработали собственные убеждения, рассматривали все явления под своим углом зрения, накопили собственный опыт. Таким образом, они, в сущности, в течение сорока лет собирали материал для выступлений.

Однако некоторым из них было трудно это осознать. Они не умели видеть леса за деревьями.

Эта группа занималась по пятницам от пяти до семи вечера. Однажды некий джентльмен — назовем его мистером Джексоном, — связанный с банком, находящимся в пригороде Нью-Йорка, обнаружил, что уже половина пятого, а темы для выступления нет. Он вышел из своей конторы, купил в киоске журнал «Форбс мэгэзин» и в метро, по дороге к Федеральному резервному банку, где происходили занятия, прочитал статью, озаглавленную «В вашем распоряжении только десять лет для того, чтобы преуспеть». Он прочитал ее не потому, что она его особенно заинтересовала, а потому, что надо было чем-то заполнить предоставленное ему для выступления время.

Часом позже он встал и попытался убедительно и интересно говорить на тему, затронутую автором статьи.

Каков был результат, неизбежный результат?

Он не переварил, не усвоил того, о чем пытался говорить. Слова «пытался говорить» совершенно точно выражают суть дела. Он только пытался. У него не было мысли, ищущей выхода. Вся его манера держаться, его тон ясно свидетельствовали об этом. Как он мог рассчитывать произвести на слушателей большее впечатление, нежели произвела на него сама статья? Он все время ссылаясь на статью, говорил, что автор пишет то-то и то-то. В этом выступлении было очень много слов «Форбс мэгэзин», но ничтожно мало — мистера Джексона.

Вот почему автор настоящей книги сказал ему примерно следующее:

— Мистер Джексон, нас не интересует неведомая личность, написавшая эту статью. Ее здесь нет. Мы не можем ее видеть. Но нас интересуют вы и ваши мысли. Расскажите нам о том, что думаете лично вы, а не о том, что сказал кто-то другой. Внесите сюда побольше мыслей мистера Джексона. Почему бы вам не выступить на эту же тему на следующей неделе? Прочитайте статью еще раз и спросите себя, согласны ли вы с автором или нет. Если вы согласны, продумайте его соображения и проиллюстрируйте их собственными наблюдениями. Если же вы не согласны с ним, то так и скажите и объясните нам почему. Пусть эта статья будет лишь отправным пунктом, от которого оттолкнется ваша собственная речь.

Мистер Джексон принял это предложение, перечитал статью и пришел к выводу, что совершенно не согласен с ее автором. К новому выступлению он готовился не в вагоне метро. Оно постепенно вызревало в его сознании. Оно было детищем его собственного мозга, и оно развивалось, росло и оформлялось точно так же, как его собственное дитя. Подобно его дочерям, новое детище росло днем и ночью, когда он меньше всего сознавал это. То у него возникала новая мысль, когда он читал какую-нибудь заметку в газете, то неожиданно выплывал подходящий пример во время беседы с приятелем. Все это расширялось, углублялось, уплотнялось по мере того, как он обдумывал тему в свободные минуты в течение недели.

Когда мистер Джексон выступил на эту тему на следующем занятии, он смог предъявить нечто свое — руду, добытую в собственных коях, монету, отчеканенную на собственном монетном дворе. И он говорил особенно хорошо потому, что не был согласен с автором статьи. Нет лучшего стимулятора, чем небольшое расхождение во мнениях.

Какой разительный контраст представляли эти две речи одного и того же человека, произнесенные на одну и ту же тему в течение одной недели!

Какую колоссальную разницу может дать правильная подготовка!

Приведу другой пример того, как надо и как не надо готовиться.

Джентльмен, которого мы назовем мистером Флинном, изучал ораторское искусство в

Вашингтоне. Однажды он посвятил свою речь восхвалению нашей столицы. Он наспех перелистал рекламную брошюрку, выпущенную одной газетой, и заимствовал из нее факты. И эти факты прозвучали соответственно — сухо, бессвязно, ясно чувствовалось, что материал не переварен. Оратор не продумал надлежащим образом свою тему, она не вызвала в нем подъема. Он не прочувствовал того, о чем говорил, настолько глубоко, чтобы стоило высказать эти чувства. Вся его речь была плоской, безвкусной и никому не нужной.

Речь, которая не могла не удалась.

Недели через две произошло событие, задевшее мистера Флинна за живое: украли его машину из общественного гаража. Он бросился в полицию, предложил вознаграждение, но все было напрасно. Полиция признала, что она, в сущности, не в состоянии бороться с преступностью, а между тем неделей раньше полисмен с мелом в руке перешел улицу и оштрафовал мистера Флинна за то, что его машина пробыла на стоянке лишние пятнадцать минут. Эти «меловые полицейские», которые так перегружены, что не могут ловить преступников, навлекли на себя гнев мистера Флинна. Он был вне себя. Теперь у него была тема для высказывания — тема, не заимствованная из брошюрки, а взятая из собственной жизни. Это было нечто, касавшееся живого человека, нечто, задевшее его чувства и убеждения. В речи, восхвалявшей Вашингтон, он еле связывал одну фразу с другой, а тут, едва лишь встал и открыл рот, как обвинительная речь по адресу полиции хлынула и забурили, подобно раскаленной лаве во время извержения Везувия. Такая речь почти всегда бьет без промаха, она не могла не удалась. В ее основе лежал жизненный опыт, и она была продумана.

Что представляет собой настоящая подготовка

Представляет ли подготовка к выступлению подбор гладких фраз, записанных на бумажке или выученных наизусть? Нет. Представляет ли она подбор нескольких случайных мыслей, в сущности очень мало трогающих вас лично? Отнюдь нет. Эта подготовка означает подбор ваших мыслей, ваших идей, ваших убеждений, ваших побуждений. Ведь у вас же есть такие мысли, такие побуждения. Они возникают у вас ежедневно, когда вы бодрствуете, они даже проникают в ваши сновидения. Все ваше существование наполнено чувствами и переживаниями. Все это лежит в глубине вашего подсознания в таком же обилии, как камешки на морском берегу. Готовиться — это значит думать, вынашивать мысли, вспоминать, отбирать те из них, которые вас особенно привлекают, отшлифовывать их, располагать в определенном порядке, создавать своего рода мозаику.

Может быть, такая программа кажется вам слишком трудной? Нет, это не трудно. Надо лишь немного сосредоточиться и мыслить целеустремленно.

Как Дуайт Л. Муди готовил свои выступления, которые вошли в историю религиозной мысли?

«Это не секрет, — ответил он на заданный ему вопрос. — Когда у меня возникает тема, я пишу ее название на большом конверте. У меня много таких конвертов. Если при чтении я нахожу что-нибудь ценное, относящееся к какой-либо из намеченных мною для выступления тем, я кладу выписку в соответствующий конверт и оставляю ее лежать там. Я всегда имею при себе записную книжку, и, если в чьей-либо проповеди я слышу что-либо, могущее пролить свет на данный вопрос, я делаю запись, а затем кладу ее в конверт. Все это может пролежать год или даже больше. Когда мне нужно подготовить новую проповедь, я вынимаю все, что накопилось. В сочетании с результатами моих собственных наблюдений это дает мне достаточно материала. Кроме того, я все время работаю над моими проповедями — что-то исключаю из них, что-то добавляю. В результате они никогда не устаревают».

Мудрый совет декана Йельской школы Брауна

Когда Йельская школа богословия отмечала сотую годовщину своего существования, ее декан доктор Чарльз Рейнольдс Браун выступил с циклом лекций об искусстве проповедования. Эти лекции были опубликованы в виде книги под тем же заглавием нью-йоркским издательством «Макмиллан».

Доктор Браун в течение трети века еженедельно готовился к проповедям, а также обучал других подготовке проповедей и их чтению. Поэтому он мог дать некоторые мудрые советы на эту тему, советы, которые представляют ценность независимо от того, является ли оратор священнослужителем, готовым говорить о 91-м псалме, или фабрикантом обуви, готовым произнести речь о профессиональных союзах. Поэтому я позволю себе процитировать здесь слова доктора Брауна:

"Тщательно обдумывайте цитату из Библии, которую вы избрали, и тему вашей проповеди. Вынашивайте их в уме, пока они не созреют, не станут пластичными. Вы извлечете из них массу интересных мыслей, если дадите возможность содержащимся в них мельчайшим живым росткам вырасти и развиваться..."

Лучше всего, если этот процесс будет происходить в течение долгого времени, не откладывая его до утра субботы, когда вы уже завершаете подготовку к воскресному выступлению. Если священник сможет держать в своем уме некую истину в течение месяца, шести месяцев или даже года, прежде чем выступить на эту тему, он убедится, что из нее непрерывно вырастают новые мысли и дают в конечном счете обильный урожай. Он может размышлять об этом, когда идет по улице, едет в поезде или когда глаза его слишком утомлены для чтения.

Он, безусловно, может обдумывать кое-что и по ночам. Конечно, лучше, чтобы священник, как правило, не ложился спать с мыслями о своей церкви или о своей проповеди, — церковная кафедра очень хороша для проповеди, но с ней «неудобно спать». Порой все же случалось, что я вставал среди ночи с постели, чтобы записать пришедшие мне в голову мысли, опасаясь, что до утра я могу забыть их...

Когда вы собираете материал для определенной проповеди, записывайте все, что приходит вам в голову в связи с избранной цитатой и темой. Запишите, как вы понимали текст из Библии в момент, когда вы впервые выбрали его. Записывайте все ассоциации, все мысли, которые затем возникли у вас...

Записывайте все эти ваши мысли кратко, в нескольких словах, чтобы только зафиксировать их, и пусть ваш ум все время ищет новые мысли, как будто вам никогда больше не придется увидеть в вашей жизни ни одной книги. Это и есть способ развивать свое мышление. Таким способом вы достигнете того, что ваша умственная деятельность будет свежей, оригинальной, творческой...

Записывайте все мысли, которые рождаются у вас самостоятельно, без посторонней помощи. Они драгоценнее для вашего умственного развития, чем рубины, алмазы и чистое золото. Желательно записывать их на клочках бумаги, на обороте старых писем, кусках конвертов, оберточной бумаге — на всем, что попадет вам под руку. Это во всех отношениях лучше, чем пользоваться красивыми чистыми длинными листами писчей бумаги. Тут дело не в одной только экономии — вам будет легче собрать и рассортировать эти клочки, когда вы начнете приводить ваш материал в порядок.

Постоянно записывайте все мысли, приходящие вам в голову, и все время тщательно обдумывайте их. Не нужно ускорять этот процесс. Это одно из самых важных умственных усилий, которые вам дано совершать.

Благодаря ему ваше сознание превращается в подлинную творческую силу...

Вы убедитесь в том, что проповеди, чтение которых доставляет вам наибольшее удовлетворение и которые приносят больше всего пользы для жизни вашей паствы, — это именно те, в которых вы глубже всего раскрыли себя. Они — кость от вашей кости и плоть от вашей плоти, детище вашего умственного труда, порождение вашей творческой энергии. Проповеди, составленные из чужих мыслей, всегда будут казаться как бы подержанными,

разогретыми. Проповеди, которые живут и дышат, которые врываются в храм, восхваляя творца, проповеди, проникающие в сердца людей, заставляя их взлетать ввысь, подобно орлам, и идти по стезе долга, не теряя мужества, — это и есть настоящие проповеди, порожденные жизненной энергией человека, произносящего их".

Как Линкольн готовился к своим выступлениям

Как Линкольн готовил свои речи? К счастью, нам известны некоторые факты. И когда вы прочитаете здесь о его методе, вы заметите, что декан Браун в своих лекциях рекомендовал многие из тех приемов, которыми пользовался Линкольн за три четверти века до него. Одна из самых знаменитых речей Линкольна — это та, в которой он заявил с пророческим прозрением: «Сказано, что „дом разделенный выстоять не может“. Я думаю, что не может выстоять и правительство нашей страны, состоящей наполовину из рабов, наполовину из свободных». Эта речь была продумана, когда он занимался своей повседневной работой, обедал, прохаживался по улице, доил корову, ходил в мясную или бакалейную лавку с корзинкой в руке, накинув на плечи старый серый шарф, а рядом шел его маленький сын, болтал, задавал вопросы, начинал капризничать и дергать отца за длинные худые пальцы, тщетно пытаясь заставить его отвечать. Но Линкольн шел вперед, погруженный в свои мысли, думая о своей речи и явно забыв о существовании мальчика.

Время от времени, в процессе этого обдумывания и вынашивания мыслей, он делал записи, набрасывал отдельные фразы то тут, то там, на старых конвертах, на кусочках бумажных пакетов — на всем, что попадалось под руку. Все это он складывал в свою шляпу и носил до тех пор, пока не находилось время, чтобы сесть, разложить записи в определенном порядке, пересмотреть все в целом и подготовить для выступления и публикации.

Во время дискуссий 1858 года сенатор Дуглас повсюду произносил одну и ту же речь. Линкольн же все время готовился, обдумывал, размышляя, так что, по его словам, ему легче произносить каждый день новую речь, чем повторять старую. Тема непрерывно расширялась и углублялась в его сознании.

Незадолго до переезда в Белый дом он взял тексты конституции и трех речей и, не имея в руках больше ничего, заперся в темной, пыльной комнатке над лавкой в Спрингфилде, где никто не мог помешать ему, и написал свою речь по случаю вступления в должность президента.

А как Линкольн готовил свою геттисбергскую речь? К сожалению, по этому поводу распространялись ложные сведения. Но подлинная история исключительно интересна. Вот она.

Когда комиссия, занимавшаяся геттисбергским военным кладбищем, решила организовать его торжественное освящение, она предложила выступить с речью Эдварду Эверету. Он был бостонским пастором, президентом Гарвардского университета, губернатором штата Массачусетс, сенатором Соединенных Штатов, посланником в Англии, государственным секретарем; он был признан самым талантливым оратором Америки.

Первоначально торжественная церемония была назначена на 23 октября 1863 года. Мистер Эверет весьма разумно заявил, что за такое короткое время он не может как следует подготовиться. Поэтому церемония была отложена почти на месяц, до 19 ноября, чтобы дать ему время на подготовку.

Последние три дня Эверет провел в Геттисберге, обошел поле битвы и освежил в памяти все то, что там произошло. Этот период обдумывания и вынашивания речи был наилучшей подготовкой. Он ясно представлял себе битву.

Приглашения на церемонию были разосланы всем членам конгресса, президенту и его кабинету. Большинство отклонило приглашение, и члены комиссии были удивлены тем, что Линкольн согласился приехать.

Следовало ли им просить его выступить? У них не было такого намерения.

Были высказаны возражения. У него-де не было времени на подготовку, а если бы даже нашлось время, была бы ему под силу такая речь? Да, конечно, он был способен успешно выступать в дискуссиях о рабстве или обратиться с приветствием к Союзу Купера², но никто еще не слышал, чтобы он произнес торжественную речь. Это была серьезная, величественная церемония. Они не могли рисковать. Следовало просить его выступить или нет? Они думали, думали... Если бы только они могли заглянуть в будущее и увидеть, что тот, в чьих способностях они сомневались, произнесет по этому случаю речь, которая будет всеми признана одной из самых незабываемых речей, когда-либо произнесенных человеком!

Наконец, за две недели до церемонии члены комиссии послали Линкольну запоздалую просьбу сделать «несколько подобающих случаю замечаний». Да, именно так они выразились: «несколько подобающих случаю замечаний». Подумать только, написать так президенту Соединенных Штатов!

Линкольн немедленно начал готовиться. Он написал Эдварду Эверету, получил текст речи, которую намеревался произнести этот маститый ученый, и через день или два, направляясь в ателье фотографа, чтобы сняться, взял с собой рукопись Эверета и прочитал ее во время ожидания.

Он целыми днями обдумывал свое выступление, обдумывал его, идя из Белого дома в военное министерство и обратно, обдумывал, растянувшись на кожаном диване в военном министерстве в ожидании последних телеграфных сообщений. Он сделал краткий набросок на листке бумаги и носил его с собой в своем шелковом цилиндре. Он непрестанно обдумывал речь, и она вырисовывалась в его сознании все яснее. Незадолго до выступления он сказал Ноа Бруксу: «Она еще не совсем написана и вовсе не закончена. Я переписывал ее два или три раза, и мне надо еще отделать ее, чтобы она меня удовлетворила».

Линкольн прибыл в Геттисберг вечером накануне церемонии. Маленький городок был забит до отказа. Его население, обычно составлявшее 1300 человек, внезапно выросло до пятнадцати тысяч. Тротуары были забиты, люди ходили по грязной мостовой. Гремела музыка шести оркестров, толпа пела «Тело Джона Брауна». Люди собирались перед домом мистера Уиллса, где остановился Линкольн, его вызывали, просили выступить. Линкольн ответил несколькими словами, обнаружив, пожалуй, больше прямоты, чем такта; он заявил, что не намерен говорить до завтрашнего дня. Известно, что он посвятил этот вечер шлифовке своей речи. Он даже ходил в соседний дом, где остановился государственный секретарь Сьюард, и прочитал ему вслух всю речь, чтобы выслушать его замечания. На следующий день после завтрака он все еще продолжал отшлифовывать ее и работал до тех пор, пока не раздался стук в дверь и ему не сказали, что пора занять свое место в процессии. Полковник Карр, который ехал вслед за президентом, рассказал, что, когда процессия двинулась, «президент сидел, выпрямившись в седле, и выглядел так, как подобает главнокомандующему армией; но в пути он наклонился вперед, его руки повисли и голова опустилась. Он явно был погружен в размышления».

Можно предположить, что даже в этот момент он снова продумывал свою маленькую речь, состоящую из десяти бессмертных фраз, он «отдельвал» ее.

Некоторые из речей Линкольна, к которым он проявил лишь поверхностный интерес, бесспорно, были неудачными, но он обладал необыкновенной силой воздействия, когда говорил о рабстве и о союзе штатов. Почему? Потому что он непрестанно думал об этих вопросах, и они глубоко его затрагивали. Человек, который провел ночь с ним в одной комнате в таверне штата Иллинойс, увидел, проснувшись поутру, что Линкольн сидит на своей кровати и смотрит на стену. Его первыми словами были: «Не может выстоять и правительство нашей страны, состоящей наполовину из рабов, наполовину из свободных».

² Купер, Питер (1791 — 1883) — американский предприниматель и филантроп; организовал в Нью-Йорке в 1859 г. Союз Купера для обучения рабочих общеобразовательным дисциплинам.

Как готовил свои проповеди Христос? Он удалялся от толпы. Он погружался в размышления. Он бродил в одиночестве по пустыне, размышлял и постился сорок дней и сорок ночей. "С того времени, — пишет св.

Матфей, — Иисус начал проповедовать". Вскоре после этого он произнес одну из самых знаменитых проповедей в мире — Нагорную проповедь.

«Все это очень интересно, — можете вы возразить, — но я вовсе не собираюсь стать бессмертным оратором. Я всего лишь хочу время от времени делать несколько простых докладов».

Это верно, и мы хорошо понимаем ваши нужды. Эта книга написана со специальной целью — помочь вам и другим людям, подобным вам, достичь именно того, что вы желаете. Но какими бы непритязательными ни были ваши выступления, вы можете извлечь пользу из опыта знаменитых ораторов прошлых времен и в некоторой мере воспользоваться их методами.

Как готовиться к выступлению

На какие темы следует вам говорить ради практики? На любые, интересующие вас. Не делайте свойственной почти всем ошибки — не пытайтесь касаться в небольшом выступлении слишком большого круга вопросов! Возьмите один или два аспекта темы и попробуйте осветить их обстоятельно. Будет очень хорошо, если вам удастся сделать это в короткой речи.

Выберите тему заранее так, чтобы у вас было время обдумывать ее в свободные часы. Обдумывайте ее в течение семи дней, держите ее в голове в течение семи ночей. Пусть это будет ваша последняя мысль перед тем, как вы заснете. Думайте об этом утром, когда вы бреетесь, когда вы принимаете ванну, когда вы едете в центр города, ожидаете лифта, завтрака, поручений, когда вы гладите или готовите обед. Обсуждайте эту тему с друзьями. Делайте ее предметом разговора.

Задавайте самому себе всевозможные вопросы по данному поводу.

Если, например, вам предстоит говорить о разводе, спросите себя, что является причиной развода? Каковы его экономические и социальные последствия? Как можно бороться с этим злом? Следует ли нам иметь единообразные законы о разводе? Почему? Нужны ли вообще законы о разводе? Следует ли исключить возможность развода? Или затруднить его?

Или облегчить?

Предположим, вам надо высказаться о том, почему вы изучаете ораторское искусство. В этом случае следует задать себе такие вопросы.

В чем мои трудности? Чего я рассчитываю достичь? Приходилось ли мне говорить публично? Когда именно? Где? Как это было? Почему я думаю, что эти занятия полезны для делового человека? Знаю ли я мужчин и женщин, которые продвигаются в коммерческой или политической сфере главным образом благодаря уверенности в себе, самообладанию, способности говорить убедительно? Знаю ли я других людей, которые, вероятно, никогда не достигнут существенных успехов из-за отсутствия этих важных качеств? Будьте конкретны. Но рассказывайте об этих людях, не называя их подлинных имен.

Когда вы подниметесь, будете ясно мыслить и сможете проговорить две или три минуты, то это все, чего можно ожидать от ваших первых выступлений. Такая тема, как «Почему я обучаюсь ораторскому искусству», очень легка, это очевидно. Если вы потратите немного времени на выбор и компоновку материала на эту тему, вы можете быть почти уверены в том, что ничего не забудете, ибо вы будете говорить о собственных наблюдениях, собственных стремлениях, собственном опыте.

Но предположим теперь, что вы решили говорить о своем занятии или о своей профессии. Как вы возьметесь за подготовку такого выступления? У вас уже имеется масса

материала на данную тему. Тогда ваша задача будет заключаться в том, чтобы отобрать и организовать его. Не пытайтесь рассказать нам обо всем за три минуты. Это невозможно. Рассказ получится слишком общим, слишком фрагментарным. Отберите один и только один аспект вашей темы, попробуйте развить его, развернуть. Например, почему бы не рассказать, как это случилось, что вы занимаетесь определенным делом или приобрели данную профессию? Было ли это случайно или сделано сознательно? Расскажите о трудностях, которые пришлось преодолеть вначале, о ваших неудачах, ваших надеждах, ваших победах.

Пусть ваш рассказ представляет человеческий интерес, пусть это будет картина подлинной жизни, основанная на собственном опыте. Правдивая история любой жизни, если она рассказана скромно и без оскорбительного самолюбования, слушается с большим интересом. Можно быть почти уверенным, что такая речь окажется удачной.

Или возьмите другой аспект вашей работы: каковы ее трудности?

Какие советы вы можете дать молодым людям, начинающим деятельность в данной области?

Или расскажите о людях, с которыми вы сталкиваетесь, — о честных и нечестных. Расскажите о стоящих перед вами задачах. Чему научила вас ваша работа в интереснейшей в мире области — в понимании человеческой природы? Если вы будете говорить о технической стороне вашей работы, то есть о деталях, ваш рассказ вполне может оказаться неинтересным для других. Но если речь идет о людях, о личностях, то вряд ли рассказ о них будет неудачным.

И самое главное — не превращайте свое выступление в абстрактную проповедь. Это вызовет скуку. Пусть ваш рассказ будет чем-то вроде слоеного пирога из конкретных примеров и высказываний общего характера.

Вспомните, какие конкретные случаи вы наблюдали и какие общие истины, по вашему мнению, можно подтвердить этими примерами. Вы убедитесь в том, что конкретные примеры значительно легче запомнить, чем абстракции, и что говорить о них значительно легче. Они также сделают ваше изложение более живым и ярким.

Посмотрим, как за дело взялся один очень интересный автор. Приведу выдержку из статьи Б. Э. Форбса, в которой он доказывает, что руководители фирм должны делегировать ответственность своим партнерам.

Обратите внимание на примеры — случаи из жизни разных людей:

"Многие из наших нынешних гигантских предприятий управлялись раньше единолично, но большинство из них переросло такой статус.

Причина: несмотря на то что каждая большая организация и является как бы «удлиненной тенью одного человека», коммерческая деятельность и промышленность достигли таких масштабов, что в силу необходимости даже самый способный человек вынужден окружить себя толковыми партнерами, которые помогали бы ему держать в руках все бразды правления."

Вульворт как-то сказал мне, что в течение долгих лет он в основном сам руководил своим делом. Но в конце концов он подорвал свое здоровье и, находясь неделями в больнице, понял — для того, чтобы дело развертывалось так, как ему хочется, придется разделить с кем-то ответственность за руководство им.

В течение многих лет «Бетледем стил» была образцом корпорации, руководимой единолично. Чарлз Шваб вникал во все. Но постепенно Юджин Дж. Грейс все больше выдвигался и наконец стал лучшим специалистом по стали, чем Шваб, что последний неоднократно публично признавал.

На ранней стадии фирмой «Истмен кодак» руководил главным образом Джордж Истмен, но у него хватило мудрости уже давно создать эффективную организацию. Все крупнейшие чикагские консервные фирмы со времен своего основания претерпели такие же изменения. Компания «Стандард ойл», вопреки распространенному представлению, не была организацией, руководимой единолично, с тех пор как она достигла крупных масштабов.

Дж. П. Морган, который, хотя и являлся гигантской фигурой, был горячим

сторонником подбора наиболее способных партнеров и разделения с ними своих обязанностей.

Существуют еще честолюбивые руководители коммерческих организаций, которые предпочитают погубить дело, держась за принцип единоначалия, но и они, ввиду масштабов современных операций, волей-неволей оказываются вынужденными делегировать свои обязанности другим.

Некоторые люди, говоря о своих делах, совершают непростительную ошибку — касаются только тех сторон, которые интересуют их самих. Разве оратор не должен попытаться выяснить, что представляет интерес не только для него, но и для его слушателей? Разве он не должен попытаться затронуть их личные интересы? Если, например, он занимается страхованием от пожара, то разве он не должен рассказать им, как уберечь имущество от пожара? Если он банкир, то разве ему не следует давать советы в области финансов или капиталовложений? Если оратор — руководительница общегосударственной женской организации, то разве не должна она рассказать своим слушательницам на местах, в какой степени они являются составной частью всего движения, приведя конкретные примеры из их местной программы?

В процессе подготовки изучайте свою аудиторию. Подумайте о нуждах, о пожеланиях слушателей. Порой это обеспечивает половину успеха.

При подготовке некоторых тем весьма рекомендуется кое-что прочитать, выяснить, что думали и говорили другие по тому же вопросу.

Но не начинайте читать, прежде чем вы не исчерпали собственных мыслей.

Это важно, очень важно. А потом отправляйтесь в публичную библиотеку и изложите библиотекарю ваши запросы. Скажите, что вы готовитесь к выступлению на такую-то тему. Откровенно попросите помочь вам. Если вы не привыкли заниматься исследовательской работой, вы, вероятно, будете удивлены тем, какие ценные материалы предоставят в ваше распоряжение.

Это может быть целая книга на ту же самую тему или тезисы для дискуссии, содержащие главные доводы обеих сторон по злободневным вопросам общественного значения. Это может быть указатель периодической литературы, в котором перечислены журнальные статьи на различные темы, опубликованные сначала нашего столетия. «Альманах экспресс-информации», «Всемирный альманах», энциклопедии и десятки других справочных изданий. Все это орудия в вашей мастерской.

Используйте их.

Секрет резервных знаний

Лютер Бербанк сказал однажды: «Я часто выращивал миллион растений, чтобы отобрать одно или два, обладающие исключительными качествами, а затем уничтожал все худшие растения». Публичное выступление следует готовить примерно в таком же духе — так же расточительно и с таким же жестким отбором. Подберите сто мыслей и отбросьте из них девяносто.

Соберите больше материала, больше информации, чем вы можете использовать. Приобретите все это ради той дополнительной уверенности в себе, которую вы получите, ради твердости руки. Приобретите это ради того воздействия, которое будет оказано на ваше сознание, на ваше настроение, на всю вашу манеру говорить. Это основной, важнейший фактор подготовки, и тем не менее ораторы постоянно игнорируют его как в публичных выступлениях, так и в частных разговорах.

"Я обучал сотни мужчин и женщин — агентов по сбыту товаров, — говорит Артур Данн, — и главный недостаток, который я обнаруживал у большинства, — это непонимание необходимости знать все возможное о своих товарах, причем знать до того, как начнут сбывать их.

Многие агенты по сбыту приходят в мою контору и, получив описание товара и указания о том, что надо говорить покупателю, готовы тут же взяться за дело. Многие из таких агентов не проработали и недели, а значительное их число не продержалось и сорока восьми часов. Обучая и подготавливая специалистов по сбыту продовольственных товаров, я старался сделать их специалистами по тем или иным продуктам. Я заставлял их изучать издаваемые министерством сельского хозяйства США спецификации на продовольственные товары, где указано количество влаги, содержащейся в продуктах, количество белков, углеводов, жиров и зольных веществ. Я заставлял их изучать, из каких элементов состоят продукты, которые им предстоит продавать. Я заставлял их зубрить по несколько дней и потом сдавать экзамен. Я заставлял их «продавать» свои продукты другим агентам по сбыту и выдавал премии за лучшую беседу с покупателем.

Часто я сталкивался с людьми, проявлявшими нетерпение в этот подготовительный период изучения товаров. Они говорили:

— У меня никогда не будет времени рассказывать обо всем этом розничному покупателю бакалеи. Он слишком занят. Если я начну толковать о белках и углеводах, он не будет слушать, а если даже будет слушать, то не поймет, о чем я говорю.

Я отвечал на это:

— Вы получаете все эти познания не для вашего покупателя, а для себя. Если вы будете досконально знать свои товары, у вас возникнет ощущение, которое трудно описать. Вы будете так заряжены позитивно, так уверены в себе, что станете неотразимы и непобедимы".

Мисс Ида Тарбелл, известный историк компании «Стандард ойл», рассказала автору настоящей книги, что много лет назад, когда она находилась в Париже, основатель журнала «Макклюрс мэгэзин» С. С. Макклюр заказал ей по телеграфу небольшую статью о трансатлантическом кабеле. Она отправилась в Лондон, побеседовала с европейским уполномоченным по прокладке главного кабеля и собрала достаточно данных для выполнения задания. Но она не удовлетворилась этим. Ей понадобились еще резервные сведения, и поэтому она изучила все виды кабелей, выставленные в Британском музее, прочитала книги по истории кабелей и даже посетила промышленные предприятия на окраине Лондона и ознакомилась с процессом производства кабелей.

Зачем она собрала в десять раз больше информации, чем могла использовать? Она считала, что это придаст ей дополнительные силы; она понимала, что сведения, известные ей, но не изложенные в статье, придадут убедительность и яркость тому немногому, что она напишет.

Психолог Эдвин Джеймс Кэттелл в общей сложности выступил перед тридцатью миллионами человек, и все же он однажды признался мне, что, если бы каждый раз, возвращаясь домой, он не ругал себя за то, что упустил интересные вещи, последующие выступления никуда не годились бы.

Почему? Потому что он понял на основе большого опыта, что хороший доклад — это тот, за которым стоит много резервного материала, значительно больше, чем оратор имел возможность использовать.

Резюме

1. Если в голове и сердце оратора действительно есть идея, внутренняя потребность высказаться, он может почти полностью быть уверен в успехе. Хорошо подготовленная речь — это на девять десятых произнесенная речь.

2. Что значит подготовиться к выступлению? Механически выписать на бумагу несколько фраз? Заучить эти фразы? Ничего подобного. Подлинная подготовка состоит в том, чтобы извлечь что-то из себя, подобрать и скомпоновать собственные мысли, выработать и оформить собственные убеждения. Например: мистер Джексон из Нью-Йорка провалился, когда пытался просто изложить чужие мысли, вычитанные из журнала «Форбс

мэгэзин». Он успешно выступил, когда использовал эту статью лишь как отправной пункт своей речи, когда он высказал собственные мысли, привел собственные примеры.

3. Не пытайтесь сесть и приготовить речь за тридцать минут. Нельзя «испечь» речь по заказу, как пирог. Речь должна вырваться. Выберите тему в начале недели, обдумывайте ее в свободное время, вынашивайте ее, не забывайте о ней ни днем, ни ночью. Обсуждайте ее с друзьями. Делайте ее предметом бесед. Задавайте самому себе всевозможные вопросы на данную тему. Записывайте на клочках бумаги все мысли и примеры, которые приходят вам в голову, и продолжайте искать. Идеи, соображения, примеры будут приходить к вам в самое различное время — когда вы принимаете ванну, едете в центр города, когда вы ждете, чтобы вам подали обед.

Таков был метод Линкольна. Этим методом пользовались почти все ораторы, имевшие успех.

4. После того, как вы обдумали вопрос самостоятельно, идите в библиотеку и прочтите литературу на эту тему, — если позволяет время.

Расскажите библиотекарю, что вам нужно. Он сможет оказать вам большую помощь.

5. Соберите значительно больше материала, чем вы намерены использовать. Подражайте Лютеру Бербанку. Он часто выращивал миллион растений, чтобы отобрать одно или два, обладающие исключительными качествами. Подберите сто мыслей и отбросьте из них девяносто.

6. Создайте резервные знания, то есть соберите значительно больше материалов, чем вы можете использовать, получите наиболее полный объем информации. Готовясь к выступлению, пользуйтесь методом, которым Артур Данн обучал своих агентов по сбыту продавать пищевые продукты, а также методом, который применяла Ида Тарбелл, когда подготавливала статью о трансатлантическом кабеле.

Глава третья

Как знаменитые ораторы готовились к выступлениям

Однажды я присутствовал на завтраке в нью-йоркском клубе «Ротари».

Главным оратором был видный государственный деятель. Высокий пост, который он занимал, увеличивал его престиж, и мы заранее предвкушали удовольствие от его предстоящей речи. Он обещал рассказать о деятельности своего ведомства, а это могло заинтересовать чуть ли не каждого нью-йоркского бизнесмена.

Оратор прекрасно знал свой предмет, знал значительно больше, чем ему нужно было рассказать, но он не подготовил речь, не отобрал, не скомпоновал, не систематизировал нужный для этого материал. Тем не менее со смелостью, свойственной неопытным людям, он бросился очертя голову в пучину красноречия. Он не знал, куда идет, но все-таки шел напролом.

Короче говоря, в голове у него был винегрет, и так же выглядело то, чем он нас потчевал. Она начал с мороженого, потом подал суп, затем рыбу и орехи, а под конец — нечто вроде смеси супа, мороженого и копченой селедки. Никогда и нигде я еще не видел такого растерянного оратора.

Сначала он пытался импровизировать, потом в отчаянии вынул из кармана пачку записей и признался, что секретарша составила их для него. Очевидно, так и обстояло дело. Но в этих записях было не больше порядка, чем на платформе с железным ломом. Он нервно перебирал их, просматривал то одну, то другую страницу, пытаясь разобраться в них и выбраться из дебрей; пробовал говорить так, словно ему это удалось, но все же ничего не получалось. Он извинился, попросил воды, взял дрожащей рукой стакан, произнес еще несколько бессвязных фраз, стал повторяться, снова начал копаться в записях... С каждой минутой он становился все беспомощнее, все растерянее. Его лоб покрылся испариной, и, когда он вытирал его платком, рука его дрожала. Все мы сидели, наблюдая его провал, сочувствуя ему, страдая за него. Мы также испытывали сильное замешательство. Однако

оратор упрямо продолжал говорить. Он пытался выпутаться, копался в записях, просил извинения, пил воду. Все, кроме него, понимали, что это зрелище быстро приближается к полной катастрофе, и все почувствовали облегчение, когда он наконец сел и прекратил бесплодные попытки. Я никогда еще не видел слушателей, которые бы ощущали такую неловкость, и оратора, который бы пережил такой стыд и унижение. Он произнес свою речь так, как, по словам Руссо, надо писать любовные письма: начал, не зная, что он должен был сказать, и закончил, не поняв, что он написал.

Мораль этого рассказа, говоря словами Герберта Спенсера, такова:

«Если знания человека не упорядочены, то чем больше он знает, тем большей будет путаница в его мыслях».

Ни один здравомыслящий человек не начнет строить дом, не имея проекта. Как же он может начать выступление, не имея хотя бы приблизительного плана или тезисов?

Публичное выступление — это путешествие с определенной целью, и маршрут должен быть нанесен на карту. Тот, кто не знает, куда он идет, обычно приходит неизвестно куда.

Мне хотелось бы, чтобы над дверьми всех помещений земного шара, где собираются люди, обучающиеся ораторскому искусству, огненными буквами, размером не менее фута, были написаны слова Наполеона:

«Искусство войны — это наука, в которой не удастся ничего, кроме того, что было рассчитано и продумано».

Это относится к публичным выступлениям в не меньшей мере, чем к военным действиям. Но понимают ли это ораторы, а если и понимают, то всегда ли они действуют так? Во многих выступлениях не больше системы и порядка, чем в миске ирландского рагу.

Как наиболее эффективно упорядочить определенный комплекс мыслей?

Никто не может этого сказать, не ознакомившись с ними. Эта проблема всегда бывает новой; это вечный вопрос, который должен задавать себе каждый оратор и на который снова и снова нужно давать ответ. Нельзя предложить какие-то непогрешимые правила, но все же мы можем здесь показать на конкретном примере, что мы понимаем под упорядочением.

Как была построена речь, получившая премию

Ниже приводится текст одной речи, которая была произнесена много лет назад на заседании Национальной ассоциации бирж недвижимого имущества. Она получила первую премию в соревновании с двадцатью семью другими речами, произнесенными в различных городах, и сегодня она тоже получила бы премию. Эта речь хорошо построена, насыщена фактическим материалом, изложенным ясно, живо, интересно. В ней есть душа. Она динамична. Она заслуживает того, чтобы ее читали и изучали.

"Господин председатель, друзья!

Сто сорок четыре года назад в моем родном городе — Филадельфии были заложены основы нашей великой страны, Соединенных Штатов Америки, и поэтому совершенно естественно, что этот город, имеющий такое историческое прошлое, проникнут тем мощным американским духом, который сделал его не только величайшим промышленным центром нашей страны, но также одним из крупнейших и красивейших городов всего мира.

Филадельфия имеет около двух миллионов человек населения; территория города равна территории Милуоки и Бостона, Парижа и Берлина, вместе взятых. Из 130 квадратных миль нашей территории мы выделили около восьми тысяч акров лучшей земли на прекрасные парки, скверы и бульвары, чтобы наши жители имели достаточно места для отдыха и развлечений, располагали такой окружающей средой, которая подходит каждому достойному американцу.

Друзья! Филадельфия — это не только большой, чистый и красивый город; она известна всюду как великая мастерская мира, и ее так называют потому, что мы имеем огромную армию в 400 тысяч человек, занятую на 9200 промышленных предприятиях,

которые каждые десять минут рабочего дня производят на сто тысяч долларов полезных товаров. По словам одного известного статистика, в нашей стране нет города, могущего сравниться с Филадельфией по производству шерстяных, кожаных изделий, трикотажа, текстильных товаров, фетровых шляп, скобяных изделий, станков, аккумуляторов, стальных судов и множества других видов продукции. Мы выпускаем по паровозу каждые два часа — днем и ночью, — и больше половины населения нашей великой страны ездит в трамваях, построенных в городе Филадельфии. Мы производим тысячу сигар в минуту; в прошлом году на наших 115 трикотажных фабриках было изготовлено по две пары чулочных изделий на каждого мужчину, каждую женщину и каждого ребенка нашей страны. Мы производим ковров больше, чем Великобритания и Ирландия, вместе взятые, а общий масштаб нашей коммерческой и промышленной деятельности так велик, что в прошлом году сумма взаимных расчетов наших банков, составившая тридцать семь миллиардов долларов, была достаточной, чтобы выкупить все облигации займа Свободы, имевшиеся в стране.

Однако, друзья, хотя мы очень гордимся изумительными успехами нашей промышленности и тем, что город является одним из крупнейших центров медицины, искусства и образования в нашей стране, мы испытываем еще большую гордость оттого, что в Филадельфии насчитывается больше частных жилых домов, чем в любом другом городе мира. Мы имеем в Филадельфии 397000 домов, и если поставить эти дома в один ряд на двадцатипятифутовых участках, то этот ряд протянется от Филадельфии через зал съездов в Канзас-Сити, где мы находимся, до Денвера, то есть на 1881 милю.

Но особое ваше внимание я хочу привлечь к тому важному факту, что десятки тысяч этих домов принадлежат трудящимся нашего города и населены ими, а когда человеку принадлежит земля, на которой он живет, и крыша над его головой, то никакие импортные политические болезни не смогут заразить этого человека.

Филадельфия не является подходящей почвой для европейского анархизма, потому что наши дома, учебные заведения и наша колоссальная промышленность созданы тем самым истинно американским духом, который родился в нашем городе и служит наследием наших предков. Филадельфия — это мать нашей великой страны, это подлинный исток американской свободы. Это город, где был изготовлен первый американский флаг; город, где заседал первый конгресс Соединенных Штатов; город, где подписана Декларация независимости; город, где Колокол свободы, самая чтимая реликвия Америки, вдохновил десятки тысяч наших мужчин, женщин и детей. Поэтому мы считаем, что выполняем священную миссию, заключающуюся не в поклонении золотому тельцу, а в распространении американского духа и в сохранении горящим факела свободы, чтобы, с соизволения Всевышнего, правительство Вашингтона, Линкольна и Теодора Рузвельта могло быть вдохновением для всего человечества".

Давайте проанализируем эту речь. Давайте посмотрим, как она построена, благодаря чему она производит впечатление. Прежде всего в ней есть начало и концовка. Это достоинство встречается редко, реже, чем вы, может быть, склонны думать. Она начинается и неуклонно движется вперед, как стая диких гусей в полете. В ней нет лишних слов, оратор не теряет даром времени.

В ней есть свежесть, индивидуальность. Оратор начинает с того, что говорит о своем городе то, чего другие ораторы, возможно, не могут сказать о своих городах; он указывает, что его город является колыбелью всей страны.

Он говорит, что это один из крупнейших и красивейших городов мира.

Однако такое заявление могло быть общей фразой, банальностью. Само по себе оно не произвело бы особого впечатления. Оратор понимал это и поэтому дал своим слушателям возможность ясно представить себе размеры Филадельфии, сказав, что она занимает территорию, равную «территории Милуоки и Бостона, Парижа и Берлина, вместе взятых». Это нечто определенное, конкретное. Это интересно. Это поражает. Это запоминается. Это доводит мысль до сознания лучше, чем целая страница статистических данных.

Потом оратор заявляет, что Филадельфия «известна всюду как великая мастерская

мира». Это звучит как преувеличение, не так ли? Похоже на пропаганду. Если бы он сейчас же перешел к следующему пункту, он бы никого не убедил. Но он не поступил так. Он остановился для перечисления товаров, по производству которых Филадельфия стоит на первом месте в мире. Это шерстяные, кожаные изделия, трикотаж, текстильные товары, фетровые шляпы, скобяные изделия, станки, аккумуляторы, стальные суда.

Это не очень похоже на пропаганду, не правда ли?

Филадельфия выпускает «по паровозу каждые два часа — днем и ночью, — и больше половины населения нашей великой страны ездит в трамваях, построенных в городе Филадельфии».

«А я и не знал этого, — подумает слушатель. — Может быть, и я ехал сегодня в таком трамвае. Надо будет завтра посмотреть и узнать, где мой город покупает трамвайные вагоны».

«Тысячу сигар в минуту, — продолжает оратор, — ...две пары чулочных изделий на каждого мужчину, каждую женщину и каждого ребенка нашей страны».

Это производит еще большее впечатление. «Может быть, мои любимые сигары тоже делаются в Филадельфии... и носки, которые я ношу?..»

Что делает теперь оратор? Возвращается к вопросу о размерах Филадельфии, затронутому ранее, и приводит факты, о которых он забыл?

Ничего подобного. Он говорит на одну тему, пока не кончит с ней, и ему незачем уже к ней возвращаться. За это мы вам благодарны, господин оратор. Ибо слушатель совершенно сбивается с толку, в его голове возникает полная неразбериха, если докладчик перескакивает с одного вопроса на другой и возвращается обратно, когда он мечется подобно летучей мыши в сумерки. Но многие ораторы говорят именно так. Вместо того чтобы освещать вопросы в порядке 1, 2, 3, 4, 5, они действуют как капитан футбольной команды, выкрикивающий номера — 27, 34, 19, 2. Нет, даже хуже этого. Их порядок бывает такой: 27, 34, 27, 19, 2, 34, 19.

Наш оратор идет напрямик, укладываясь в свое время, не задерживаясь, не возвращаясь назад, не отклоняясь ни вправо, ни влево, подобно одному из тех паровозов, о которых он упоминал.

Но вот он подошел к самому слабому месту все речи: Филадельфия, заявляет он, «является одним из крупнейших центров медицины, искусства и образования в нашей стране». Он только декларирует это и тут же поспешно переходит к чему-то другому. Всего лишь двенадцать слов отпущено на то, чтобы оживить этот факт, сделать его ярким, закрепить его в памяти. Всего двенадцать слов затеряны, утоплены в одной фразе из шестидесяти пяти. Это не годится, безусловно, не годится.

Человеческий мозг не действует подобно стальному капкану. Оратор посвятил этому вопросу так мало времени, говорил так общо, так неопределенно, он дает почувствовать, что сам мало заинтересован этим, и впечатление, произведенное на слушателя, почти равно нулю. Что он должен был бы сделать? Он понимал, что мог бы развить эту тему, применив тот же метод, который он только что использовал, показывая, что Филадельфия является мастерской мира. Он это знал. Но он знал и то, что идет соревнование, хронометр пущен, в его распоряжении пять минут, и ни секунды больше. Поэтому ему оставалось смазать либо этот вопрос, либо другие.

В Филадельфии «больше частных жилых домов, чем в любом другом городе мира». Как оратор добился того, что это заявление произвело впечатление, стало убедительным? Во-первых, он привел цифру: 397000.

Во-вторых, он придал этой цифре наглядность: «Если поставить эти дома в один ряд на двадцатипятифутовых участках, то этот ряд протянется от Филадельфии через зал съездов в Канзас-Сити, где мы находимся, до Денвера, то есть на 1881 милю».

Слушатели, вероятно, забыли названную им цифру еще до того, как он закончил фразу. Но забыли ли они нарисованную им картину? Это почти невозможно.

Вот то, что касается холодных, материальных фактов. Но не на них расцветает

красноречие. Этот оратор стремился создать подъем, затронуть сердца, зажечь чувства. И вот в заключение он переходит к вопросам, вызывающим эмоции. Он говорит о том, что означает владение этими домами для жителей города. Он превозносит Филадельфию как «подлинный исток американской свободы». Свобода! Волшебное слово, слово, полное чувства, чувства, за которое миллионы людей отдали свои жизни. Эта фраза хороша сама по себе, но она делается в тысячу раз лучше, когда оратор подкрепляет ее конкретными ссылками на исторические события и документы, дорогие, священные для сердец его слушателей...

«Это город, где был изготовлен первый американский флаг; город, где заседал первый конгресс Соединенных Штатов; город, где подписана Декларация независимости... где Колокол свободы... вдохновил... выполняем священную миссию, заключающуюся... в распространении американского духа... сохранении горящим факела свободы, чтобы, с соизволения Всевышнего, правительство Вашингтона, Линкольна и Теодора Рузвельта могло быть вдохновением для всего человечества». Это подлинная кульминация речи!

Вот и все о построении этой речи. Но как ни хороша речь с точки зрения композиции, она все же могла быть неудачной, легко могла не произвести никакого впечатления, если бы она была произнесена равнодушно, без воодушевления, вяло. Но оратор произнес ее так же, как он ее построил, — с чувством, с подъемом, порожденными глубочайшей искренностью. Не приходится поэтому удивляться тому, что он получил первую премию и ему был присужден кубок Чикаго.

Как строил свои речи доктор Конуэлл

Как я уже говорил, не существует безошибочных правил, могущих решить вопрос о наилучшем построении речи. Не существует чертежей, схем или рецептов, подходящих для всех речей или для большинства их. Однако мы приведем несколько планов выступлений, которые могут быть применены в некоторых случаях. Покойный доктор Рассел Х. Конуэлл, автор знаменитой книги «Акры алмазов», сказал мне однажды, что он строил многие из своих бесчисленных публичных выступлений по следующему принципу:

1. Изложение фактов.
2. Высказывание соображений, вытекающих из них.
3. Призыв к действиям.

Многие считают весьма целесообразным и вдохновляющим такой план:

1. Продемонстрировать нечто плохое.
2. Показать, как исправить это зло.
3. Просить о сотрудничестве.

Или можно представить иначе:

1. Вот положение, которое нужно исправить.
2. Нам следует сделать для этого то-то и то-то.
3. Вы должны помочь по таким-то причинам.

Можно предложить и другой план речи:

1. Добиться интереса и внимания.
2. Завоевать доверие.
3. Изложить ваши факты, разъяснить слушателям достоинства вашего предложения.
4. Привести убедительные мотивы, побуждающие людей действовать.

Как строили свои речи знаменитые люди

Бывший сенатор Альберт Дж. Беверидж написал небольшую, очень полезную книжку, озаглавленную «Искусство говорить публично».

"Оратор должен владеть темой, — пишет этот заслуженный политический деятель. — Это означает, что все факты должны быть собраны, систематизированы, изучены, переварены, причем они должны освещать явление не только с одной стороны, но и с другой, а также со всех сторон. Надо быть уверенным в том, что это действительно факты, а не предположения или недосказанные утверждения. Ничего не принимайте на веру.

Поэтому надо проверять и уточнять все данные. Это, безусловно, означает необходимость тщательной исследовательской работы, ну и что из того? Разве вы не намерены информировать, обучать своих сограждан, давать им советы? Разве вы не хотите стать авторитетом?

Собрав и осмыслив факты по тому или иному вопросу, решите для себя, на какой вывод они наталкивают. Тогда ваша речь приобретет оригинальность и силу воздействия — она будет энергичной и неотразимо убедительной. В ней будет отражена ваша личность. Затем изложите свои мысли письменно как можно яснее и логичнее".

Другими словами, подберите факты, всесторонне отражающие явление, а затем найдите вывод, который эти факты делают ясным и определенным.

Когда Вудро Вильсона попросили рассказать о его методах, он ответил:

— Я начинаю с перечня вопросов, которые я намерен осветить, осмысливаю, рассматриваю их в естественной взаимосвязи, — таким образом получается костяк выступления. Потом я стенографически это записываю. Я привык всегда делать стенографические записи, ибо это экономит много времени. Затем я сам перепечатаваю текст на машинке, меняя фразы, выправляя слог и добавляя материал по ходу работы.

Теодор Рузвельт подготавливал свои выступления в характерной рузвельтовской манере: он подбирал все факты, изучал их, оценивал, определял их значение и делал выводы — и совершал это с чувством непоколебимой уверенности.

Потом, имея перед собой блокнот с заметками, он начинал диктовать и диктовать свою речь очень быстро, чтобы в ней была непосредственность, напористость и живость. Затем он прочитывал перепечатанный текст, правил его, вносил дополнения, что-то вычеркивал, делал множество карандашных пометок и диктовал еще раз. «Я никогда ничего не добивался, — говорил он, — без упорного труда, без напряжения всех моих умственных способностей, без тщательной подготовки и долгой предварительной работы».

Он часто приглашал критиков послушать, как он диктует, или же читал им вслух тексты своих речей. Он отказывался обсуждать с ними правильность того, что он говорил. К тому времени его решение было уже принято, и принято бесповоротно. Он просил советов не о том, что говорить, а о том, как сказать это. Снова и снова он перечитывал машинописные странички, сокращал, правил, улучшал. Таковы были тексты его речей, напечатанные в газетах. Разумеется, он не заучивал их наизусть. Выступая, он импровизировал, и зачастую его устное выступление кое-чем отличалось от опубликованного и отредактированного текста. Однако диктовка и правка были прекрасной подготовительной работой. Благодаря этому он хорошо усваивал материал и последовательность его изложения. Это придавало его выступлениям плавность, отточенность, вселяло уверенность в себе, и вряд ли можно было бы приобрести все это иным образом.

Английский физик сэр Оливер Лодж говорил мне, что, диктуя тексты своих докладов (диктуя сначала основные тезисы, потом развивая их и, наконец, наговаривая точно в таком виде, как он излагал их слушателям), он нашел прекрасный способ подготовки и упражнения.

Многие из тех, кто изучает ораторское искусство, считают поучительным записывать свои выступления на магнитофонную пленку и затем прослушивать себя. Поучительно? Да, поучительно, но боюсь, что порой прослушивание записи может вызвать разочарование. Вместе с тем это весьма полезное упражнение, я его рекомендую.

Метод предварительной записи того, что вы собираетесь сказать, заставит вас думать. Это внесет ясность в ваши мысли, закрепит их в вашей памяти, сведет к минимуму непоследовательность вашего мышления, увеличит запас слов.

Бенджамин Франклин рассказывает в своей «Автобиографии» о том, как он улучшал свой слог, вырабатывал легкость в выборе слов, научился упорядочению своих мыслей. Его жизнеописание — классическое литературное произведение, но в противоположность большей части классических произведений оно читается легко и с большим интересом. Его можно считать образцом простого и ясного английского языка. Каждый, кто хочет стать оратором и литератором, прочитает его с пользой и удовольствием. Думаю, что вам понравится выдержка, которую я привожу ниже:

"Примерно в это время мне попался в руки разрозненный том «Зрителя»³. Это был том третий. До сих пор я еще не видел ни одного.

Я купил его, неоднократно перечитывал от корки до корки и был от него в совершенном восхищении. Слог показался мне бесподобным, и я решил, насколько возможно, ему подражать. С этой целью я взял некоторые очерки и кратко записал смысл каждой фразы, затем я отложил их на несколько дней, а потом попытался восстановить текст, не заглядывая в книгу и излагая смысл каждой фразы так же полно и подробно, как в оригинале, для чего я прибегал к таким выражениям, которые мне казались уместными.

Затем я сравнил своего «Зрителя» с подлинником, обнаружил некоторые свои ошибки и исправил их. Но оказалось, что мне не хватало то ли запаса слов, то ли умения их употреблять; последнее, как я полагал, я мог приобрести, если бы продолжал писать стихи; ведь постоянные поиски слов одинакового значения, но различной длины, которые подошли бы под размер, или различного звучания — для рифмы принудили бы меня непрерывно искать разнообразия, а кроме того, все эти разнообразные слова закрепились бы у меня в уме, и я был бы над ними хозяином. Тогда я взял некоторые из напечатанных в «Зрителе» историй и переложил их в стихи; когда же я как следует забыл прозаический оригинал, то принялся вновь переделывать их в прозу.

Иногда я в беспорядке перетасовывал свои конспективные записи и через несколько недель пытался расположить их наилучшим образом, прежде чем составлять законченные фразы и дописывать очерки. Это должно было научить меня упорядоченному мышлению. Сравнивая затем свое сочинение с оригиналом, я находил множество ошибок и исправлял их; но иногда я льстил себя мыслью, что в некоторых незначительных деталях мне удалось улучшить изложение или язык, и это заставляло меня думать, что со временем я, пожалуй, стану неплохим писателем, к чему я всячески стремился".

Раскладывайте пасьянсы из ваших записей

В предыдущей главе вам рекомендовалось вести записи. Записав на клочках бумаги различные мысли и примеры, раскладывайте из них пасьянсы — получится несколько пачек по отдельным вопросам. Эти пачки будут приблизительно представлять основные темы вашего выступления. Затем разделите каждую пачку на несколько меньших. Отбросьте мякину, пока у вас не останется лишь самое лучшее зерно — и даже часть зерна придется, вероятно, отложить в сторону и оставить неиспользованной. Ни один человек, работающий как следует, не в состоянии использовать в выступлении больше нескольких процентов собранного материала.

Не следует прекращать процесс пересмотра и отбора до тех пор, пока речь не произнесена, и даже после этого вполне возможно думать о поправках, улучшении и дополнительной отделке, которые следовало бы произвести.

Заканчивая свое выступление, хороший оратор обычно убеждается в том, что существовали четыре варианта его речи: тот, который он подготовил, тот, который он

³ «Зритель» (The spectator) — нравственно-сатирический журнал Дж. Аддисона и Р. Стиля — известных журналистов эпохи раннего английского Просвещения. — Выходил с марта 1711 по декабрь 1712 года. — Прим. ред.

произнес, тот, который помещен в газетах, и тот, который ему представляется по пути домой и который он хотел бы произнести.

Надо ли пользоваться записями во время выступления

Хотя Линкольн прекрасно умел говорить экспромтом, он, став президентом, никогда не выступал, даже в неофициальном порядке, перед членами своего кабинета, не подготовив предварительно тщательно разработанный письменный текст. Разумеется, речи при вступлении в должность президента он должен был читать. Точные формулировки исторических государственных документов такого характера имеют слишком важное значение, чтобы можно было допустить какую-либо импровизацию. Но в Иллинойсе Линкольн никогда не пользовался во время выступлений даже записками. «Они всегда утомляют и смущают слушателя», — говорил он.

И кто может возразить ему? Разве чтение по бумажке не уничтожает примерно половину вашего интереса к выступлению? Разве оно не нарушает или, во всяком случае, не затрудняет столь ценный контакт, близость, которые должны существовать между оратором и его слушателями? Разве оно не создает противоестественную атмосферу? Разве слушатели не перестают верить в то, что оратор обладает уверенностью в себе и резервом знаний, которыми он должен обладать?

Повторяю, делайте записи во время подготовки — подробные, обширные. Возможно, вы пожелаете обратиться к ним, когда станете репетировать свою речь. Возможно, вы будете чувствовать себя лучше, если они будут лежать у вас в кармане, когда вы предстанете перед аудиторией. Однако, подобно молотку, пиле и топору в пульмановском вагоне, они должны быть аварийными инструментами, которыми пользуются лишь в случае столкновения поездов, крушения, угрозы гибели и катастрофы.

Если уж вам непременно нужна шпаргалка, пусть она будет как можно более краткой, и напишите ее крупными буквами на большом листе бумаги.

Затем приходите пораньше туда, где вы будете выступать, и спрячьте ваши записи за какими-нибудь книгами на столе. Заглядывайте в них, когда вам это необходимо, но старайтесь скрыть вашу слабость от слушателей.

Однако, невзирая на все сказанное здесь, бывают случаи, когда разумно пользоваться записями. Например, некоторые люди во время своих первых выступлений так сильно волнуются и теряются, что совершенно неспособны удержать в памяти подготовленную речь. Что получается? Они отклоняются от темы, забывают материал, тщательно отрепетированный, то есть сбиваются с проезжей дороги и увязают в болоте. Вот таким людям следует во время первых выступлений держать в руке несколько весьма кратких заметок. Ребенок хватается за мебель, когда начинает учиться ходить, но делает это недолго.

Не заучивайте текст дословно

Не надо читать речь по бумажке и не надо пытаться заучивать его наизусть слово в слово. Это отнимает много времени и чревато бедой. Все же, несмотря на такое предупреждение, некоторые из тех, кто читает эти строки, будут пытаться сделать это. И что же, о чем они будут думать, начав говорить? О теме своего выступления? Нет, они будут пытаться вспоминать в точности все фразы. Они будут думать о написанном тексте, вывернув наизнанку обычный процесс человеческого мышления. Все выступление будет натянутым, холодным, бесцветным, в нем не будет ничего человеческого. Прошу вас, не тратьте зря время и энергию на такое бесполезное занятие.

Ведь когда вам предстоит важный разговор делового характера, разве вы садитесь и заучиваете наизусть то, что вы будете говорить? Конечно, нет. Вы обдумаете вопрос до тех

пор, пока главные мысли не станут для вас совершенно ясными. Вы, может быть, сделаете несколько заметок и заглянете в некоторые документы. Вы скажете себе: «Я выдвину такие-то положения. Я скажу, что надо сделать то-то по таким-то причинам...»

Потом вы перечислите самому себе доводы и проиллюстрируете их конкретными примерами. Разве не так вы готовитесь к деловому разговору?

Почему же не применить тот же самый, основанный на здравом смысле метод при подготовке публичного выступления?

Генерал Грант в поселке Аппоматтокс

Когда Ли выразил желание, чтобы Грант изложил письменно условия капитуляции, командующий вооруженными силами Федерации обратился к генералу Паркеру и попросил дать ему письменные принадлежности. «Когда я прикоснулся пером к бумаге, — пишет Грант в своих „Мемуарах“, — я не знал, с какого слова начать. Я знал только, что именно я имею в виду, и хотел выразить это ясно, чтобы не было никаких недоразумений».

Генерал Грант, вам не надо было знать, с какого слова начать. У вас были мысли. У вас были убеждения. У вас было нечто такое, что вы очень хотели сказать, и сказать ясно. В результате ваши обычные слова вылились на бумагу без особых усилий. То же самое относится к любому человеку. Если вы в этом сомневаетесь, сбейте человека с ног. Когда он встанет, окажется, ему не надо подыскивать слова для выражения своих чувств.

Две тысячи лет назад Гораций писал:

" Прежде чем станешь писать, научись же порядочно мыслить!
Книги философов могут тебя в том достойно наставить,
А выраженья за мыслью придут уже сами собою".

Когда вы собрались с мыслями, репетируйте свою речь с начала до конца. Делайте это молча, в уме, ожидая, пока закипит чайник, идя по улице, ожидая лифта. Зайдите в пустую комнату и произнесите речь вслух, жестикулируя, энергично, живо.

Каноник Нокс Литтл из Кентербери говаривал, что проповедь никогда не дойдет полностью до паствы, пока священник не произнесет ее раз пять. Как же вы можете рассчитывать, что вам доклад дойдет до слушателей, если вы не прорепетируете его несколько раз? Когда вы практикуетесь, представьте себе, что перед вами настоящая аудитория.

Представьте это себе как можно живее, и, когда вы окажетесь перед подлинной аудиторией, вам будет казаться, что вы уже выступали перед ней.

Почему фермеры думали, что Линкольн «ужасный лодырь»?

Если вы будете таким образом практиковаться в ораторском искусстве, вы в точности последуете примеру многих знаменитых ораторов.

Когда Ллойд Джордж был членом дискуссионного общества в своем родном городе в Уэльсе, он часто ходил по полям, жестикулируя и обращаясь с речами к деревьям и столбам.

Линкольн в молодые годы частенько ходил пешком за тридцать — сорок миль, чтобы послушать знаменитого оратора вроде Брекенриджа. После этого он возвращался домой таким возбужденным, с такой твердой решимостью стать оратором, что собирал вокруг себя в поле других батраков и, взобравшись на пень, произносил речь и рассказывал разные истории. Его хозяева приходили в ярость и говорили, что этот сельский Цицерон — «ужасный лодырь», что его шутки и его рассказы разлагают других рабочих.

Асквит научился свободно говорить, став активным членом приходского дискуссионного клуба в Оксфорде. Позднее он организовал собственный клуб такого рода. Вудро Вильсон учился говорить в дискуссионном обществе. То же самое сделали Генри Уорд Бичер и могущественный Берк. Так же поступали суфражистки Антуанетта Блекуэлл и Люси Стоун. Элихью Рут упражнялся в ораторском искусстве в литературном обществе при отделении Христианской ассоциации молодых людей 23-й улицы Нью-Йорка.

Ознакомьтесь с жизненным путем знаменитых ораторов, и вы увидите, что все они делали одно и то же — УПРАЖНЯЛИСЬ. И наибольшие успехи среди слушателей настоящего курса делают те, кто больше всего упражняется.

У вас не хватает для этого времени? Тогда поступайте так, как юрист и дипломат Джозер Чот. Он покупал утреннюю газету и заслонялся ею, когда ехал на работу, чтобы никто ему не мешал. А вместо того, чтобы читать о происшествиях и всякого рода сплетнях, он обдумывал и планировал свои выступления.

Чонси М. Депью был весьма загружен, будучи председателем правления железнодорожной компании и сенатором США. И при всем этом он выступал с речами чуть ли не каждый вечер. «Я не допускал, чтобы это мешало моей деловой деятельности, — говорил он. — Все речи готовились, когда я вечером возвращался домой с работы».

У всех нас ежедневно есть несколько часов, когда мы можем делать, что нам угодно. Не больше времени мог уделять работе Дарвин, поскольку он был слаб здоровьем. Три часа из двадцати четырех, будучи разумно использованы, сделали его знаменитым.

Когда Теодор Рузвельт находился в Белом доме, то зачастую все утро уходило у него на множество пятиминутных бесед. Однако он держал при себе книгу, чтобы использовать даже те секунды, которые выдавались между этими встречами.

Если вы очень заняты и у вас мало времени, почитайте книгу Арнольда Беннета «Как жить 24 часа в сутки». Положите ее в боковой карман и читайте в свободные минуты. Я таким образом справился с этой книгой за два дня. Она научит вас экономить время, лучше использовать ваш день.

Вам нужна передышка, замена вашей постоянной работы другим занятием. Этим и должна быть практика в ораторском искусстве. Играйте у себя дома с членами вашей семьи в импровизирование речей.

Резюме

1. Наполеон говорил, что «искусство войны — это наука, в которой не удастся ничего, кроме того, что было рассчитано и продумано». Это относится к публичным выступлениям в не меньшей мере, чем к военным действиям. Выступление — это путешествие, маршрут которого должен быть нанесен на карту. Оратор, который не знает, куда он идет, обычно приходит неизвестно куда.

2. Не существует непогрешимых, железных правил организации мыслей и построения речей. Каждое выступление создает свои собственные, особые проблемы.

3. Оратор должен обстоятельно осветить вопрос, которого он касается, и больше к нему не возвращаться. В качестве иллюстрации можно привести речь о Филадельфии, удостоенную премии. Не нужно перескакивать с одного вопроса на другой и возвращаться к нему снова — это бесцельное метание, напоминающее летучую мышь в сумерки.

4. Покойный доктор Конуэлл строил многие свои выступления по следующему плану:

- а) изложение фактов;
- б) высказывание соображений, вытекающих из них;
- в) призыв к действиям.

5. Вы, вероятно, сочтете весьма полезным следующий план:

- а) продемонстрировать нечто плохое;
- б) показать, как исправить зло;

в) просить о сотрудничестве.

6. Вот еще отличный план речи:

а) добиться интереса и внимания;

б) завоевать доверие;

в) изложить факты;

г) привести мотивы, побуждающие людей действовать.

7. Все факты, освещающие вашу тему с обеих сторон, советовал бывший сенатор Альберт Дж. Беверидж, должны быть собраны, систематизированы, изучены, переварены. Проверьте их; убедитесь в том, что это действительно факты; затем обдумайте для себя, на какой вывод наталкивают эти факты.

8. Прежде чем выступать, Линкольн с математической точностью обдумывал свои выводы. Когда ему было сорок лет и он был уже членом конгресса, он изучал Евклида, чтобы иметь возможность выявлять софизмы и доказывать свои выводы.

9. Когда Теодор Рузвельт готовился к выступлению, он подбирал все факты, оценивал их, затем очень быстро диктовал текст своей речи, выправлял машинописный текст и снова диктовал текст в окончательном виде.

10. Если можете, записывайте свое выступление на пленку и прослушивайте ее.

11. Записи в руках оратора на пятьдесят процентов уничтожают интерес к выступлению. Избегайте этого. Главное — не читайте своих речей. Трудно заставить аудиторию вынести чтение речи по бумажке.

12. После того, как вы обдумали и скомпоновали свою речь, репетируйте ее про себя, когда вы ходите по улице. Уединитесь где-нибудь и произнесите речь полностью с начала до конца, с жестами, дав себе волю. Представьте себе, что вы обращаетесь к настоящей аудитории. Чем чаще вы будете это делать, тем лучше вы будете чувствовать себя, когда настанет время вашего публичного выступления.

Глава четвертая

Как улучшить память

«Средний человек, — говорит известный психолог профессор Карл Сишор, — использует не больше десяти процентов врожденных возможностей своей памяти. Остальные девяносто процентов пропадают, потому что он нарушает естественные законы запоминания».

Принадлежите ли вы к числу таких средних людей? Если это так, то вы находитесь в невыгодном положении как в социальном, так и в коммерческом отношении; следовательно, вам будет интересно читать и перечитывать эту главу. В ней описаны и разъяснены естественные законы запоминания и показано, как использовать их в деловых и житейских разговорах, а также при публичных выступлениях.

Эти «естественные законы запоминания» весьма просты. Их только три. Любая так называемая «система запоминания» основывается на них.

Короче говоря, речь идет о впечатлении, повторении и ассоциации.

Первое условие запоминания — необходимо получить глубокое, яркое и прочное впечатление о том, что вы хотите запомнить. А для этого вы должны сосредоточиться. Теодор Рузвельт поражал всех, кто знал его, своей замечательной памятью. Нов немалой степени его необыкновенная способность запоминания объяснялась тем, что его впечатления были словно выгравированы на стали, а не написаны на воде. Благодаря настойчивости и упражнению он научился сосредотачиваться при самых неблагоприятных обстоятельствах. В 1912 году, во время съезда прогрессивной партии в Чикаго, его штаб-квартира находилась в отеле «Конгресс». Внизу, под его окнами, собиралась толпа. Люди размахивали флагами и выкрикивали: «Мы хотим Тедди! Мы хотим Тедди!» Рев толпы, музыка оркестров, приход и уход политических деятелей, срочные совещания и консультации — все это могло бы отвлечь обыкновенного человека, но Рузвельт сидел в своей комнате в кресле-качалке, не

обращая ни на что внимания, и читал греческого историка Геродота. Во время путешествия по пустынным районам Бразилии он, едва добравшись по вечерам до привала, находил сухое место под каким-нибудь раскидистым деревом, доставал походный стул и книгу Гиббона «История упадка и разрушения Римской империи» и немедленно так глубоко погружался в чтение, что не замечал ни дождя, ни шума в лагере, ни звуков тропического леса. Стоит ли удивляться тому, что этот человек запоминал прочитанное?

Пять минут полной, глубокой сосредоточенности принесут больший результат, чем целые дни блуждания в умственном тумане. «Один час интенсивной деятельности, — пишет Генри Уорд Бичер, — даст больше, чем годы дремоты». «Я усвоил одну вещь, которая важнее всего другого, — сказал президент компании „Бетлехем стил“ Юджин Грейс, получавший свыше миллиона долларов в год, — и я применяю это ежедневно, при любых обстоятельствах — я сосредотачиваюсь на той работе, которой занят в данное время».

Это один из секретов силы, в частности силы памяти.

Почему они не замечали дерево

Томас Эдисон установил, что двадцать семь его лаборантов ежедневно в течении шести месяцев проходили по дороге, которая вела от лампового цеха к главному зданию завода в Менло-Парке (штат Нью-Джерси). У этой дороги росло вишневое деревце, но опрос этих двадцати семи человек показал, что ни один из них не знал о его существовании.

«Мозг среднего человека, — горячо и убежденно говорил Эдисон, — не воспринимает и тысячной доли того, что видит глаз. Почти невероятно, до чего бедна наша способность наблюдения — подлинного наблюдения».

Познакомьте среднего человека с двумя или тремя вашими друзьями, и может случиться, что через две недели он не будет помнить ни одного из названных ему имен. А почему? Потому, что он прежде всего не проявил к ним достаточного интереса, не посмотрел на них внимательно. Он, вероятно, скажет вам, что у него плохая память. Нет, у него плохая наблюдательность. Он ведь не будет осуждать фотоаппарат за то, что в тумане снимки не получились, но хочет, чтобы его сознание удерживало тусклые и туманные впечатления. Конечно, это невозможно.

Основатель журнала «Нью-Йорк уорлд» Джозеф Пулитцер укрепил над столами всех сотрудников своей редакции дощечки с такой надписью:

«Внимательность, ВНИМАТЕЛЬНОСТЬ, ВНИМАТЕЛЬНОСТЬ».

Именно это вам нужно. Необходимо правильно расслышать фамилию нового знакомого. Добейтесь этого. Попросите его повторить ее.

Спросите, как она пишется. Он будет польщен таким вниманием, а вам удастся запомнить его имя, потому что вы сосредоточили на нем внимание.

Таким образом вы получили ясное, прочное впечатление.

Почему Линкольн читал вслух

В детстве Линкольн посещал сельскую школу, пол которой был сделан из расколотых бревен, а стеклами служили вырванные из тетрадей и смазанные жиром листки бумаги. В школе имелся только один экземпляр учебника, и учитель читал его вслух, а ученики хором повторяли за ним урок. Стоял постоянный гул, и соседние жители называли эту школу «гудящий улей».

В этом «гудящем улье» Линкольн приобрел привычку, которая сохранилась у него на всю жизнь: он всегда читал вслух то, что хотел запомнить. Каждое утро, явившись в свою адвокатскую контору в Спрингфилде, он растягивался на диване, перекидывал длинную ногу через соседний стул и читал газету вслух. «Он надоедал мне ужасно, — говорил его

компаньон. — Однажды я спросил его, почему он читает именно так. Он объяснил мне: „Когда я читаю вслух, то смысл воспринимается двумя органами чувств: во-первых, я вижу то, что читаю, во-вторых, я слышу это, и поэтому я лучше запоминаю“».

Его память была необыкновенно цепкой. «Мой ум, — говорил он, — подобен куску стали. Очень трудно выцарапать на нем что-нибудь, но уже почти невозможно стереть однажды написанное».

Чтобы запечатлеть в сознании нужный материал, он пользовался двумя органами чувств. Можете делать то же самое...

Идеальным было бы не только видеть и слышать то, что надо запомнить, но также ощупать это, обнюхать и попробовать на вкус.

Но самое главное — это увидеть. У человека главным образом зрительное восприятие. Зрительное впечатление закрепляется прочно. Мы часто знаем человека в лицо, хотя не можем вспомнить, как его зовут.

Нервы, ведущие от глаза к мозгу, в двадцать раз толще, чем те, которые ведут от уха к мозгу. У китайцев есть пословица: «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».

Записывайте номер телефона, план доклада, которые вы хотите запомнить. Посмотрите на свои записи. Закройте глаза. Представьте их себе написанными огненными буквами.

Как Марк Твен учился говорить без записей

Научившись пользоваться зрительной памятью, Марк Твен смог отказаться от записей, которые долгие годы портили его выступления. Вот что он рассказал на страницах «Харперс мэгэзин»:

"Даты трудно запоминать, потому что они состоят из цифр: цифры выглядят невыразительно и не закрепляются в памяти. Они не образуют картин, и поэтому глаз не может зацепиться за них. Картины могут помочь запомнить даты. Они могут закрепить в памяти почти все — особенно если вы сами создадите эту картину. Самое главное — самому создать картину.

Я знаю это по собственному опыту. Тридцать лет назад я каждый вечер читал выученную наизусть лекцию, и каждый вечер в помощь себе мне приходилось иметь листок с записями, чтобы не сбиться. Записи представляют собой первые слова абзацев, их было одиннадцать. Они выглядели примерно так:

В этом районе погода...

В то время существовал обычай...

Но в Калифорнии никто не слышал...

Одиннадцать таких записей. Это было нечто вроде плана лекции, который помогал мне не пропустить что-либо. Но на бумаге они выглядели похожими друг на друга, они не образовывали картины. Я знал их наизусть, но никак не мог прочно запомнить их последовательность, так что мне всегда приходилось держать перед собой записи и время от времени заглядывать в них. Однажды я куда-то заложил их, и вы представить себе не можете ужас, который охватил меня в тот вечер. С тех пор я понял, что мне надо придумать еще какой-нибудь способ страховки. Тогда я запомнил первые десять букв этих фраз, записал их чернилами на ногтях и так вышел на трибуну. Сначала я смотрел на пальцы по порядку, но потом сбился и уже не был уверен в том, на какой палец я только что смотрел. Не мог же я слизывать языком с ногтя букву после того, как я ею воспользовался, ибо, хотя это был надежный способ, я вызвал бы слишком большое любопытство у слушателей. Я и без того вызвал у них любопытство — им казалось, что я больше интересуюсь своими ногтями, чем темой лекции. Потом несколько человек спрашивали меня, что случилось с моими руками.

Вот тогда мне пришла в голову мысль о картинках! Тогда мои страдания кончились. За две минуты я сделал шесть рисунков, и они прекрасно заменили мне одиннадцать начальных фраз. Я выбросил рисунки, как только они были сделаны, потому что был уверен, что могу,

закрыв глаза, увидеть их перед собой в любое время. С тех пор прошло четверть века, и текст той лекции испарился из моей памяти уже лет двадцать назад, но я мог бы снова написать его по тем же картинкам — они остались в моей памяти".

Мне довелось однажды читать лекцию о памяти, и я постарался как можно больше использовать в ней материал, приведенный в этой главе. Я запомнил отдельные моменты в виде картинок — представил себе Рузвельта, читающего историю, когда под его окном раздаются крики толпы и музыка оркестров. Я видел перед собой Томаса Эдисона, глядящего на вишневое дерево, Линкольна, читающего вслух газету. Я вообразил Марка Твена, слизывающего чернильные буквы с ногтей в присутствии слушателей.

А как я запомнил порядок этих картинок? По номерам — первая, вторая, третья, четвертая? Нет, это было бы слишком трудно. Номера я тоже превратил в картинки и сочетал картинки номеров с картинками тем.

Например, слово «уан» (один) созвучно с «ран» (скакать), и поэтому я представил себе Рузвельта, читающего в своей комнате, сидя верхом на скаковой лошади. «Ту» (два) звучит почти как «зу» (зверинец), и я представил себе, что вишневое дерево, на которое смотрел Эдисон, находится в клетке медведя в зоопарке. «Зри» (три) похоже на «три» (дерево), и я вообразил себе Линкольна взобравшимся на вершину дерева и читающим вслух своему партнеру. «Фор» (четыре) похоже на «дор» (дверь).

Марк Твен стоял у открытой двери, опершись на косяк, и, выступая перед аудиторией, слизывал чернила с ногтей.

Я хорошо понимаю, что многие из тех, кто читает эти строки, подумают, что подобный метод граничит с нелепостью. Это верно, и в этом одна из причин его успешности. Именно странные и нелепые вещи сравнительно легко запоминаются. Если бы я попытался запомнить порядок моих примеров только по номерам, я легко мог бы их спутать, а при системе, которую я только что описал, это было бы почти невозможно.

Когда я хотел вспомнить третий пункт, мне надо было только спросить себя, что было на вершине дерева, и немедленно передо мной возникал Линкольн.

Главным образом для собственного удобства я превратил цифры от одного до двадцати в зрительные образы, подобрав названия картинок, созвучные цифрам. Если вы затратите полчаса на запоминание таких цифровых картинок, вы сможете, имея список из двадцати предметов, лишь однажды перечисленных вам, повторить их в точном порядке, а также в произвольном порядке, например, говорить, какой предмет стоит восьмым, какой — четырнадцатым, какой — третьим и т.д.

Попробуйте испытать это на себе. Вы можете подумать, что у вас ничего не выйдет, но все же попробуйте. Вскоре вы будете поражать людей своей необыкновенной памятью и уж, во всяком случае, найдете это занимательным.

Как выучить наизусть целую книгу

Каирский университет аль-Азхар — один из крупнейших в мире. Это мусульманское учебное заведение, имеющее двадцать одну тысячу студентов. На вступительном экзамене от каждого поступающего требуется знание наизусть Корана. Это книга примерно такого же объема, как Новый завет; чтобы прочитать ее вслух, надо затратить три дня!

А китайские студенты, или, как их называют, ученые парни, должны знать наизусть некоторые китайские религиозные книги и классические произведения.

Как арабские и китайские студенты умудряются совершать подобные подвиги, кажущиеся невероятными?

Посредством повторения второго «естественного закона запоминания».

Вы можете запомнить почти бесконечное количество материала, если будете достаточно часто повторять его. Повторяйте сведения, которые вы хотите запомнить. Пользуйтесь ими. Применяйте их. Употребляйте новое для вас слово в разговоре. Называйте

нового знакомого по имени, если хотите запомнить его имя. Упоминайте в разговоре моменты, о которых вы хотите говорить в публичном выступлении. Сведения, которые используются, закрепляются в памяти.

Какое повторение полезно

Однако необходимо не механическое, слепое заучивание. Разумное повторение, производимое в соответствии с некоторыми определенными свойствами восприятия, — вот что нам нужно. Например, профессор Эббингхауз давал своим студентам для запоминания длинный список не имеющих смысла слов, например «деюкс», «коли» и пр. Он установил, что студенты запоминали столько же слов в результате тридцати восьми повторений, произведенных в течение трех дней, сколько в результате шестидесяти восьми повторений в течение одного дня. Другие психологические тесты неоднократно давали такие же результаты.

Это весьма важное открытие, касающееся работы нашей памяти. Теперь мы знаем, что человек, сидящий и повторяющий текст, пока не закрепит его в своей памяти, затрачивает вдвое больше времени и энергии, чем требуется для достижения того же результата, если процесс повторения будет совершаться с разумными интервалами.

Эту особенность восприятия можно объяснить двумя факторами.

Во-первых, в промежутки между повторениями наше подсознание занято закреплением ассоциаций. Как правильно заметил профессор Джеймс, «мы учимся плавать зимой, а кататься на коньках — летом».

Во-вторых, мозг, работая с перерывами, не утомляется чрезмерной нагрузкой. Сэр Ричард Бертон, переводчик «Тысячи и одной ночи», говорил на двадцати семи языках, как на своем родном; однако он признавался, что никогда не изучал язык и не практиковался в нем дольше пятнадцати минут подряд, «потому что после этого ум утрачивает свежесть».

Безусловно, теперь, в свете этих фактов, ни один человек, считающий себя разумным, не отложит подготовку к публичному выступлению до кануна того дня, когда оно должно состояться. Если он так поступит, его память поневоле будет работать только в половину своих возможностей.

Было сделано очень ценное открытие, объясняющее, как мы забываем.

Многочисленные произведенные психологические эксперименты показали, что из нового материала, проработанного нами, мы за первые восемь часов забываем больше, чем за последующие тридцать дней. Поразительное соотношение! Поэтому непосредственно перед деловым совещанием, собранием членов Ассоциации родителей и учителей, занятием кружка в клубе — непосредственно перед публичным выступлением — просмотрите ваши материалы, припомните ваши факты, освежите вашу память.

Линкольн хорошо знал значение этого метода и применял его. В Геттисберге перед ним выступал маститый ученый Эдвард Эверет. Когда Линкольн увидел, что длинное, официальное выступление Эверета приближается к концу, он «явно стал нервничать, что всегда бывало с ним, когда он должен был выступать после другого оратора». Поспешно надев очки, он вынул из кармана свою рукопись и стал читать ее про себя, чтобы освежить в памяти.

Профессор Уильям Джеймс объясняет секрет хорошей памяти

Вот и все о первых двух законах запоминания. Но есть еще третий закон ассоциация. Последняя — необходимый элемент запоминания.

Фактически она объясняет сам механизм памяти.

"Наш мозг, — мудро замечает профессор Джеймс, — представляет собой в основном

ассоциирующий механизм... Предположим, я некоторое время храню молчание, а затем говорю повелительным тоном: "Вспоминайте!"

Вспоминайте!" Подчинится ваша память этому приказу, воспроизведет она какую-то определенную картину из вашего прошлого? Конечно, нет. Она останется бездеятельной и спросит: «Что именно я должна вспомнить?»

Короче говоря, ей нужно указание. Но если я скажу — вспомните дату вашего рождения или что вы ели за завтраком, назовите порядок нот в музыкальной гамме, — то тогда ваша способность к запоминанию немедленно даст требуемый результат: полученное указание ориентирует обширный запас потенциальных возможностей вашей памяти в определенном направлении. Это указание тесно связано с тем, что вы вспоминаете.

Слова «дата моего рождения» непосредственно ассоциируются с определенной цифрой, месяцем и годом; слова «сегодняшний завтрак» минуют все другие нити воспоминаний, кроме тех, которые ведут к кофе и яичнице с беконом; слова «музыкальная гамма» являются в сознании близкими соседями с до, ре, ми, фа, соль, ля, си, до. В самом деле, законы ассоциации управляют всем ходом ваших мыслей, которые не нарушаются ощущениями, привнесенными извне. Все, что возникает в сознании, должно быть внесено в него, а будучи внесенным, оно вступает во взаимосвязь с тем, что там уже было. Это относится и к тому, что вы вспоминаете, и ко всему, о чем вы думаете... Тренированная память опирается на организованную систему ассоциаций, и ее высокое качество зависит от двух особенностей этих ассоциаций: во-первых, от прочности ассоциаций и, во-вторых, от их количества. Таким образом, «секрет хорошей памяти» — это секрет формирования многообразных и многочисленных ассоциаций со всеми фактами, которые мы хотим запомнить.

Но формировать ассоциацию с фактом — это значит как можно больше думать о факте. Короче говоря, из двух людей, получающих одинаковую информацию извне, тот, кто больше обдумывает получаемые сведения и устанавливает между ними более тесные взаимосвязи, будет обладать лучшей памятью".

Как связывать факты между собой

Все это прекрасно, но как увязать между собой известные нам факты?

Ответ таков: уяснением их значения, их осмыслением. Например, если вы при знакомстве с каждым новым для вас фактом поставите следующие вопросы и ответите на них, то тем самым сможете увязать его с другими фактами. Вот эти вопросы:

- а) Почему это так?*
- б) Как получилось, что это так?*
- в) Когда так бывает?*
- г) Где так бывает?*
- д) Кто сказал, что это так?*

Если, например, мы узнаем фамилию незнакомого человека, и фамилия эта обычна, мы можем ассоциировать ее с каким-нибудь приятелем с такой же фамилией. Если же она необычна, мы можем воспользоваться случаем и сказать человеку об этом. Нередко новый знакомый что-нибудь рассказывает о своей фамилии. Например, когда я писал эту главу, меня познакомили с некоей миссис Сотер. Я спросил ее, как пишется ее фамилия, и обратил внимание на ее необычность.

«Да, — ответила она, — она очень необычна. Это греческое слово, означающее „спаситель“. Потом она рассказала мне о родных своего мужа, которые родом из Афин, и о высоком положении, которое они занимали там в правительстве. Очень нетрудно побудить людей рассказывать что-нибудь об их фамилиях. Это всегда помогает мне запомнить их.

Внимательно разглядывайте внешность нового знакомого. Замечайте цвет его глаз и волос, всматривайтесь в черты его лица. Обратите внимание, как он одет. Прислушайтесь к его манере говорить. Получите ясное, живое, яркое впечатление о его внешности и индивидуальности и ассоциируйте все это с его фамилией. В следующий раз эти яркие впечатления вновь возникнут в вашем сознании и одновременно помогут вам вспомнить и фамилию этого человека.

Не приходилось ли вам, встречаясь с человеком во второй или третий раз, обнаруживать, что вы помните род его занятий или профессию, но не можете вспомнить, как его зовут? Причина в том, что занятие человека — это нечто определенное и конкретное. Оно имеет значение. Оно пристаёт к вам, как липкий пластырь, тогда как не имеющая значение фамилия откатывается в сторону, подобно градинам с покато́й крыши. Поэтому, чтобы наверняка запомнить фамилию человека, составьте какую-нибудь фразу, которая привяжет фамилию к занятию данного человека. Нет никакого сомнения в эффективности такого метода. Например, двадцать человек, не знакомых друг с другом, недавно собрались в Филадельфии в Пенсильванском атлетическом клубе. Каждого из них попросили встать и назвать свою фамилию и род занятий. После этого была придумана фраза, связывающая эти сведения, и через несколько минут все присутствующие могли назвать фамилию любого человека, находящегося здесь. Значительно позднее, при новых встречах, оказалось, что ни фамилии, ни занятия этих людей не были забыты, потому что были ассоциированы друг с другом. Они прилипли друг к другу.

Приведу для примера фамилии некоторых членов этой группы и те неуклюжие фразы, которые мы придумали, чтобы связать фамилии людей с их занятиями:

Мистер Дж. П. Олбрайт, поставки песка (сэнд бизнес) — «Сэнд мейкс ол брайт» (песок делает все ярким, а также — в силу игры слов — песок делает Олбрайта).

Мистер Томас Фишер, поставки угля (коул) — «Хи фишес фор коул ордерс» (он выживает заказы на уголь).

Как запоминать даты

Даты лучше всего запоминать, ассоциируя их со знаменательными датами, уже твердо закрепившимися в памяти. Например, американцу гораздо труднее заучить, что Суэцкий канал был открыт в 1869 году, чем запомнить, что первое судно прошло через него через четыре года после окончания Гражданской войны в США. Если американец попытается запомнить, что первое поселение в Австралии было основано в 1788 году, эта дата может выскочить из его головы, подобно плохо укрепленному болту из машины; значительно больше шансов закрепить ее в памяти, если ассоциировать с 4 июля 1776 года и помнить, что это произошло через двенадцать лет после принятия Декларации независимости. Это подобно навинчиванию гайки на ослабевший болт — он будет держаться.

Полезно иметь в виду этот принцип, когда нужно запомнить номер телефона. Например, во время войны номер телефона автора этой книги был 1776. Никому не было трудно запомнить его. Если вы сможете получить у телефонной компании номер вроде 1492, 1861, 1865, 1914, 1918, вашим друзьям не придется справляться в телефонной книге. Они могут забыть, что ваш номер 1492, если вы сообщите им об этом бесцветно, но разве он выскочит из их головы, если вы скажете: «Вам будет легко запомнить номер моего телефона — 1492, год, когда Колумб открыл Америку».

Австралийцы, новозеландцы и канадцы, читающие эти строки, заменят, конечно, цифры 1776, 1861, 1865 знаменательными датами истории своих стран.

Как легче всего запомнить следующие цифры?

а) 1564 — год рождения Шекспира.

б) 1607 — год основания первого английского поселения в Америке в Джеймстауне.

- в) 1819 — год рождения королевы Виктории.
- г) 1807 — год рождения Роберта Э. Ли.
- д) 1789 — год разрушения Бастилии.

Вам, конечно, покажется утомительным запоминать, повторяя чисто механически, названия первых тридцати штатов в том порядке, в каком они вступали в Союз. Но свяжите их с какой-нибудь историей, и тогда вы запомните их быстро и без труда. Прочитайте всего один раз следующий абзац. Когда вы кончите, проверьте, не сможете ли вы перечислить тринадцать штатов в правильном порядке:

"Однажды в субботу вечером молодая леди из Делавэра купила билет для небольшой поездки по пенсильванской железной дороге. Она положила в чемодан свитер из Нью-Джерси и навестила подругу Джорджию в Коннектикуте. На следующее утро хозяйка и ее гостя присутствовали на мессе⁴ в церкви на Мэрис-лэнд⁵. Потом они вернулись домой поездом южной линии (кар лайн)⁶, поели новую ветчину (нью хэм)⁷, которая была поджарена Виргинией, цветной кухаркой из Нью-Йорка. После обеда они сели на поезд северной линии (кар лайн)⁸ и поехали на остров (род ту зе айленд)⁹".

Как запомнить план своего выступления

Мы можем думать о чем-либо только по двум причинам — во-первых, в результате внешнего стимула и, во-вторых, вследствие ассоциации с тем, что нам уже известно. В применении к публичным выступлениям это означает: во-первых, вы можете соблюсти последовательность изложения своих мыслей при помощи какого-то внешнего стимула, например записей, но кому понравится оратор, который читает по бумажке? Во-вторых, вы можете запомнить пункты выступления, ассоциируя их с чем-то уже укоренившимся в вашей памяти. Они должны быть расположены в таком логическом порядке, чтобы второй пункт неизбежно вытекала из первого, а третий — из второго столь же естественно, как дверь одной комнаты ведет в другую.

Это звучит просто, но может оказаться не совсем простым делом для новичка, чьи умственные способности скованы страхом. Существует, однако, способ обеспечения последовательности изложения, который прост, действует быстро и практически безотказно. Я имею в виду использование мнемонической фразы. Приведу пример. Предположим, вы хотите затронуть множество тем, никак не связанных между собой. Их трудно удержать в памяти. Как, например, можно говорить о корове, сигаре, Наполеоне, доме и религиозных культах одновременно? Давайте посмотрим, нельзя ли спаять эти темы, подобно звеньям цепи, при помощи такой фразы: «Корова курила сигару и лягнула Наполеона, а дом сгорел вместе с религиозными культами».

Теперь прикройте эту фразу рукой и ответьте на вопросы: какой третий пункт

⁴ Слово «месса» (mass) по-английски звучит так же, как сокращенное название штата Массачусетс.

⁵ По созвучию имеется в виду штат Мэриленд.

⁶ Имеется в виду штат Южная Каролина.

⁷ Имеется в виду штат Нью-Гэмпшир.

⁸ Имеется в виду штат Северная Каролина.

⁹ Имеется в виду штат Род-Айленд.

выступления? Пятый? Четвертый? Второй? Первый?

Помогает такой метод? Да, помогает. И тем, кто хочет улучшить свою память, настоятельно рекомендуется применять его.

Таким образом можно связать любой набор мыслей, и чем нелепее мнемоническая фраза, тем легче запомнить ее.

Что делать в случае полного провала

Предположим, что, несмотря на всю подготовку и все меры предосторожности, докладчица, выступающая перед церковной общиной, в середине речи внезапно все забыла и стоит перед слушателями, совершенно окаменевшая и не в состоянии продолжать. Положение ужасное. Гордость не позволяет ей в смятении сесть на место и признать свой провал. Она чувствует, что могла бы вспомнить следующий пункт своего выступления или хотя какой-нибудь пункт, если бы у нее были спасительные десять-пятнадцать секунд. Но даже пятнадцать секунд страшной тишины на глазах у слушателей были бы равносильны катастрофе. Что делать? Когда один известный американский сенатор недавно оказался в таком положении, он спросил слушателей, говорит ли он достаточно громко, хорошо ли его слышно в конце зала. Он знал, что слышно очень хорошо, но ему нужны были не эти сведения. Ему нужно было выиграть время. И эта короткая пауза помогла ему поймать мысль и продолжить речь.

Но, пожалуй, лучше всего в качестве «спасательного круга» при подобном «кораблекрушении» подойдет такой способ: превратите последнее слово или последнюю фразу в начало новой фразы. Образуется бесконечная цепь, и речь, подобно теннисоновскому ручью, потечет безостановочно, хотя и бесцельно. Посмотрим, как это выглядит на практике. Вообразим, что оратор, говоря об успехах дела, оказался в умственном тупике после того, как произнес: «Средний служащий не выдвигается потому, что он проявляет мало подлинного интереса к своей работе, мало инициативы».

«Инициатива». Начинайте следующую фразу со слова «инициатива».

Вероятно, вы и понятия не имеете, что вы скажете и чем кончите, но все же начните. Даже слабая фраза лучше, чем ничего.

«Инициатива предполагает оригинальность, это значит умение делать что-то по-своему, не ожидая постоянно указаний».

Высказывание не блестящее, оно не делает речь исторической. Но разве это не лучше, чем мучительное молчание? Последние слова касались указаний. Ну что же, давайте начнем с этого новую фразу.

«Постоянные указания, поучения, натаскивание служащих, которые уклоняются от всякого самостоятельного мышления, — это самое скверное, что можно себе вообразить».

Слава богу, фраза произнесена. Надо двигаться дальше. Теперь можно сказать что-нибудь о воображении.

«Воображение — вот что необходимо. Видение, мечта. Там, где нет видения, сказал Соломон, народ погибает».

Вот уже две фразы без запинки. Не будем падать духом, будем продолжать.

«Число работников, погибающих ежегодно в битве бизнеса, поистине прискорбно. Я говорю — прискорбно, потому что, если бы у этих самых мужчин и женщин было немного больше энтузиазма, немного больше честолюбия, немного больше лояльности, они могли бы подняться выше демаркационной линии, отделяющей успех от неудачи. Но при неудаче в бизнесе никогда не признают, что дело было в этом».

И так далее... Пока оратор механически произнес эти общие фразы, он должен вспоминать, какой следующий вопрос фигурировал в его плане, что, собственно, хотел он сказать.

Этот метод бесконечной цепи может, если продолжать слишком долго, привести к

тому, что оратор начнет рассуждать о том, как печь пудинги или о стоимости канареек. Но все же это прекрасная скорая помощь при нарушении умственной деятельности в результате временной потери памяти.

Таким способом удавалось оживить многие речи, находящиеся при последнем издыхании.

Невозможно улучшить запоминание всех типов предметов

Я рассказал в этой главе, как мы можем улучшить методы получения ярких впечатлений, обеспечения повторения и ассоциирования фактов. Но поскольку основой памяти является ассоциация, то «невозможно, — как указывает профессор Джеймс, — улучшить общую или первичную способность памяти; может иметь место только улучшение нашего запоминания специальных систем ассоциированных предметов».

Например, ежедневно заучивая наизусть по одной цитате из Шекспира, мы можем поразительно улучшить нашу память на литературные цитаты.

Каждая новая цитата найдет в вашем уме многих друзей, с которыми она свяжется. Но запоминание всего Шекспира от «Гамлета» до «Ромео» не обязательно поможет удерживать в памяти данные о рынке хлопка или о бессемеровском процессе обескремнивания чугуна.

Давайте повторим. Если мы будем применять принципы, изложенные в этой главе, мы улучшим методы и повысим эффективность запоминания всего что угодно. Если же мы не будем применять эти принципы, то запоминание десяти миллионов фактов относительно бейсбола ни в коей мере не поможет нам запомнить данные, относящиеся к фондовой бирже. Такие данные, не имеющие отношения друг к другу, невозможно ассоциировать. Напомним, «наш мозг представляет собой в основном ассоциирующий механизм».

Резюме

1. «Средний человек, — сказал видный психолог профессор Карл Сишор, — использует не больше десяти процентов врожденных возможностей своей памяти. Остальные девяносто процентов погибают, потому что он нарушает естественные законы запоминания».

2. Существует три таких «естественных закона запоминания»: впечатление, повторение, ассоциация.

3. Нужно получить глубокое, яркое впечатление о том, что вы хотите запомнить. Для этого вы должны:

а) сосредоточиться. В этом был секрет памяти Теодора Рузвельта;

б) внимательно наблюдать. Получить правильное впечатление;

в) Фотоаппарат не даст снимков при тумане, ваше сознание тоже не сохранит туманных впечатлений; в) надо получить впечатления при помощи возможно большего числа органов чувств. Линкольн читал вслух то, что он хотел запомнить, чтобы восприятие было одновременно и зрительным, и слуховым; г) прежде всего старайтесь получить зрительное впечатление. Оно прочнее. Нервы, ведущие от глаза к мозгу, в двадцать раз толще, чем нервы, ведущие от уха к мозгу. Марк Твен не мог запомнить последовательности своего выступления, когда пользовался записями, но когда он бросил записи и для запоминания своих различных тем стал пользоваться рисунками, все его трудности исчезли.

4. Второй закон памяти — повторение. Тысячи студентов-мусульман знают наизусть Коран — книгу примерно такого же объема, как Новый завет, и они в значительной мере достигают этого путем повторения. Мы можем запомнить все что угодно в разумных пределах, если будем достаточно часто повторять это. Но при повторении имейте в виду следующее:

а) не повторяйте текст снова и снова, пока он не закрепится в вашей памяти. Прочитайте текст один или два раза, потом бросьте и позднее снова и снова возвращайтесь к нему. Повторение таким способом, с интервалами, позволит вам запомнить текст, потребовав наполовину меньше времени, чем при запоминании в один прием;

б) запомнив что-либо, мы за первые восемь часов забываем столько же, сколько за последующие тридцать дней, поэтому просматривайте свои записи всего за несколько минут до выступления.

5. Третий закон памяти — ассоциации. Единственный способ запомнить факт — это ассоциировать его с каким-либо другим фактом. «Все, что возникает в сознании, — говорит профессор Джеймс, — должно быть внесено в него, а будучи внесенным, оно вступает во взаимосвязь с тем, что там уже было... Тот, кто больше обдумывает получаемые сведения и устанавливает между ними более тесные взаимосвязи, будет обладать лучшей памятью».

6. Если вы хотите ассоциировать один факт с другими, уже известными вам, обдумайте новый факт со всех точек зрения. Поставьте себе такие вопросы: «Почему это так?», «Как получилось, что это так?», «Когда так бывает?», «Где так бывает?», «Кто сказал, что это так?»

7. Чтобы запомнить фамилию незнакомого человека, задавайте вопросы по этому поводу — как она пишется и т.д. Внимательно вглядывайтесь во внешность этого человека. Пытайтесь связать его фамилию с его лицом.

Узнайте, чем он занимается, и попытайтесь придумать мнемоническую фразу, которая свяжет его имя с его занятием, как было сделано группой, собравшейся в Пенсильванском атлетическом клубе.

8. Чтобы запомнить даты, ассоциируйте их со знаменательными датами, которые вы знаете. Например, трехсотая годовщина рождения Шекспира совпала с Гражданской войной в США.

9. Чтобы запомнить последовательность пунктов своего выступления, расположите их так, чтобы одна тема логически вытекала из другой. Кроме того, вы можете придумать мнемоническую фразу, включающую основные моменты, например: «Корова курила сигару и лягнула Наполеона, а дом сгорел вместе с религиозными культами».

10. Если, несмотря на все меры предосторожности, вы внезапно забыли, что собирались сказать, вы можете избежать полного провала, используя последние слова последней фразы как первые слова новой фразы.

Можно продолжать речь таким образом, пока вы не вспомните следующий пункт своей речи.

Глава пятая

Главные предпосылки успеха публичного выступления

В день, когда пишутся эти строки, 5 января, отмечается годовщина смерти сэра Эрнеста Шеклтона. Он умер, плывя на прекрасном судне «Квест» («Поиск») на юг для исследования Антарктики. Первое, что привлекало внимание тех, кто поднимался на борт «Квеста», были следующие строки, выгравированные на медной доске:

"Если ты умеешь мечтать и не превращать мечту в своего хозяина,
Если ты умеешь мыслить и не превращать мысли в самоцель,
Если ты умеешь встречаться с триумфом и катастрофой
И одинаково обращаться с этими двумя обманщиками,
Если ты можешь заставить свое сердце, и нервы, и мышцы
Делать свое дело и после того, как их уже не будет,
И таким образом сохраниться, когда от тебя уже ничего не останется,
Кроме воли, которая говорила им: «Держитесь!»,
Если ты можешь заполнить неумолимую минуту

Шестидесятискундным пробегом, —
Тебе будут принадлежать земля и все, что в ней,
И более того, ты будешь человеком, сын мой!"

Шеклтон называл эти стихи духом «Квеста». И действительно, в них отражен тот дух, которым должен быть проникнут человек, отправляющийся на Южный полюс, и человек, желающий приобрести уверенность в себе во время публичного выступления.

Но должен с сожалением сказать, что не все приступают к изучению ораторского искусства, проникнувшись таким духом. Много лет назад, когда я начинал свою преподавательскую деятельность, я был удивлен тем, какой большой процент студентов, поступающих в различные вечерние учебные заведения, утомляется и бросает занятия, не достигнув своей цели. Их так много, что это вызывает одновременно удивление и огорчение, наталкивает на нелестную оценку человеческой природы.

Я приближаюсь к середине своей книги и по опыту знаю, что некоторые из читателей уже пали духом, потому что не смогли побороть страха перед аудиторией и приобрести уверенность в себе. Очень печально, ибо «как жалок не имеющий терпенья! Мгновенно рану можно ль излечить?»

Шекспир.

Необходима настойчивость

Когда мы начинаем изучать какой-либо новый предмет, например, французский язык, игру в гольф или ораторское искусство, мы никогда не продвигаемся вперед непрерывно. Мы не делаем успехи постепенно. Мы делаем их внезапными скачками, резкими рывками. Порой мы на некоторое время останавливаемся или даже можем откатиться назад и потерять кое-что из приобретенного ранее. Эти периоды стагнации или регресса хорошо известны всем психологам и получили наименование «плато на кривой обучения». Те, кто обучается ораторскому искусству, будут порой неделями задерживаться на одном из этих «плато». Как бы стремительно они не работали, им не удастся продвинуться вперед. Слабые приходят в отчаяние и бросают, а люди с твердым характером продолжают и убеждаются в том, что вдруг, внезапно, сами не понимая, как или почему это случилось, они делают большие успехи. Они взлетают с плато, подобно самолету. Внезапно они приобретают сноровку. Они вдруг начинают держать себя непринужденно, приобретают естественность, уверенность в себе во время выступления и влияние на аудиторию.

Как уже говорилось в этой книге, в первые моменты публичного выступления вы, возможно, всегда будете испытывать какой-то мимолетный страх, волнение, нервную тревогу. Но если вы проявите настойчивость, вы вскоре избавитесь от всех страхов, кроме первоначального, и этот страх будет очень кратковременным. После нескольких первых фраз вы овладеете собой. Выступление будет доставлять вам несомненное удовольствие.

Проявляйте упорство

Однажды один молодой человек, пожелавший изучать право, написал Линкольну письмо с просьбой дать ему совет. И Линкольн ему ответил:

«Если вы твердо решили стать юристом, дело уже сделано больше, чем наполовину... Помните всегда, что ваша решимость добиться успеха важнее всего другого».

Линкольн знал, что это так. Он сам прошел через это. За всю свою жизнь он проучился в школе в общей сложности не больше года. А книги?

Линкольн говорил, что он ходил пешком в радиусе пятидесяти миль от своего дома, чтобы одолжить все, какие только можно, книги для чтения.

В его хижине всю ночь горел огонь, и он порой читал при свете очага. В стенах, между бревнами, были щели, и Линкольн часто вставлял книгу в одну из этих щелей. Как только рассветало, он вскакивал со своей постели из листьев, протирал глаза, вытаскивал книгу и начинал жадно читать ее.

Он ходил пешком за двадцать-тридцать миль, чтобы послушать какого-либо оратора, и, вернувшись домой, практиковался в произнесении речей повсюду — на поле, в лесу, перед толпой, собравшейся у бакалейной лавки Джонса в Джентривилле. Он вступил в литературные и дискуссионные общества в Нью-Сейлеме и Спрингфилде и практиковался в выступлениях на злободневные темы так же, как вы практикуетесь теперь.

Его всегда мучило чувство неполноценности. В присутствии женщин он робел и не мог слова сказать. Ухаживая за Мэри Тодд, он, бывало, сидел в гостиной и робко молчал, не находя слов, лишь слушая то, что говорила она. Но этот же человек путем тренировки и самообразования стал оратором, который мог дискутировать с таким высокообразованным человеком, как сенатор Дуглас. Этот человек в Геттисберге в речи по случаю переизбрания на пост президента поднялся до высот красноречия, каких редко достигали другие ораторы в истории человечества.

Поэтому не удивительно, что, помня о страшных трудностях, которые ему самому пришлось преодолеть, и о мучительной борьбе, он писал: «Если вы твердо решили стать юристом, дело уже сделано больше, чем наполовину».

В кабинете Теодора Рузвельта висел прекрасный портрет Авраама Линкольна. «Часто, когда мне нужно было принять какое-то решение по сложному и запутанному вопросу, когда возникали столкновения прав и интересов, — говорил Рузвельт, — я смотрел на Линкольна и старался представить себе, как бы он поступил при таких же обстоятельствах. Вам это может показаться странным, но, скажу откровенно, мне казалось, что это облегчало разрешение моих трудностей».

Почему бы и вам не последовать примеру Рузвельта? Если вы пали духом и готовы бросить борьбу за овладение ораторским искусством, попробуйте вынуть из кармана пятидолларовую банкноту с портретом Линкольна и спросить себя, как бы он поступил при данных обстоятельствах. Вы ведь знаете, как бы он поступил. Когда Стивен А.

Дуглас одержал над ним победу на выборах в сенат США, Линкольн сказал своим сторонникам, что нельзя «сдаваться не только после одного, но и после ста поражений».

Уверенность в том, что ваши усилия будут вознаграждены

Мне очень хочется, чтобы вы в течение недели каждое утро за завтраком ставили на стол эту книгу открытой, пока не запомните наизусть следующие слова знаменитого психолога из Гарвардского университета профессора Уильяма Джеймса:

«Ни один юноша не должен тревожиться за результат получаемого им образования, каково бы ни было его направление. Если он будет добросовестно трудиться каждый час рабочего дня, он может ничуть не сомневаться в конечном результате. Он вполне может рассчитывать на то, что, проснувшись в одно прекрасное утро, окажется одним из самых компетентных людей своего поколения, какую бы отрасль знания он ни избрал».

А теперь, опираясь на мнение знаменитого профессора Джеймса, я позволю себе сказать, что, если вы будете добросовестно и с подъемом обучаться говорить публично, если вы будете разумно практиковаться, вы можете с полным основанием рассчитывать на то, что, проснувшись в одно прекрасное утро, вы будете одним из лучших ораторов вашего города или общины.

Это может показаться вам фантазией, но в принципе это верно.

Бывают, конечно, исключения. Человек с пониженным интеллектом и ничего собой не представляющий как личность, которому нечего сказать, не станет Даниелем Вебстером местного масштаба, но в пределах разумного это утверждение правильно.

Разрешите мне привести конкретный пример.

Бывший губернатор штата Нью-Джерси Стоукс присутствовал на банкете по случаю выпуска слушателей школы ораторского искусства в Трентоне. Он сказал, что выступления учащихся, которые он услышал в тот вечер, были не хуже речей, которые он слышал в палате представителей и сенате в Вашингтоне. Эти речи в Трентоне были произнесены бизнесменами, у которых лишь несколькими месяцами ранее отнимался язык от страха перед аудиторией. Они вовсе не были будущими Цицеронами, эти бизнесмены из штата Нью-Джерси, но все же в одно прекрасное утро они оказались в числе лучших ораторов своего города.

Вся перспектива вашего успеха как оратора упирается в два момента: ваши природные способности и глубину и силу вашего стремления к цели.

«Почти во всех областях, — сказал профессор Джеймс, — страстный интерес к предмету спасет вас. Если только вы достаточно сильно стремитесь к результату, вы непременно достигнете его. Если вы хотите стать богатым, вы станете богатым, если вы хотите стать ученым, вы будете ученым, если вы хотите стать хорошим, вы будете хорошим. Но только вы должны действительно хотеть этого, и только этого, а не стремиться одновременно с такой же силой к сотне других несовместимых вещей». И профессор Джеймс мог бы добавить столь же справедливо: «Если вы хотите стать оратором, уверенным в себе, вы им будете, но нужно действительно желать этого».

Я внимательно наблюдал буквально за тысячами мужчин и женщин, пытавшихся обрести уверенность в себе и научиться говорить публично.

Лишь немногие из тех, кому это удалось, обладали блестящими способностями. В большинстве это были обыкновенные люди, такие, каких вы видите в своем городе. Но они были настойчивы. Случалось, что более способные люди охладевали к этому делу или были слишком заняты погоней за деньгами и поэтому особых успехов не достигали, но средний человек, обладавший характером и целеустремленностью, в конце концов оказывался впереди.

Это совершенно естественно и свойственно человеку. Разве не приходилось вам видеть то же самое в коммерческой и профессиональной деятельности? Старший Рокфеллер говорил, что первая и главная предпосылка успеха в бизнесе — это терпение. Точно так же и в нашей области оно является одной из главных предпосылок успеха.

Маршал Фош привел к победе одну из величайших армий, какие видел мир, и он говорил, что обладал только одним достоинством — он никогда не приходил в отчаяние.

Когда французы в 1914 году отступили к Марне, генерал Жоффра приказал подчиненным ему генералам, имевшим в своем распоряжении два миллиона солдат, прекратить наступление и начать отступление. Когда эта новая битва, одна из самых решающих в мировой истории, бушевала уже два дня, генерал Фош, командовавший центром Жоффра, прислал ему донесение, запечатленное в военной истории: «Мой центр отступает. Мой правый фланг отходит. Положение превосходное. Буду атаковать».

Эта атака спасла Париж.

Поэтому, когда положение кажется самым трудным, даже безнадежным, когда ваш центр отступает, а правый фланг отходит, надо сказать, что «положение превосходное». Атакуйте! Атакуйте! Атакуйте, и вы спасете самое ценное из того, что у вас есть, — ваше мужество и веру в себя.

Восхождение на пик «Дикий кайзер»

Несколько лет назад я решил подняться на один пик а Австрийских Альпах, носящий название «Дикий кайзер». В «Бедекере» было сказано, что восхождение трудное, и альпинистам-любителям нужен проводник. У нас с приятелем проводника не было, и мы, конечно, были любителями, поэтому один человек спросил, надемся ли мы на успех.

— Конечно, — ответили мы.

— Почему вы так думаете? — спросил он.

— Другие же обошлись без проводников, — сказал я, — значит, это вещь возможная, а я никогда не берусь за что-либо с мыслью о поражении.

Как альпинист я был самым слабеньким новичком, но именно такой должна быть психология человека, за что бы он ни брался — будь то попытки выступить публично или штурм вершины Эвереста.

Думайте об успехе. вообразите себя говорящим перед аудиторией с полным самообладанием.

Сделать это вполне в вашей власти. Верьте в свой успех. Верьте в него твердо, и тогда вы сделаете то, что необходимо для достижения успеха.

Адмирал Дюпон привел полдюжины убедительнейших причин, по которым он не ввел свои канонерки в гавань Чарстона. Адмирал Фаррагут внимательно выслушал его.

— Но ведь есть еще одна причина, которую вы не упомянули, — замети он.

— Какая? — спросил адмирал Дюпон.

— Вы не верили в то, что можете это сделать, — был ответ.

Самое ценное, что большинство учащихся приобретает благодаря упражнениям в публичных выступлениях, — это увеличившаяся уверенность в себе, укрепление веры в свою способность что-то сделать. А что может быть важнее этого для достижения успеха почти в любом деле?

Имейте волю к победе

Я не могу отказать себе в удовольствии процитировать здесь мудрый совет покойного Элберта Хаббарда. Если только средний человек — мужчина или женщина — усвоит и применит на практике содержащуюся в нем мудрость, он станет счастливее, ему легче будет жить.

"Когда вы выходите из дома, вытяните подбородок, высоко поднимите голову и вдохните полной грудью. Впитывайте в себя солнечный свет; приветствуйте друзей улыбкой и вкладывайте душу в каждое рукопожатие.

Не бойтесь, что вас не правильно поймут, и не тратьте впустую ни минуты, думая о своих врагах. Старайтесь прочно закрепить в уме то, что вы хотите сделать, и тогда вы пойдете прямо к цели, не отклоняясь в сторону. Сосредоточьте мысли на великих, прекрасных делах, которые вы хотели бы совершить, и тогда, по мере того как проходят дни, вы бессознательно станете пользоваться теми возможностями, которые требуются для выполнения вашего желания, подобно тому как коралловый полип берет из морской воды нужные ему вещества. Нарисуйте в своем уме того способного, серьезного, полезного человека, каким вы хотите стать, и эта мысль будет ежечасно превращать вас именно в такого человека...

Мысль превыше всего. Сохраняйте правильную умственную позицию — мужество, откровенность и жизнерадостность. Правильно мыслить — значит творить. Все приходит благодаря желанию, и всякая искренняя молитва получает ответ. Мы становимся подобными тому, к чему стремится наше сердце. Вытяните подбородок и поднимите выше голову. Мы — боги в виде хризалиды"¹⁰.

Наполеон, Веллингтон, Ли, Грант, Фош — все великие полководцы признавали, что воля армии к победе и ее уверенность в своей способности победить больше чего-либо другого определяют успех.

«Девяносто тысяч побежденных, — сказал маршал Фош, — отступают перед девяноста

¹⁰ Хризалида — куколка (насекомых).

тысячами победителей только потому, что они пали духом, не верят больше в победу, потому что они деморализованы, их моральное сопротивление подавлено».

Другими словами, эти девяносто тысяч отступающих солдат разбиты не физически — они побеждены потому, что разбиты морально, потому, что потеряли мужество и веру в себя. Такой армии не на что надеяться. Не на что надеяться и такому человеку.

Капеллан Фрейзьер, бывший старший капеллан военно-морских сил США, вел беседы с лицами, желавшими стать военными священниками во время первой мировой войны.

Когда его спросили, какие качества необходимы для успешного выполнения обязанностей священника военного флота, он ответил: дар свыше, находчивость, выдержка и мужество.

Те же качества нужны для успеха публичных выступлений. Сделайте их своим девизом. Сделайте своим боевым гимном следующие стихи Роберта Сервиса:

Если ты заблудился в пустыне,
И ужас охватил тебя, как ребенка,
И смерть смотрит тебе прямо в глаза,
И ты весь изранен, то, как это полагается,
Остается взвести курок и... умереть.
Но кодекс мужчины гласит: «Борись до конца!»,
И ты не имеешь права уничтожить себя.
Когда ты голоден и измучен,
Нетрудно покончить со всем...
Трудно лезть черту в зубы.

Ты устал от борьбы? Что ты, стыдись!
Ты молод, ты смел, ты умен.
Тебе трудно пришлось, я знаю, но нельзя унывать,
Собери силы, сделай невозможное и борись!
Упорство принесет тебе победу,
Поэтому не падай духом, друг!
Собери все свое мужество, сдаться нетрудно,
Трудно держать голову высоко.

Легче простонать, что ты побит, — и умереть,
Легче отступить и пресмыкаться.
Но сражаться, сражаться тогда,
Когда уже не видно надежды,
Вот это — завидный удел!
И хотя ты вышел из страшной схватки
Разбитый, израненный, покрытый рубцами,
Попытайся еще раз. Умереть легко,
Трудно оставаться в живых.

Резюме

1. Мы никогда ничему не учимся — будь то игра в гольф, французский язык или ораторское искусство, — совершенствуясь постепенно. Мы продвигаемся вперед внезапными скачками и резкими рывками. Именно поэтому нередко мы остаемся на одном

месте на несколько недель или даже теряем часть приобретенных навыков. Психологи называют такие периоды стагнации «плато на кривой обучения». Мы можем долгое время упорно работать и все же быть не в состоянии сдвинуться с такого «плато» и продолжать подъем. Некоторые люди, не зная об этом своеобразном явлении, падают духом на таких «плато» и прекращают усилия. Это чрезвычайно прискорбно, ибо, если бы они продолжали работать, продолжали практиковаться, они бы неожиданно убедились, что взлетели вверх, подобно самолету, и внезапно за короткое время сделали огромные успехи.

2. Возможно, что вы никогда не будете выступать, не испытывая некоторой нервной тревоги перед самым началом речи. Но если вы проявите настойчивость, вы вскоре избавитесь от всех страхов, кроме первоначального, и он тоже исчезнет через несколько секунд после начала речи.

3. Профессор Джеймс указывал, что молодые люди не должны сомневаться в своей способности освоить науки. Если студент будет добросовестно заниматься, «он вполне может рассчитывать на то, что, проснувшись в одно прекрасное утро, окажется одним из самых компетентных людей своего поколения, какую бы отрасль знания он ни избрал». Эта психологическая истина, провозглашенная знаменитым ученым из Гарвардского университета, относится также к вам и к вашему стремлению научиться говорить. В этом не может быть никакого сомнения.

Люди, достигшие успехов в этой области, не обладали, как правило, необыкновенными способностями. Но они обладали настойчивостью и непреклонной решимостью. Они не отступали и достигали цели.

4. Думайте об успехе в ораторском искусстве. Тогда вы будете делать то, что необходимо для достижения успеха.

5. Если вы падаете духом, попробуйте, подобно Тедди Рузвельту, посмотреть на портрет Линкольна и спросить себя, как бы он поступил при подобных обстоятельствах.

6. Старший капеллан военно-морских сил США во время первой мировой войны сказал, что качества, необходимые для успеха военного священника, можно выразить пятью словами. Какими?

Глава шестая

Секрет хорошего выступления

Вскоре после окончания первой мировой войны я познакомился в Лондоне с двумя братьями — сэром Россом Смитом и сэром Китом Смитом. Они только что совершили первый перелет из Лондона в Австралию, получили премию в пятьдесят тысяч долларов, учрежденную австралийским правительством, вызвали сенсацию во всей Британской империи и королем были возведены в дворянское звание.

Известный кинооператор капитан Херли совершил с ними часть перелета, производя съемки. Я помогал им готовить иллюстрированную лекцию о перелете и о путевых впечатлениях и обучал их искусству выступления перед аудиторией. Они выступали в течение четырех месяцев в Лондоне, в зале филармонии. Один из них днем, другой — вечером.

Впечатления у обоих были одни и те же: сидя рядом в самолете, они облетели половину земного шара. Они говорили почти слово в слово одно и то же, но почему-то их лекции не казались одинаковыми.

В каждом выступлении есть нечто, помимо слов, — и это нечто имеет значение. Это отпечаток индивидуальности. «Дело не столько в том, что вы говорите, сколько в том, как вы это говорите».

Однажды я сидел на концерте рядом с молодой женщиной, которая следила во время выступления Падеревского по нотам за исполнением мазурки Шопена. Она была поражена. Она не могла понять. Он брал в точности те же ноты, которые брала она, когда играла это произведение, но ее исполнение было обычным, а его — вдохновенным, потрясающе

прекрасным, он зачаровал аудиторию. Дело было не только в тех нотах, которые он брал, но и в том, как он их брал, в чувстве, в артистичности, в личном обаянии, которое он вкладывал в игру, и в этом была разница между посредственностью и гением.

Великий русский художник Брюллов однажды поправлял этюд ученика. С удивлением глядя на исправленный рисунок, ученик воскликнул:

— Вы только чуть-чуть прикоснулись, и стало совсем иначе!

— Искусство начинается с этого чуть-чуть, — ответил Брюллов.

Это столь же справедливо в отношении ораторского искусства, как и живописи и игры Падеревского.

То же самое происходит, когда человек произносит слова. В английском парламенте модна старая поговорка, что дело не в том, о чем говорят, а в том, как об этом говорят. Квинтилиан сказал это давным-давно, когда Англия была еще одной из отдаленных колоний Рима.

Как и большинство старых поговорок, ее надо воспринимать *cum grano salis*¹¹; но все же при хорошей подаче очень слабое выступление может произвести большое впечатление. Я часто замечал на конкурсах в колледжах, что не всегда победу одерживал оратор, у которого был самый лучший материал. Победителем скорее оказывался тот, кто умел говорить так хорошо, что его материал звучал лучше, чем у других.

«В речи имеют значение три вещи, — заметил однажды с веселым цинизмом лорд Морли, — кто говорит, как говорит и что говорит. И из этих трех вещей наименьшее значение имеет третья». Это преувеличение? Да, но сквозь него просвечивает истина.

Эдмунд Берк писал речи, столь совершенные по логике, аргументации и построению, что их теперь изучают как классические образцы в половине колледжей его страны, но Берк был никуда не годным оратором. Он не обладал способностью преподносить свои перлы, делать их интересными и убедительными. Поэтому в палате общин его называли «обеденным колоколом». Когда он поднимался на трибуну, члены палаты начинали кашлять, шаркать ногами и толпами покидали зал.

Если вы изо всех сил бросите в человека пулю со стальной оболочкой, вы даже не порвете его одежду. Но если вы поднесете порох к сальной свечке, вы пробьете ею сосновую доску. Должен с сожалением сказать, что многие речи типа сальной свечи с порохом производят больше впечатления, чем речь со стальной оболочкой, произнесенная вяло.

Поэтому тщательно следите за своей манерой изложения.

Что такое манера выступления

Что делает универсальный магазин, когда доставляет купленный вами товар? Разве шофер просто бросает пакет в вашем дворе? Разве передать вещь — то же самое, что вручить ее? Почтальон, приносящий телеграмму, доставляет ее непосредственно тому, кому она адресована. Но удастся ли это всем ораторам?

Разрешите мне привести пример, типичный для тысяч выступающих.

Как-то раз я поселился в Мюррене, летнем курорте в Швейцарских Альпах. Я жил в отеле, принадлежавшем одной лондонской компании, и эта компания обычно присылала каждую неделю двух лекторов для выступлений перед гостями. Сначала приехала известная английская писательница. Она говорила на тему «Будущее романа». Она призналась, что не сама выбрала эту тему, и получилось, что она говорила вещи, не интересовавшие ее настолько, чтобы стоило высказываться. Она наскоро набросала какие-то отрывочные заметки и стояла перед слушателями, не проявляя к ним никакого интереса, глядя то поверх их голов, то в свои записи, то на пол. Она бросала свои слова как бы в безвоздушное

¹¹ *Cum grano salis* (лат.) — «с крупинкой соли», иронически.

пространство монотонным голосом, с отсутствующим видом.

Выступать так — значит вообще не выступать. Это разговор с самим собой. И никакого контакта со слушателями. А для хорошего выступления самое главное — именно ощущение контакта с аудиторией. Слушатели должны чувствовать, что некое послание идет непосредственно из головы и сердца оратора к их сознанию и к их сердцам. Та речь, которую я только что описал, могла быть с тем же успехом произнесена в песчаной безводной пустыне Гоби. И действительно, она звучала так, как будто была произнесена в подобном месте, а не перед группой живых людей.

Поддача материала является одновременно очень простым и очень сложным процессом. Этот процесс очень часто не правильно понимают и не правильно осуществляют.

Секрет хорошего выступления

О том, каким должно быть выступление, написано очень много вздора и пустой болтовни. Его оплели всякого рода правилами и ритуалами и придали ему нечто таинственное. Старомодная «элоквенция» (красноречие), этот кошмар, поношение божеского и человеческого, часто придавала ему нелепый вид. Деловые люди, отправляясь в библиотеку или книжный магазин, находят там книги об «ораторском искусстве», которые оказываются совершенно бесполезными. Несмотря на прогресс, достигнутый в других отношениях, некоторых школьников до сих пор заставляют декламировать высокопарные речи Вебстера и Ингерсолла — нечто столь же устарелое и далекое от духа нашего времени, как шляпки миссис Вебстер, если бы они вдруг воскресли и появились в них.

Со времен Гражданской войны в США возникла совершенно новая школа публичных выступлений. В соответствии с духом времени, речь стала простой и ясной, как телеграмма. Современная аудитория не будет терпеть словесных фейерверков, бывших когда-то в моде.

Современная аудитория — будь то пятнадцать человек на деловом совещании или тысяча человек под тентом — хочет, чтобы оратор говорил так же просто, как и в личной беседе, и вообще в той манере, как будто он беседует с одним человеком.

В такой же манере, но не с такой же силой, иначе его просто не расслышат. Чтобы казаться естественным, он должен, выступая перед сорока слушателями, затрачивать гораздо больше энергии, чем говоря с одним человеком. Точно так же, как статуя, находящаяся на крыше здания, должна быть огромных размеров, чтобы наблюдатель, находящийся на земле, воспринимал ее как фигуру обычной величины.

Когда Марк Твен закончил свою лекцию на одном руднике в Неваде, к нему подошел старый старатель и спросил:

«Это у вас естественная манера говорить?»

Именно это нужно аудитории: «естественная манера говорить», немного аффектированная.

Говорите на заседании объединенного благотворительного фонда точно так же, как если бы вы говорили с Джоном Генри Смитом. Ведь члены фонда — не что иное, как сумма Джонов Генри Смитов. Разве те же приемы, которые уместны при разговоре с этими мужчинами и женщинами, не пригодны при разговоре с ними как с коллективом?

Я только что описал выступление одной писательницы. В том же зале, где выступала она, я имел удовольствие через несколько дней слушать известного физика, сэра Оливера Лоджа. Его тема была «Атомы и миры». Он посвятил ей больше полувека размышлений и трудов, опытов и исследований.

То, что он говорил, исходило из сердца, ума, было частью его жизни, это было то, что ему очень хотелось высказать. Он забыл — и я благодарил за это бога, — что он пытается только рассказать слушателям об атомах, рассказать точно, ясно и убедительно. Он искренне старался, чтобы мы видели то, что видел он, и чувствовали то, что чувствовал он.

И каков же был результат? Он сделал замечательный доклад. В нем было и обаяние, и

сила. Лодж был исключительно талантливым оратором, но я убежден в том, что он не считал себя оратором. Я убежден также, что лишь немногие из слушавших считали его оратором.

Если вы, читатели этой книги, будете говорить публично таким образом, что ваши слушатели будут подозревать, что вы обучались ораторскому искусству, вы не сделаете чести автору. Ему хочется, чтобы вы говорили с такой естественностью, чтобы вашим слушателям и в голову не приходило, что вы прошли подготовку. Хорошее окно не привлекает к себе внимания. Оно только пропускает свет. Таков и хороший оратор. Он так естественен, что слушатели не замечают его манеры говорить, они замечают только предмет, о котором идет речь.

Секрет Генри Форда

«Все машины Форда совершенно одинаковы, — говаривал их создатель, — но не существует двух совершенно одинаковых людей. Каждая новая жизнь — это нечто новое под солнцем; никогда ранее не было ничего в точности такого же и никогда больше не будет. Молодой человек именно так должен смотреть на себя — он должен искать ту единственную искру индивидуальности, которая отличает его от других людей, и разжигать ее всеми силами. Общество и школа могут попытаться потушить эту искру, они хотят стричь всех под одну гребенку, а я говорю: не давайте искре погаснуть — это ваше единственное основание для того, чтобы играть важную роль».

Все это вдвойне правильно в отношении оратора, выступающего перед аудиторией. На свете нет человека, подобного вам. Сотни миллионов людей имеют два глаза, нос и рот, но никто из них не выглядит в точности так же, как вы, никто из них не имеет в точности таких черт лица, такого склада ума, как вы. Немногие из них будут говорить и выражать свои мысли в точности так, как вы, если вы говорите естественно. Другими словами, у вас есть индивидуальность. Для вас, как оратора, это самое драгоценное достояние. Держитесь за него. Лелейте его. Развивайте его.

Это та искра, которая внесет силу и искренность в вашу речь, «это ваше единственно подлинное основание для того, чтобы играть важную роль».

Сэр Оливер Лодж говорил не так, как другие, потому что сам был не таков, как другие. Манера говорить у этого человека была такой же частью его индивидуальности, как борода и лысина на голове. Если бы он пытался подражать Ллойд Джорджу, его речь звучала бы фальшиво, ничего бы не получилось.

Самая знаменитая дискуссия, когда-либо состоявшаяся в Америке, имела место в 1858 году между сенатором Стивеном Дугласом и Авраамом Линкольном в городах, расположенных в прериях Иллинойса. Линкольн был высок ростом и неуклюж. Дуглас — небольшого роста и элегантен.

Характеры, умственные способности и нрав этих людей были такими же разными, как и их внешность.

Дуглас был культурным, светским человеком. Линкольн — лесорубом, который был способен в одних носках выйти на крыльцо встречать гостей.

У Дугласа были изящные жесты, а жесты Линкольна — угловаты. Дуглас был совершенно лишен юмора. Линкольн же неподражаемо рассказывал анекдоты.

Дуглас редко прибегал к сравнениям, Линкольн всегда оперировал аналогиями и примерами. Дуглас был высокомерен и властен. Линкольн — скромн и снисходителен. У Дугласа был живой, блестящий ум, у Линкольна мыслительный процесс проходил значительно медленнее. Дуглас был стремительным, как шквал урагана, Линкольн — спокойнее, глубже и осторожнее.

Оба эти деятеля, хотя и совершенно разные, были хорошими ораторами, потому что у них хватало мужества и здравого смысла сохранять свою индивидуальность. Если бы один из них пытался подражать другому, он бы с треском провалился. Но, в полной мере

используя свои особые таланты, оба они оказались оригинальными и сильными. Старайтесь подражать им.

Давать такие советы легко, но легко ли следовать им? Безусловно, нет. Как сказал маршал Фош о военном искусстве, «сущность его довольно проста, но, к несчастью, его сложно претворить в жизнь».

Чтобы быть естественным перед аудиторией, нужна практика. Актеры знают это. Когда вы были маленьким четырехлетним ребенком, вы, вероятно, могли, если бы попытались, взобраться на эстраду и естественно «рассказать» что-то слушателям. Но когда вам двадцать четыре года или сорок четыре, то что будет, если вы подниметесь на трибуну и начнете говорить? Сохраните ли вы ту безмятежную естественность, которая была у вас в четыре года? Может быть, но готов держать пари, что вы окажетесь скованным, будете говорить не своим голосом и спрячетесь в свою раковину, подобно улитке.

Обучение людей изложению своих мыслей заключается не в том, чтобы придать людям какие-то дополнительные качества; оно главным образом состоит в устранении скованности, в том, чтобы помочь человеку чувствовать себя свободно, выразиться так же естественно, как он выражался бы, если бы кто-нибудь сбил его с ног.

Сотни раз я останавливал говорящего в середине выступления и умолял его «говорить по-человечески». Сотни раз я приходил вечером домой умственно усталым и нервно истощенным от попыток вымуштровывать людей и заставить их говорить естественно. Поверьте мне, это не так просто, как кажется.

И единственный в мире способ приобрести эту аффектированную естественность — практиковаться. И когда вы практикуетесь и замечаете, что говорите в скованной манере, остановитесь и резко скажите себе:

«Слушай, что случилось? Опомнись. Стань человеком!» А потом выберите кого-нибудь в аудитории, кого-нибудь сидящего сзади, человека с самой заурядной внешностью, какого только сможете найти, и говорите, обращаясь к нему. Забудьте о том, что в помещении присутствуют другие люди. Беседуйте с этим человеком. Представьте себе, что он задал вам вопрос, а вы на него отвечаете. Если бы он встал и обратился к вам, и вам бы пришлось отвечать ему, это немедленно и неизбежно заставило бы вас говорить в тоне личной беседы, более естественно, более просто.

Поэтому вообразите себе, что именно так оно и есть.

Вы можете применить такой прием: действительно задавать вопросы и отвечать на них. Например, в середине выступления скажите: «Вы хотите знать, как я докажу это? У меня есть убедительные доказательства, вот они...» А затем начните отвечать на воображаемый вопрос. Такого рода вещи можно делать очень естественно. Это нарушит монотонность изложения, сделает выступление более доходчивым, приятным и живым.

Искренность, подъем и глубокая убежденность тоже помогут вам.

Когда человек находится под влиянием своих чувств, на поверхность выступает его подлинная сущность. Препрады падают. Пламя его эмоций сжигает все барьеры. Он говорит непринужденно и естественно.

Таким образом, обсуждая вопрос о манере изложения материала, мы приходим к выводу, который мы уже неоднократно подчеркивали на страницах этой книги: в выступление надо вкладывать душу.

"Я никогда не забуду, — говорил декан Браун в лекции об искусстве проповеди, прочитанной в Йельской богословской школе, — рассказ одного моего друга о церковной службе, на которой он однажды присутствовал в Лондоне. Проповедником был Джордж Макдональд. В то утро он в качестве теста из Священного писания прочел одиннадцатую главу из Послания к Евреям. Когда пришло время произнести проповедь, он сказал:

«Вы все слышали об этих благочестивых людях. я не буду пытаться объяснять вам, что такое вера. Профессора богословия сделают это значительно лучше меня. Я пришел сюда, чтобы помочь вам верить».

А затем последовала такая простая, прочувствованная и величественная демонстрация

веры этого человека в вечные истины, что он вселил веру в умы и сердца всех своих слушателей. Он вложил душу в то, что говорил, и его изложение было действенным потому, что оно опиралось на подлинную красоту его собственной внутренней жизни.

«Он вложил душу». Именно в этом секрет. Но я знаю, что подобные советы не пользуются успехом. Они кажутся неясными, неопределенными.

Средний учащийся хочет ясных и понятных советов, ему нужно нечто определенное, что он может схватить рукой. Ему нужны правила, столь же точные, как правила вождения автомашины.

Вот чего он хочет, и мне хотелось бы дать ему это. Тогда ему было бы легко, и мне тоже было бы легче. Такие правила существуют, но у них есть маленький недостаток: они не действуют. Они лишают речь всякой естественности, непринужденности, делают ее безжизненной и сухой. Мне это хорошо известно, в молодые годы я напрасно потратил много энергии, пытаясь следовать им. Их не будет на этих страницах, ибо, как заметил в веселую минуту Джош Биллингс, «нет смысла знать так много вещей, если они не такие, какими кажутся».

Используете ли вы эти правила, выступая публично?

Сейчас мы рассмотрим некоторые приемы, придающие выступлению естественность, чтобы они стали для вас более ясными, более живыми. Я сомневался в том, нужно ли делать это, но почти наверняка кто-нибудь скажет: «Ах, вот оно что!.. Надо только заставить себя сделать так, и все будет в порядке». Нет, это не так. Если вы ЗАСТАВИТЕ себя, ваша речь будет деревянной и механической.

Еще вчера вы применяли большую часть этих правил в беседах с друзьями, делая это так же бессознательно, как вы переваривали свой обед. Вот так и надо применять их. Другого способа нет. И в публичных выступлениях это придет к вам, как было уже сказано, только в процессе практики.

Во-первых, акцентируйте важные слова и подчиняйте им неважные

В разговоре мы выделяем только один слог в слове, а остальные произносим бегло, стараясь поскорее миновать их, как такси проезжает мимо кучки бродяг, например, Массачусетс, несЧАстье, окруЖение. Почти то же самое происходит и с фразой. Одно или два важных слова возвышаются над ней, подобно небоскребу «Эмпайр Стейт билдинг» на Пятой авеню в Нью-Йорке.

Я описываю вовсе не какое-то странное или необычное явление.

Прислушайтесь. Вы можете слышать это вокруг себя все время. Вы сами еще вчера проделали это сто или даже тысячу раз. Вы, без сомнения, проделаете это сто раз завтра.

Приведу пример. Прочитайте следующую цитату, акцентируя слова, напечатанные крупным шрифтом, и бегло пройдите по остальным. Что получится?

"Я ПРЕУСПЕВАЛ во всем, за что я брался, потому что я этого ХОТЕЛ.
Я НИКОГДА НЕ КОЛЕБАЛСЯ, и это дало мне ПРЕИМУЩЕСТВО над
остальным человечеством".

Наполеон

Эти строки можно прочитать не только так. Возможно, что другой оратор произнесет их иначе. Не существует железных правил для выразительности. Все зависит от обстоятельств.

Прочитайте вслух следующие строки — выразительно, пытаясь сделать мысль ясной и убедительной. Разве вы не убедитесь в том, что вы подчеркиваете важные слова и бегло скользите по другим?

"Если ты считаешь себя разбитым,
Ты действительно разбит.
Если ты думаешь, что не посмеешь,
Значит, не решишься.
Если тебе хочется выиграть, но ты думаешь, что не сможешь,
То почти наверняка проиграешь.
В битвах жизни не всегда побеждает
Самый сильный или самый быстрый,
Но рано или поздно тот, кто побеждает,
Оказывается тем, кто считал себя на это способным".

Анонимный автор

«Пожалуй, не существует более важной черты характера, чем твердая решимость. Юноша, который хочет стать великим человеком или так или иначе оставить след в этой жизни, должен решиться не только преодолеть тысячу препятствий, но и победить, несмотря на тысячу неудач и поражений».

Теодор Рузвельт

Во-вторых, меняйте тон голоса

Тон вашего голоса во время разговора меняется — то повышаясь, то понижаясь, то снова повышаясь, он постоянно колеблется, как поверхность моря. Почему? Никто не знает, и никого это не интересует. Эффект получается хороший, и это естественно. Нам никогда не приходилось этому учиться — это пришло к нам еще в детстве помимо нашей воли, само собой.

Но если мы выйдем говорить перед аудиторией, весьма может случиться, что наш голос станет таким же скучным, плоским и однообразным, как солончаковая пустыня в штате Невада.

Если вы заметили, что говорите монотонно — обычно громким голосом, — остановитесь на секунду и скажите себе: "Ты говоришь как истукан.

БЕСЕДУЙ с этими людьми. Говори по-человечески. Веди себя естественно".

Поможет вам такого рода самовнушение? Возможно, немного поможет.

Сама по себе пауза будет полезна. Вы должны практикой выработать себе путь к спасению.

Внезапно понизив или повысив голос, вы можете достичь того, что любая фраза или слово, выбранные нами, будут выделяться на общем фоне, подобно зеленому лавру в вашем саду. Знаменитый бруклинский священник-конгрегационалист доктор С. Паркс кэдмен часто делал это. То же самое делал сэр Оливер Лодж, а также Брайан. Это же делал Рузвельт.

Так поступает почти каждый хороший оратор.

Читая нижеследующие цитаты, старайтесь произносить подчеркнутые слова значительно понижая голос. Что у вас получится?

«У меня есть только одно достоинство — я никогда не прихожу в отчаяние!».
Маршал Фош

«Великая цель образования — это не знания, а действия».
Герберт Спенсер

«Я прожил восемьдесят шесть лет. Я видел, как люди, сотни людей, взбирались к вершинам успеха. Из всех элементов, которые — необходимы для достижения успеха, самый главный — это вера — 0».
Кардинал Гиббонс

В третьих, меняйте темп речи

Когда говорит маленький ребенок или когда мы ведем обычные беседы, темп речи постоянно меняется. Это приятно. Это естественно. Это происходит бессознательно. Это придает выразительность. В сущности, это один из лучших способов выделить какую-либо мысль.

Уолтер Б. Стивенс в своей книге «Линкольн глазами репортера», изданной Историческим обществом штата Миссури, рассказывает, что таков был один из излюбленных методов, которым пользовался Линкольн, когда он желал придать особую убедительность своим словам.

«Он произносил несколько слов очень быстро, а когда подходил к слову или фразе, которые хотел подчеркнуть, то замедлял свою речь и сильно напирал на это слово, а потом с быстротой молнии заканчивал фразу... Он так долго задерживался на одном или двух словах, что на них уходило столько же времени, сколько на десяток последующих, менее важных слов».

Такой метод неизменно привлекает внимание. Приведу пример. Я часто цитировал в публичных выступлениях приводимое ниже высказывание кардинала Гиббонса. Я хотел подчеркнуть идею мужества, и поэтому я замедлял речь на подчеркнутых словах, растягивал их, говорил так, как будто сам нахожусь под их впечатлением — и так оно и было. Прочитайте, пожалуйста, эту цитату вслух, попытайтесь применить тот же метод, и посмотрите, что из этого получится.

Незадолго до своей смерти кардинал Гиббонс сказал: «Я прожил восемьдесят шесть лет. Я видел, как люди, сотни людей, взбирались к вершинам успеха. Из всех элементов, которые необходимы для достижения успеха, самый главный — это вера. Ни один человек не совершит ничего великого, если у него нет мужества».

Попробуйте произнести слова «тридцать миллионов долларов» быстро и небрежно, чтобы сумма показалась очень небольшой. А теперь скажите «тридцать тысяч долларов» медленно, с чувством, скажите так, как будто вы потрясены огромностью этой суммы. Разве у вас не получилось, что тридцать тысяч кажутся больше тридцати миллионов?

В-четвертых, делайте паузу до и после важных мыслей

Линкольн часто останавливался среди речи. Когда он подходил к важной идее и хотел, чтобы она глубоко проникла в сознание его слушателей, он наклонялся вперед и некоторое

время ничего не говорил, глядя им прямо в глаза. Это внезапное молчание производило такое же впечатление, как и внезапный звук, — оно привлекало внимание. Все внимательно, напряженно ждали, что за этим последует. Например, когда его знаменитая дискуссия с Дугласом подходила к концу и все признаки предвещали его поражение, он впадал в уныние, временами его охватывала старая, привычная меланхолия, придавая его словам трогательный пафос.

Как пишет один из биографов Линкольна, произнеся одну из своих заключительных речей, он внезапно "остановился и некоторое время стоял молча, глядя на множество полуравнодушных, полудружеских лиц своими глубоко сидящими усталыми глазами, которые всегда казались наполненными непролитыми слезами. Сложив руки, как будто бы и они устали от безнадежной борьбы, он сказал свойственным ему ровным голосом:

«Друзья мои, неважно, кто будет избран в сенат Соединенных Штатов — судья Дуглас или я. Тот великий вопрос, который мы сегодня поставили перед вами, заходит значительно дальше личных интересов или политической фигуры любого человека. И, друзья мои, — тут он снова сделал паузу, и слушатели ловили каждое его слово, — этот вопрос будет животрепещущим и жгучим даже тогда, когда немощные, слабые, запинаящиеся голоса нас обоих — судьи Дугласа и мой — замкнут в могиле».

Эти простые слова и то, как они были произнесены, глубоко затронули все сердца".

Линкольн делал также паузу после фраз, которые хотел подчеркнуть.

Он произносил их с ударением, стоял молча, пока их значение проникало в сознание слушателей и выполняло свою миссию.

Сэр Оливер Лодж часто делал паузы в своих речах — и до, и после изложения важных мыслей. Он даже делал по три-четыре паузы в одной фразе, но делал их естественно и бессознательно. Только человек, занимающийся изучением ораторских приемов сэра Оливера, мог это заметить.

«Своим молчанием, — говорил Киплинг, — ты будешь говорить».

Никогда молчание не становится в такой мере золотом, как в тех случаях, когда оно разумно используется в речи. Это мощное орудие, слишком важное, чтобы пренебрегать им, а между тем начинающие ораторы не пользуются им.

В приводимой ниже выдержке из «Боевых речей» Холмена я отметил те места, где оратор мог бы с успехом сделать паузу. Я не говорю, что это ЕДИНСТВЕННЫЕ места, где следует помолчать, или наилучшие места для этого. Я только говорю, что так можно было бы поступить. Место для паузы не определяется твердыми и жесткими правилами. Все зависит от содержания выступления, от темперамента и настроения оратора. Сегодня вы можете сделать паузу в одном месте речи, а завтра — в другом месте той же самой речи.

Прочитайте цитату без пауз, а потом снова прочитайте, сделав указанные мною паузы. Посмотрите, какой эффект они дадут.

"Продажа товаров — это битва (помолчите, и пусть мысль о битве отложится в сознании слушателей), и только бойцы могут выиграть ее (помолчите и дайте отложиться этой мысли). Нам может не нравиться это обстоятельство, но не мы его создали, и мы не можем его изменить (пауза). Соберитесь с мужеством, когда вступаете в игру, которая называется торговлей (пауза). Если вы этого не сделаете (немного затяните паузу), вы будете каждый раз бить мимо цели (пауза). Никогда еще тот, кто боится подавать мяч, не забивал гола (помолчите и дайте вашей мысли отложиться). Помните это (помолчите и снова дайте вашей мысли отложиться). Тот, кто умело вводит мяч в игру или подает его для окончательного удара, — это всегда тот парень, который идет к победе...

(помолчите подольше, чтобы увеличить интерес к тому, что вы скажете об этом игроке) с твердой решимостью в сердце".

Прочитайте вслух следующие цитаты четко и осмысленно. Наблюдайте за тем, где вы естественно сделаете паузу.

«Великая американская пустыня расположена не в Айдахо, Нью-Мексико или Аризоне. Она расположена под шляпой среднего человека. Великая американская пустыня — это скорее умственная, чем натуральная пустыня».

Дж. С. Нокс «Не существует панацеи от человеческих бед; ближе всего к ней находится гласность».

Профессор Фоксуэлл

«Есть два существа, которым я должен угодить, — это Господь Бог и Гарфилд. С Гарфилдом я должен жить здесь, с Господом Богом — на том свете».

Джеймс А. Гарфилд

Может случиться, что оратор будет следовать указаниям, данным мной в этой главе, и все-таки наделает кучу ошибок. Он может говорить перед аудиторией в точности так, как в частной беседе, и при этом говорить неприятным голосом, делать грамматические ошибки, быть неловким, вести себя оскорбительно и совершать множество неуместных поступков.

Естественная повседневная манера каждого человека говорить нуждается во многих исправлениях. Совершенствуйте вашу естественную манеру разговора и затем переносите этот метод на трибуну.

Резюме

1. В речи имеется нечто, помимо слов, и это нечто имеет значение.

Дело не столько в том, ЧТО вы говорите, сколько в том, КАК вы это говорите.

2. Многие ораторы игнорируют своих слушателей, смотрят поверх их голов или на пол. Они как будто бы говорят сами с собой. Между аудиторией и оратором нет контакта, нет взаимосвязи. Такое поведение убивает беседу, оно также убивает публичное выступление.

3. Хорошее выступление — это прежде всего разговорный тон и непосредственность, несколько акцентированные. Говорите на заседании объединенного благотворительного фонда также, как если бы вы разговаривали с Джоном Генри Смитом. Ведь члены фонда — не что иное, как сумма Джонов Генри Смитов.

4. Любой человек способен произнести речь. Если вы в этом сомневаетесь, проверьте сами: сбейте с ног самого невежественного человека, которого только знаете, и когда он поднимется, он, вероятно, что-то скажет, причем скажет без всяких запинок. Мы хотим, чтобы вы обладали такой же непосредственностью, выступая перед аудиторией. Чтобы выработать это качество, нужно практиковаться. Не подражайте другим.

Если вы говорите непосредственно, вы не похожи ни на кого на свете.

Вносите в выступление свою индивидуальность, свою собственную, свойственную только вам манеру.

5. Говорите со слушателями так, словно вы ожидаете, что они сейчас встанут и будут отвечать вам. Если бы они задавали вопросы, ваше выступление почти наверняка сразу улучшилось бы. Поэтому вообразите себе, что кто-то задал вам вопрос и что вы отвечаете на него. Скажите вслух: «Вы спросите, откуда я это знаю. Я вам скажу...» Такие вещи кажутся совершенно естественным; ваша фразеология не будет больше официальной, это согреет и очеловечит выступление.

6. Вкладывайте душу в свое выступление. Подлинная эмоциональная искренность поможет больше, чем все возможные правила на свете.

7. Существуют четыре приема, которые все мы бессознательно применяем в серьезном разговоре. Но применяете ли вы их, выступая публично? Большинство людей этого не делает:

а) Акцентируете ли вы важные слова во фразе и подчиняете ли им менее важные? Произносите ли вы все слова, включая предлоги и союзы, примерно одинаково или вы произносите фразу, делая на чем-то ударение, подобно тому, как вы произносите слово «МассаЧусетс»?

б) Колеблется ли звук вашего голоса, попеременно повышаясь и понижаясь, подобно голосу маленького ребенка, когда он разговаривает? в) Меняете ли вы темп вашей речи, быстро произнося слова, не имеющие большого значения, и затрачивая больше времени на те, которые вы хотите выделить?

г) Делаете ли вы паузы перед высказыванием важных для вас мыслей и после них?

Глава седьмая

Публичное выступление на трибуне и личность

Однажды Институт технологии Карнеги предложил ста видным бизнесменам тесты для проверки степени их интеллектуальности. Тесты напоминали те, которые использовались в армии во время войны.

Полученные результаты дали основание Институту заявить, что личность более важна для достижения успеха в делах, чем высокий интеллект.

Это очень важное утверждение, очень важное для бизнесмена, очень важное для работника в области образования, очень важное для человека свободной профессии, очень важное для оратора.

Личность, если не считать подготовки к выступлению, пожалуй, является наиболее важным фактором в публичных выступлениях. Элберт Хаббард сказал: «В красноречии важна манера речи, а не слова». Вернее было бы сказать, что манера плюс идеи. Однако личность — это нечто расплывчатое и неуловимое, не поддающееся анализу, как запах фиалки. В ней сочетается все, что есть в человеке физического, духовного, умственного, психологического, предпочтений, склонностей, темперамента, склада ума, энергии, опыта, образования, всей его жизни. Личность столь же сложна, как и эйнштейновская теория относительности, и ее понимают почти столь же мало.

Личность детерминируется наследственностью и окружающей средой, и ее чрезвычайно трудно изменить или улучшить. Тем не менее, если приложить усилия, мы могли бы укрепить ее до определенной степени и сделать более сильной, более привлекательной. Во всяком случае, мы можем пытаться добиться максимума от того странного явления, называемого личностью, которое дала нам природа. Этот вопрос исключительно важен для каждого из нас. Хотя возможности для усовершенствования личности и ограничены, они достаточно велики, чтобы их можно было обсудить и исследовать.

Если вы желаете добиться максимума от своей индивидуальности, то вы должны выступать перед своими слушателями отдохнувшим. Уставший оратор не обладает никакими магнетическими, привлекающими свойствами.

Не совершайте слишком распространенной ошибки, которая состоит в том, что оратор откладывает подготовку к выступлению и разработку плана до самого последнего момента, а затем начинает работать в невероятно быстром темпе, пытаясь наверстать упущенное время. Если вы так поступите, то в вашем организме наверняка сконцентрируется множество вредных веществ, мозг устанет, и это приведет к крайне неприятным зажаткам в речи, будет тормозить вас, истощать вашу жизненную силу, ослабляя и мозг, и нервную систему.

Если вам предстоит выступить с важным сообщением на заседании комитета в четыре часа дня, то вам следует слегка перекусить, если это возможно, и отдохнуть. Физический, умственный отдых и расслабление нервов — вот что вам нужно. Знаменитая певица Джералдин Фаррат часто удивляла своих новых знакомых тем, что рано прощалась и уходила, оставляя их до конца вечера беседовать с ее мужем. Ей были известны требования ее искусства. Мадам Нордика говорила, что быть примадонной — значит пожертвовать всем,

что женщине нравится: общественной деятельностью, друзьями, соблазнительными кушаньями.

Когда вам нужно выступить с важным сообщением, остерегайтесь чувства голода. Ешьте умеренно, как святой. В воскресенье по вечерам Генри Уорд Бичер обычно съедал крекеры с молоком в пять часов и после этого больше ничего не ел.

"Когда я пою вечером, — говорила мадам Мельба, — то я не обедаю, а съедаю очень легкую закуску в пять часов. Закуска состоит из рыбы, цыпленка или «сладкого мяса»¹² с печеным яблоком, после чего я выпиваю стакан воды. Я всегда испытываю сильное чувство голода перед ужином, когда возвращаюсь домой после оперы или концерта".

Я никогда не подозревал, как мудро поступали Мельба и Бичер, до тех пор, пока я сам не стал профессиональным оратором и не попытался произносить двухчасовую речь каждый вечер после плотной еды. Опыт показал мне, что я не могу сначала наслаждаться филе из «морского языка», затем бифштексом с жареным картофелем по-французски, салатом, овощами, а также десертом, а после этого, спустя час, успешно выступать перед слушателями. Та кровь, которая должна была циркулировать в моем мозгу, спустилась вниз, в мой желудок, где начала борьбу с бифштексом и картофелем. Падеревский был прав: он говорил, что когда он ел то, что хотелось, перед концертом, то находящийся в нем зверь захватывал его всего, включая кончики пальцев, делая его игру скучной и невыразительной.

Почему у одного оратора получается лучше, чем у другого

Не делайте ничего, что могло бы снизить вашу энергию. Она обладает магнетическими свойствами. Жизненная сила, живость и энтузиазм являются наиболее важными из тех качеств, которые я в первую очередь стремился привить ораторам и преподавателям в области публичных выступлений. Люди сразу окружают энергичного оратора, представляющего собою как бы генератор энергии, подобно тому как дикие гуси собираются вокруг поля с озимой пшеницей.

Я часто видел, как это правило подтверждается на примере ораторов, выступающих на открытом воздухе в Гайд-парке в Лондоне. Площадка возле Мраморной арки является местом встречи самых разнообразных ораторов. В любое воскресенье во второй половине дня можно прийти и послушать объяснение католической доктрины непогрешимости папы римского, услышать социалиста, пропагандирующего экономическую теорию Карла Маркса, какого-нибудь индийца, разъясняющего, почему мусульманин прав, имея двух жен, и т.д. Вокруг одного оратора стоят сотни слушателей, в то время как возле другого — лишь небольшая кучка людей. Почему? Всегда ли тема выступления может служить достаточным объяснением различной притягательной силы разных ораторов? Нет. В большинстве случаев это зависит от самого оратора: он более заинтересован и, следовательно, более интересен. Он говорит более энергично и эмоционально. Он излучает жизненную силу и воодушевление. Такие ораторы всегда привлекают внимание.

Какое влияние на вас оказывает одежда

Президент университета и специалист по психологии разослали вопросник большой группе людей. Там задавался вопрос о том, какое влияние на них оказывает одежда. Они единодушно ответили, что когда они хорошо выглядят и безукоризненно одеты, то сознание этого, мысль об этом оказывает на них воздействие, которое, хотя это и трудно объяснить, является вполне определенным и реальным. Оно вселяет в них больше уверенности, больше

¹² «Сладкое мясо» — зобная и поджелудочная железы.

веры в собственные силы и повышает уважение к самим себе. Они рассказали, что когда они прекрасно выглядели, то им легче было успешно решать проблемы и добиваться успеха. Таково влияние одежды на тех, кто ее носит.

Какое воздействие оказывает одежда на аудиторию? Я много раз замечал, что если оратор — мужчина в мешковатых брюках, бесформенном пиджаке, нечищенной обуви, из нагрудного кармана пиджака торчат авторучка и карандаши, а из других карманов видна газета, они оттопыриваются от трубки и коробки с табаком, или если оратор — женщина с безвкусовой переполненной чем-то сумкой и из-под ее юбки виднеется комбинация, — то, как я видел, слушатели испытывают столь же малое уважение к такому оратору, как он к самому себе. Возможно, они предполагают, что ум оратора столь же неряшлив, как и его прическа, так же не блещет, как и его нечищенная обувь.

Когда генерал Ли прибыл в здание суда в Аппоматоксе, чтобы объявить о капитуляции своей армии, он был безукоризненно одет в новый мундир, а на боку у него висела исключительно ценная шпага. Грант же был без мундира и шпаги, в солдатской рубашке и брюках. В своих мемуарах он писал: «Наверное, я очень странно выглядел рядом с человеком шести футов ростом в безукоризненном мундире и столь тщательно одетым». То обстоятельство, что Грант не оделся соответствующим образом для такого исторического случая, являлось для него предметом огорчения в течение всей жизни.

Министерство сельского хозяйства в Вашингтоне имеет несколько сотен ульев на экспериментальной ферме. В каждый улей вмонтировано большое увеличительное стекло, и внутренность улья может быть освещена ярким электрическим светом при помощи нажатия кнопки. Так что в любой момент, днем или ночью, этих пчел можно рассмотреть самым детальным образом. Так же и оратор — он как бы находится под увеличительным стеклом, он освещен прожекторами, и все взоры обращены на него.

Малейшее несоответствие в его внешнем виде так же бросается в глаза, как пик Пайка среди равнин.

«Еще до того, как мы начали говорить, нас порицают или одобряют»

Несколько лет назад я писал для журнала «Америкен мэгэзин» рассказ о жизни одного нью-йоркского банкира. Я попросил одного из его друзей объяснить мне причину его успехов. Тот ответил, что немаловажную роль в этом сыграла его обаятельная улыбка. Поначалу такое заявление может показаться преувеличением, но я верю в то, что так оно и было. Другие люди, десятки других людей, целые сотни людей, возможно, обладали более значительным опытом и столь же хорошими знаниями в области финансов.

Однако у него имелось дополнительное преимущество, которым они не обладали, — он был более приятным человеком, и одной из сильных его черт была теплая, приветливая улыбка, которая немедленно завоевывала доверие собеседника и обеспечивала хорошее отношение к ее обладателю.

Нам всегда хочется, чтобы такой человек добился успеха, и нам доставляет истинное удовольствие оказывать ему содействие.

Китайская пословица гласит: «Тот, кто не умеет улыбаться, не должен заниматься торговлей». А разве улыбка не столь же приятна аудитории, сколь покупателю в магазине? Я вспоминаю об одном слушателе, который посещал курсы обучения публичному выступлению при Бруклинской торговой палате. Когда он выходил к слушателям, было видно, что ему нравится быть перед ними, что занятие, которое ему предстоит, ему нравится. Он всегда улыбался и вел себя так, как будто был очень рад видеть нас, и поэтому немедленно и неизбежно его слушатели начинали испытывать по отношению к нему теплое чувство.

Однако мне приходилось видеть ораторов, которые выходили на трибуну с холодным и

небрежным видом, как будто им предстояло решить неприятную задачу, и которые, казалось, готовы были благодарить бога, когда выступление будет завершено. Вскоре мы, слушатели, начинали испытывать такое же ощущение, поскольку подобное настроение является заразительным.

«Подобное рождает подобное», — замечает профессор Оверстрит в своей работе «Влияние на человеческое поведение». «Если мы заинтересованы в наших слушателях, то есть основания полагать, что они также заинтересуются нами. Если мы сердито смотрим на наших слушателей, то есть все основания предполагать, что они также будут сердито смотреть на нас или сердиться, не проявляя это внешне. Если мы будем вести себя робко или слишком суетливо, то они, вероятно, не будут чувствовать к нам доверия. Если мы нахальны или хвастливы, то в ответ на это они проявят собственную самовлюбленность. Очень часто еще до того, как мы начали говорить, нас порицают или одобряют. Поэтому есть все основания быть уверенными в том, что мы ведем себя таким образом, чтобы вызвать положительную реакцию».

Соберите слушателей вместе

Мне часто приходилось выступать как днем перед небольшим числом слушателей, разбросанных в большом зале, так и в вечернее время перед многими слушателями, наполнявшими то же помещение. Вечерняя аудитория от души смеялась над тем, что едва вызывало улыбку на лицах у дневной группы слушателей; вечерняя аудитория часто аплодировала в тех местах, по поводу которых дневные слушатели не выказывали совершенно никаких эмоций. Почему?

Прежде всего потому, что пожилые женщины и дети, которые обычно приходят в дневное время, не могут столь же бурно проявлять свои чувства, как более энергичные и более искушенные слушатели, которые приходят вечером. Однако это лишь частичное объяснение.

Дело в том, что аудиторию нелегко расшевелить, если она разбросана по залу. Ничто так не гасит энтузиазм, как обширное помещение и пустые кресла в зале.

Генри Уорд Бичер сказал в своих йельских лекциях о том, как читать проповеди: «Люди часто говорят: разве вам не кажется, что значительно интереснее выступать перед большой аудиторией, чем перед маленькой? Я отвечаю, что нет; я могу так же хорошо говорить перед двенадцатью слушателями, как и перед тысячей, если только эти двенадцать стоят вокруг меня и близко друг к другу, так, что могут коснуться друг друга. Но даже тысяча зрителей, если расстояние между ними составляет четыре фута, будет выглядеть так же, как пустой зал... Сосредоточьте своих слушателей, и вы сможете убедить их, приложив минимум усилий».

Человек, находящийся в большой аудитории, может утратить свою индивидуальность. Он становится частью толпы, и в этом случае на него значительно легче воздействовать, чем если бы он был отдельным индивидуумом. Он будет смеяться и аплодировать по поводу таких вещей, которые его совершенно не тронули бы, если бы он был только одним из полудюжины людей, слушающих оратора.

Гораздо легче заставить людей действовать в качестве единого целого, чем индивидуально. Люди, идущие в бой, например, обязательно стремятся выполнить самые опасные и безрассудные задачи, так как они хотят быть вместе. Во время последней войны немецкие солдаты иногда шли в бой, держа друг друга за руки.

Толпы! Толпы! Толпы! Они представляют собой любопытное явление. Все великие народные движения и реформы осуществлялись при помощи психологии толпы. Эверет Дин Мартин написал на эту тему интересную книгу «Поведение толпы».

Если мы собираемся выступать перед небольшой группой слушателей, то мы должны выбрать небольшое помещение. Лучше поставить плотно стулья в небольшом помещении,

чем рассадить слушателей в большом зале.

Если ваши слушатели разбросаны в зале, то попросите их перейти вперед и сесть к вам поближе. Добейтесь этого прежде, чем начнете выступление.

Поднимайтесь на трибуну только в том случае, если аудитория довольно велика, и в связи с этим возникает действительная необходимость стоять на возвышении. Находитесь на одном уровне со своей аудиторией. Стойте рядом со своими слушателями. Постарайтесь избежать какой бы то ни было формальной атмосферы. Установите теплый контакт и превратите ваше выступление в беседу.

Майор Понд разбивал окна

Следите за тем, чтобы воздух в зале был свежим. В процессе публичного выступления кислород так же важен, как гортань, глотка и надгортанник. Все красноречие Цицерона, вся миловидность женского ансамбля «Роккетс» из мюзик-холла вряд ли смогли бы держать аудиторию в напряжении, если бы в помещении был затхлый воздух. Поэтому когда мне в числе других ораторов приходится выступать перед слушателями, то почти всегда перед началом выступления я прошу их встать и отдохнуть минуты две, а в это время открыть окна.

В течение четырнадцати лет майор Джеймс Б. Понд путешествовал по всей территории Соединенных Штатов и Канады в качестве импресарио Генри Уорда Бичера, когда этот знаменитый бруклинский проповедник был на вершине своей славы как популярный лектор. Еще до того, как слушатели собирались, Понд всегда приходил в этот зал, церковь или театр, где должен был выступать Бичер, и тщательно проверял освещение, кресла, температуру и вентиляцию. Понд был неистовым и шумливым старым армейским офицером и любил использовать свою власть. Поэтому если в зале было слишком тепло или был спертый воздух и он не мог открыть окна, то он швырял в окна книги, разбивая и дробя стекло. Сперджен полагал, что «проповеднику необходим кислород почти так же, как благословение божье».

Да будет свет, освещающий ваше лицо

Если вы только не занимаетесь демонстрацией спиритизма, то, если это возможно, наполните зал светом. Легче приручить перепела, чем вызвать энтузиазм в полутемном помещении, которое имеет столь же мрачный вид, как внутренность термоса.

Прочтите статьи Дэвида Беласко о режиссуре на сцене, и вы узнаете о том, что обычный оратор не имеет ни малейшего представления об исключительно важном значении правильного освещения.

Пусть свет бьет вам в лицо. Люди хотят видеть вас. Малейшие изменения, которые могут возникнуть в чертах вашего лица, являются частью, и очень важной частью, процесса самовыражения. Иногда они значат больше, чем ваши слова. Если вы стоите прямо под лампой, то ваше лицо может быть затемнено тенью, если же вы стоите прямо перед осветительным прибором, то ваше лицо будет сиять. Поэтому не разумнее ли, прежде чем вы начнете свое выступление, выбрать такое место, которое будет наиболее выигрышным в отношении освещенности?

Ничего лишнего на сцене

При выступлении не садитесь за стол. Люди хотят видеть вас во весь рост. Они даже будут вытягивать шеи, чтобы увидеть вас полностью.

Какая-нибудь добрая душа наверняка поставит стол, на котором будут графин и стакан.

Однако если вы почувствуете сухость в горле, то щепотка соли или кусочек лимона приведут к тому, что слюна начнет выделяться с силой Ниагарского водопада.

Вам не нужны ни вода, ни графин. Вам совершенно не нужны и другие бесполезные предметы, которые обычно загромождают возвышение, с которого выступает лектор.

Салоны различных автомобильных фирм на Бродвее очень красивы, хорошо скомпонованы и ласкают глаз. Магазины крупных парфюмерных и ювелирных фирм в Париже оформлены роскошно и с художественным вкусом.

Почему? Потому что это обеспечивает доходный бизнес. У человека возникает больше уважения, доверия к фирме, когда он видит подобное оформление.

По этой же причине оратор должен выступать на приятном фоне.

По-моему, идеальным вариантом было бы полное отсутствие мебели. Позади выступающего не должно быть ничего, привлекающего внимание. Ничего не должно быть и по бокам. Рекомендуются занавес из темно-синего бархата.

А что же обычно бывает позади лектора? Географические карты, диаграммы и таблицы, а иногда множество пыльных стульев, причем некоторые из них перевернуты и поставлены друг на друга. Что же получается? Дешевая, неряшливая, беспорядочная обстановка. Так что все это следует убрать.

Генри Уорд Бичер говорил: «Самым важным в публичном выступлении является человек». Поэтому пусть выступающий будет виден, как заснеженная вершина Юнгфрау, возвышающаяся на фоне голубого неба Швейцарии.

Никаких гостей на сцене

Однажды я находился в Лондоне (провинция Онтарио), когда там выступал премьер-министр Канады. Вдруг уборщик, вооруженный длинным шестом, начал проветривать помещение, переходя от одного окна к другому. Что же произошло? Слушатели почти все до одного в течение некоторого времени игнорировали выступавшего и внимательно смотрели на уборщика, как будто он совершал какое-то чудо.

Слушатели не могут или, что одно и то же, не станут бороться с соблазном взглянуть на двигающиеся предметы. Если выступающий будет помнить эту истину, он может избавить себя от некоторых неприятностей и ненужной досады.

Во-первых, он может воздержаться от того, чтобы крутить пальцы, поправлять одежду и проделывать другие нервозные движения, которые будут отвлекать от его выступления. Я помню, как слушатели в одном из залов Нью-Йорка следили за руками известного оратора в течение получаса в то время, когда он говорил, похлопывая крышкой кафедры.

Во-вторых, оратор, если это возможно, должен усадить своих слушателей таким образом, чтобы они не видели входящих в зал с опозданием и тем самым не отвлекались.

В-третьих, вместе с ним на сцене не должно быть никого. Несколько лет назад Раймонд Робинс прочел целую серию лекций в Бруклине. Вместе с другими я был приглашен на сцену. Я отклонил это приглашение, считая, что это было бы несправедливо по отношению к оратору. Я обратил внимание в первый вечер, что многие из сидевших на сцене приглашенных все время ерзали, клали ногу на ногу и так далее, и каждый раз, когда кто-нибудь из приглашенных начинал двигаться, аудитория переводила свой взгляд с оратора на этого гостя. Я рассказал об этом Робинсу, и в последующие вечера он уже был на сцене один.

Дэвид Беласко не разрешал ставить на сцену красные цветы, так как они привлекают слишком много внимания. Тогда почему оратор должен позволять какому-нибудь беспокойному человеку сидеть лицом к слушателям, когда он сам говорит? Он не должен этого допускать, а если он умен, то он этого и не допустит.

Искусство садиться

Рекомендуется, чтобы оратор не сидел лицом к слушателям до того, как начнет выступать. Разве не лучше появиться перед глазами слушателей в качестве нового экспоната, а не старого?

Однако если нам надо сесть, то мы должны знать, как это сделать.

Вам приходилось видеть людей, которые глядят по сторонам в поисках стула, сопровождая это движениями, напоминающими английскую гончую, укладывающуюся спать. Они вертятся вокруг, а когда обнаруживают наконец стул, то скручиваются и проваливаются в него, словно мешок с песком.

Человек, знающий, как следует садиться, поворачивается спиной к стулу, нащупывает его ногами и непринужденно, выпрямив тело от головы до бедер, плавно опускается на стул, тщательно контролируя движение своего тела.

Уравновешенность

Мы только что рекомендовали не трепать одежду или ювелирные украшения, так как это отвлекает внимание слушателя. Однако имеется и еще одна причина. Такое поведение создает впечатление о вашей слабости и об отсутствии у вас самоконтроля. Каждое движение, которое не добавляет ничего к вашей внешности, лишь ухудшает впечатление о вас.

Нейтральных движений не существует. Совершенно. Поэтому стойте спокойно и контролируйте свое физическое состояние. Это создаст впечатление о вашей психической и физической уравновешенности.

После того как вы появились перед слушателями, не спешите начать говорить, ибо это свойственно дилетанту. Сделайте глубокий вдох.

Окиньте взглядом ваших слушателей и, если где-то слышен шум, сделайте паузу до тех пор, пока он не прекратится.

Напружиньте грудь, хотя это можно делать и до того, как вы выйдете к слушателям. Почему бы не делать этого ежедневно, находясь в одиночестве? Тогда вы будете бессознательно делать это и перед слушателями.

«Даже один человек из десяти, — пишет Лютер Х. Галик в своей книге „Эффективная жизнь“, — не вырабатывает в себе такой осанки, которая дает ему возможность выглядеть наилучшим образом... Прижимайте шею к воротничку». Вот какое ежедневное упражнение он рекомендует: «Вдохните медленно и глубоко, как только возможно. В этот же момент прижмите шею к воротничку и держите ее так. Это упражнение, даже выполненное с силой, не принесет вам вреда. Цель его состоит в том, чтобы выпрямить ту часть спины, которая расположена непосредственно между плечами. Это увеличит объем вашей грудной клетки».

А что вы должны делать с руками? Забудьте о них. Если они будут естественно свисать по бокам, это будет идеально. Если они кажутся вам гроздьё бананов, не воображайте, что кто-либо обращает на них хоть малейшее внимание или проявляет к ним какой-то интерес.

Они будут выглядеть лучше всего, если будут расслабленно висеть у вас по бокам. В этом случае они будут привлекать минимум внимания, и даже самый критически настроенный человек не сможет критиковать такое их положение. Кроме того, ими можно будет свободно и беспрепятственно, а также естественно двигать, сопровождая свою речь если в этом возникнет необходимость.

Представьте себе, однако, что вы очень взволнованы и полагаете, что, если вы заложите руки за спину, засунете их в карман или положите на трибуну, это поможет вам устранить смущение. Что вы должны делать в этом случае? Воспользуйтесь здравым смыслом. Мне приходилось слышать целый ряд выдающихся ораторов этого поколения. Многие из них, а может быть даже большинство, во время выступления иногда клали руки в

карманы. Так делали Брайан, Чонси М. Депью, Тедди Рузвельт. Даже такой утонченный денди, как Дизраэли, иногда не мог преодолеть этого соблазна. Однако, если память мне не изменяет, небо не падало на землю и, согласно сводкам погоды, солнце на следующее утро всходило вовремя.

Если человеку есть что сказать и если он говорит это с заразной убедительностью, то, безусловно, не будет иметь большого значения, что он в этот момент делает со своими руками или ногами. Если голова его полна идей, а сердце — волнения, то эти второстепенные детали в основном не играют большой роли. В конце концов, наиболее важным при публичных выступлениях является психологический аспект, а не положение рук и ног.

Нелепые ужимки не могут заменить естественный жест

Это подводит нас вполне естественно к проблеме жеста, которым очень злоупотребляют. Первый урок в области публичных выступлений дал мне президент одного колледжа на Среднем Западе. Насколько я помню, этот урок главным образом касался жестикуляции и был не только бесполезным, но и явно вредным. Меня учили, что рука должна висеть свободно сбоку, ладонью внутрь, что пальцы должны быть наполовину сжаты, а большой палец касаться ноги. Меня обучали, как поднимать руку, описывая изящную кривую, делать классический взмах кистью рук, разгибать сначала указательный палец, затем средний, а потом мизинец.

Когда это эстетическое и декоративное движение выполнено, рука должна проделать ту же изящную и неестественную кривую, чтобы снова оказаться сбоку ноги. Все это было топорным и аффектированным, и здесь не было ничего разумного или искреннего. Меня учили поступать так, как нигде и никогда не поступал ни один человек в здравом уме.

Не предпринималось совершенно никаких попыток, чтобы вложить в движения мою собственную индивидуальность. Никто не пытался подстегнуть меня, чтобы я почувствовал желание жестикулировать; не было попытки сделать этот процесс более жизненным, естественным и неизбежным. Никто не побуждал меня к тому, чтобы чувствовать себя раскованно, непринужденно, чтобы разбить скорлупу моей застенчивости и говорить и действовать, как следует человеку. Весь этот огорчительный процесс был таким же механическим, как пишущая машинка, таким же безжизненным, как прошлогоднее птичье гнездо, таким же нелепым, как выступления Панча и Джуди.

Кажется невероятным, что подобным абсурдным ужимкам обучали в XX веке. Тем не менее лишь несколько лет назад была опубликована книга о жестах — целая книга, которая пытается сделать из людей автоматы и учит, какими жестами пользоваться, произнося ту или иную фразу, какой жест делать одной рукой, а какой двумя, в каких случаях поднимать руку повыше, в каких держать в среднем положении, а в каких пониже, как держать этот палец и как держать тот. Я видел, как одновременно двадцать человек стояли перед классом. Все они читали один и тот же витиеватый ораторский текст из такой книги, и все они проделывали в одних и тех же местах текста абсолютно одни и те же жесты, и все они выглядели одинаково нелепыми. Вся эта искусственная, убивающая время, механическая и вредная система подорвала репутацию жестов в глазах многих людей. Декан одного крупного колледжа в Массачусетсе сказал недавно, что в его учебном заведении нет курса по публичным выступлениям, так как он никогда не видел действительно практического курса, который мог бы научить выступать разумно. Я полностью разделяю точку зрения этого декана.

Девять десятых писаний, посвященных жестам, бесполезны и даже хуже того — представляют собой трату хорошей белой бумаги и хорошей черной типографской краски. Любой жест, заимствованный из книги, весьма вероятно, будет иметь тот же эффект. Жесты должны исходить из вашего естества, из вашего сердца, ума, интереса к затрагиваемому предмету, из вашего стремления заставить других видеть так, как видите вы, наконец, из

ваших собственных инстинктов. Единственно стоящие жесты — это те, которые возникли экспромтом. Унция непосредственности дороже тонны инструкций.

Жест нельзя надеть на себя, как смокинг. Он является только внешним выражением внутреннего состояния, точно так же, как поцелуи, колики, смех и морская болезнь.

Жесты человека, подобно его зубной щетке, должны быть сугубо личными. Ведь все люди непохожи друг на друга, и если они будут вести себя естественно, их жесты будут индивидуальными.

Даже двух людей нельзя обучать жестикулированию в одной и той же манере. Представьте себе, что кто-то попытался бы заставить высокого, неуклюжего и медленно думающего Линкольна делать такие же жесты, какие делал быстро говорящий, порывистый и элегантный Дуглас. Это было бы нелепо.

По словам его биографа и партнера — адвоката Герндона, "Линкольн не столько жестикулировал руками, сколько головой, энергично двигая ею в разные стороны. Такое движение головы имело значение, когда он стремился подчеркнуть какое-либо свое заявление. Иногда оно сопровождалось резким движением руки, как будто он бросал электрические искры в воспламеняющийся материал. Он никогда не размахивал руками и не рвал пространство в клочья, подобно некоторым ораторам. Он никогда не добивался сценического эффекта... По мере того как он продолжал свою речь, он становился более свободным и менее скованным в своих движениях вплоть до того, что делался изящным. Он обладал исключительной естественностью и сильной индивидуальностью и выглядел вполне достойно.

Он презирал помпу, парадность, избитые фразы и притворство... Когда он вбивал идеи в головы своих слушателей, то в его длинном костистом пальце правой руки заключался целый мир значения и выразительности. Иногда для выражения радости или удовольствия он поднимал обе руки под углом приблизительно в пятьдесят градусов ладонями вверх, как бы стремясь обнять тот образ, который ему нравился. Если он выражал чувство сильного отвращения — например, когда осуждал рабство, — то поднимал обе руки со сжатыми кулаками, рассекая воздух, выражая омерзение, которое было действительно величественным. Это был один из его наиболее эффектных жестов, и он означал твердую решимость низвергнуть объект своей ненависти и растоптать его в пыли. Он всегда прямо стоял на ногах и никогда не выставлял одну ногу перед другой. Никогда ни к чему не прикасался и ни на что не опирался. Очень редко менял позу во время выступления. Никогда не говорил напыщенно и никогда не ходил взад и вперед по помосту. Чтобы расслабить руки, он часто левой рукой брался за лацкан своего пиджака, держа большой палец вверх и оставляя правую руку свободной для жестикуляции". Сен-Годен запечатлел его именно в такой позе в статуе, которая стоит в Линкольн-парке в Чикаго.

Таков был метод Линкольна. Теодор Рузвельт был более энергичным, горячим, активным, и его лицо отражало охватывавшие его чувства, кулак его был сжат, и все его тело являлось средством самовыражения. Брайан часто использовал вытянутую вперед руку с открытой ладонью, Гладстон часто ударял по столу или по ладони кулаком или с шумом топал ногой.

Лорд Розбери обычно поднимал правую руку и с размаху опускал ее. В мыслях и убеждениях оратора прежде всего присутствовала сила, и именно она делала жесты выразительными и естественными.

Спонтанность... Жизненность... Именно они являются *summum bonum*¹³ действия. Берк был угловатым и чрезвычайно неуклюжим в своих жестах. Питт размахивал руками «подобно неуклюжему клоуну». Сэр Генри Ирвинг был хром на одну ногу и производил очень странные движения. Лорд Маколей выглядел на трибуне неуклюжим. То же можно

¹³ *Summum bonum* (лат.) — высшее благо

сказать о Граттане¹⁴ и Парнелле.

«Это, видимо, объясняется тем, — сказал лорд Керзон, выступая в Кембриджском университете с речью о парламентском красноречии, — что великие ораторы вырабатывают собственные жесты. Великому оратору, несомненно, помогают красивая внешность и изящные манеры, но если он оказывается некрасивым и неуклюжим, это не имеет большого значения».

Много лет назад я слушал проповедь знаменитого Джипси Смита. Я был поражен красноречием этого человека, который обратил многие тысячи людей в христианскую веру. Он использовал жесты, множество жестов, но не замечал их — как не замечал воздух, которым дышал. Это идеальный случай.

Вы тоже не заметите, что стали пользоваться жестами, если будете проводить в жизнь эти принципы. Я не могу предложить вам каких бы то ни было правил жестикуляции, ибо все зависит от темперамента оратора, его подготовки, энтузиазма, его индивидуальности, предмета выступления, аудитории и стечения обстоятельств.

Рекомендации, которые могут оказаться полезными

Тем не менее целесообразно дать ряд рекомендаций, которые могут оказаться полезными. Не повторяйте одного и того же жеста, чтобы он не стал монотонным. Не делайте порывистых, резких движений локтями. Когда вы находитесь перед слушателями, движения ваших плеч производят более благоприятное впечатление. Не прерывайте своих жестов слишком быстро.

Если вы делаете движение указательным пальцем, чтобы подчеркнуть свою мысль, не бойтесь сохранить этот жест до конца предложения. Этого очень часто не соблюдают, что является весьма обычной и серьезной ошибкой. В итоге искажается выразительность, мелкие вопросы делаются ненужными, а действительно серьезные вопросы кажутся по сравнению с ними тривиальными.

Когда вы произносите речь перед слушателями, делайте только такие жесты, которые выглядят естественными. Однако, когда вы практикуетесь, заставьте себя, если это необходимо, пользоваться жестами. Заставьте себя, и вскоре ваши жесты станут возникать естественно.

Закройте книгу. Нельзя научиться жестам по печатному тексту. Когда вы говорите, ваши собственные инстинкты являются более надежными и более ценными, чем то, что мог бы вам сказать ваш инструктор.

Если вы забыли все то, что мы говорили о жестах и их использовании, то помните одно: если человек настолько увлечен тем, что он хочет сказать, если он жаждет довести до сознания слушателей свою мысль до такой степени, что забывает себя и говорит и действует спонтанно, то в этом случае его жесты и манера выступления, хотя и не заученные, вероятно, будут почти безукоризненными. Если вы сомневаетесь в этом, то подойдите к какому-нибудь человеку и сбейте его с ног. Когда он встанет на ноги, то вы, наверное, обнаружите, что те слова, которые он произнесет, будут почти безукоризненным образцом красноречия.

Или вот другая ситуация, которая, по моему мнению, несет в себе самый мудрый совет по поводу произнесения речей.

Наполните бочонок.

Выбейте затычку.

Вы увидите, как разыграется природа.

¹⁴ Граттан, Генри (1746 — 1820) — лидер ирландской либеральной оппозиции английскому правительству.

Резюме

1. Согласно экспериментам, проведенным Институтом технологии Карнеги, личность человека играет значительно большую роль в его деловых успехах, чем глубокие знания. Эта истина так же верна и в области ораторского искусства. Однако личность является столь неуловимой, неосязаемой и таинственной, что почти невозможно дать указания относительно ее развития. Тем не менее некоторые из упомянутых в этой главе рекомендаций помогут оратору добиться наилучших успехов.

2. Не выступайте, когда вы утомлены. Отдохните, восстановите свои силы, накопите в себе резерв энергии.

3. Ешьте умеренно перед выступлением.

4. Не делайте ничего, что могло бы подавить вашу энергию. Она обладает магнетическими свойствами. Люди скапливаются вокруг энергичного оратора, как дикие гуси вокруг поля озимой пшеницы.

5. Одевайтесь опрятно и изящно. Сознание того, что вы хорошо одеты, повышает самоуважение, укрепляет уверенность в себе. Если у оратора мешковатые брюки, нечищенные ботинки, непричесанные волосы, если из его нагрудного кармана торчат авторучка и карандаши или если у женщины безвкусная, переполненная чем-то сумка, то слушатели, видимо, будут чувствовать к оратору столь же малое уважение, как он, наверно, испытывает к самому себе.

6. Улыбайтесь. Выходите перед слушателями с таким выражением лица, которое должно говорить, что вы рады находиться перед ними. Профессор Оверстрит говорит: «Подобное рождает подобное». «Если мы заинтересованы в наших слушателях, то есть основания полагать, что они также заинтересуются нами... Очень часто еще до того, как мы начали говорить, нас порицают или одобряют. Поэтому есть все основания считать, что своим поведением мы стремимся вызвать положительную реакцию».

7. Соберите слушателей вместе. Очень трудно оказывать воздействие на них, если они разбросаны по разным местам. В качестве участника компактной аудитории человек будет смеяться, аплодировать и одобрять то, что вызвало бы у него сомнения или возражения, если бы он находился в одиночестве или являлся одним из группы слушателей, разбросанных в большом зале.

8. Если вы выступаете перед небольшой группой слушателей, то соберите их в небольшом помещении. Не стойте на возвышении, а спуститесь на один уровень с ними. Сделайте ваше выступление интимным, неформальным, превратите его в беседу.

9. Позаботьтесь о том, чтобы воздух в зале был свежим.

10. Максимально осветите помещение. Стойте так, чтобы свет падал вам прямо в лицо и чтобы слушатели могли ясно видеть все его черты.

11. Не становитесь за какими-либо предметами мебели. Сдвиньте столы и стулья в одну сторону. Уберите все уродливые предметы и хлам, которые часто заполняют сцену.

12. Если на сцене сидят приглашенные гости, то они наверняка будут время от времени двигаться, и каждый раз, когда они будут делать малейшее движение, они обязательно привлекут внимание ваших слушателей.

Аудитория не может противиться соблазну взглянуть на любой движущийся предмет, животное или человека. Поэтому зачем вам создавать трудности и конкуренцию для самого себя?

Глава восьмая Как начинать выступление

Однажды я спросил доктора Линна Гарольда Хау, бывшего президента Северо-Западного университета, что он считает наиболее важным для оратора на основании своего многолетнего опыта в этой области. После минутного размышления он ответил:

«Захватывающее начало, которое сразу же привлечет внимание». Он заранее планировал почти до последнего слова все, чем он должен был начать и закончить свое выступление. Так же делали Джон Брайт, Гладстон, Вебстер, Линкольн. Фактически каждый оратор, обладающий здравым смыслом и опытом, поступает точно так же.

А начинающий? Редко. Планирование отнимает время, требует умственных усилий и силы воли. Работа мозга — это мучительный процесс.

На стенах своих мастерских Томас Эдисон прикрепил таблички со следующим высказыванием сэра Джошуа Рейнольдса: «Нет такой уловки, к которой не прибегал бы человек, чтобы избежать настоящих трудностей, связанных с процессом мышления».

Новичок обычно надеется на вдохновение момента, и в результате выясняется, что ему приходится идти по дороге, на которой множество ям и ухабов.

Покойный лорд Нортклифф, который прошел путь от жалкого служащего до самого богатого и влиятельного владельца газет в Британской империи, говорил, что следующие три слова Паскаля помогли ему больше в достижении успехов, чем все остальное, что он когда-либо читал:

«Предвидеть — значит управлять».

Когда вы планируете свое выступление, то этот великолепный девиз должен быть на вашем письменном столе. Постарайтесь предвидеть, с чего вы начнете, когда ваш ум свеж, чтобы осознать каждое слово, которое вы произносите. Попытайтесь предвидеть, какое впечатление вы в конце концов оставите, когда ничто уже не сможет его стереть.

Еще со времен Аристотеля книги на эту тему делили речь на три части: вступление, собственно речь и заключение. Вплоть до сравнительно недавнего прошлого вступление своей неторопливостью — и это можно было себе позволить — часто походило на поездку в кабриолете. В этом случае оратор сообщал новости и в то же время развлекал слушателей. Сто лет назад он часто заполнял тот пробел в обществе, который в настоящее время заполняют газеты, журналы, радио, телевидение, телефон, кинотеатр.

Однако ситуация радикально изменилась. Мир перестроили.

Изобретения в последние сто лет ускорили жизнь больше, чем это было сделано во все времена, начиная с Валтасара и Навуходоносора. Благодаря автомобилям, самолетам, радио, телевидению мы движемся со все увеличивающейся скоростью, и оратор должен не отставать от этого нетерпеливого темпа времени. Если вы собираетесь начать со вступления, то поверьте мне, что оно должно быть таким же коротким, как афиша. Вот что пришлось бы по вкусу обычной современной аудитории: «У вас есть что сказать? Хорошо. Только давайте побыстрее и как можно меньше украшений. Никакой риторики! Сообщите нам побыстрее факты и садитесь на свое место».

Когда Вудро Вильсон выступал перед конгрессом по такому важнейшему вопросу, как ультиматум по поводу подводной войны, он объявил тему своего выступления и сконцентрировал внимание своей аудитории на этом вопросе при помощи лишь следующих слов: «Во внешнеполитических отношениях нашей страны возникла такая ситуация, что моей прямой обязанностью является искренне рассказать вам о ней».

Когда Чарлз Шваб выступал в обществе «Пенсильвания» в Нью-Йорке, то он сразу перешел к сути дела уже во втором предложении: «Главным в умах американских граждан в настоящее время является следующий вопрос: как надо понимать существующий спад деловой активности и что нас ожидает в будущем? Лично я настроен оптимистически...»

Коммерческий директор компании «Нэшнл кэш реджистер» в одном из выступлений обратился следующим образом к своим сотрудникам. Во вступлении к его речи было всего три предложения, и их было легко слушать, так как они были полны энергии и перспективы: "Те из вас, кто получает заказы, должны, как предполагается, следить, чтобы из трубы нашей фабрики шел дым. Количество дыма, выпущенного из нашей трубы за последние два летних месяца, было недостаточным для того, чтобы в сколько-нибудь значительной степени затемнить окружающий пейзаж.

Теперь, когда тяжелые дни позади и начался сезон восстановления деловой активности,

мы обращаемся к вам с короткой, но решительной просьбой: мы хотим побольше дыма".

Удается ли неопытным ораторам обычно достигать столь похвальной быстроты и краткости во вступлении к своим речам? Большинство неопытных и неквалифицированных ораторов начинают свои выступления одним из двух неудачных путей. Давайте их обсудим.

Остерегайтесь в начале выступления рассказывать так называемую смешную историю

По каким-то достойным сожаления причинам оратор-новичок часто предполагает, что он должен быть остроумным. По своей природе он может быть столь же серьезным, как энциклопедия, полностью лишенным какого бы то ни было чувства юмора. Тем не менее в то мгновение, когда он начинает выступать, он представляет, что на него снизошел дух Марка Твена. Поэтому он стремится начать свое выступление смешным рассказом, особенно если выступает после званого обеда. Что же получается? Можно поставить двадцать против одного, что и рассказ и манера изложения у этого новоявленного рассказчика будут столь же тяжелыми, как словарь.

Его рассказ наверняка не будет иметь успеха. Выражаясь бессмертными словами бессмертного Гамлета, он окажется «ничтожным, плоским и тупым».

Если рассказчик допустит несколько подобных осечек перед слушателями, которые заплатили за свои места, на него начнут шикать, и в зале послышатся нелестные для него возгласы. Однако обычно слушатели относятся к оратору с симпатией, и поэтому из чисто филантропических соображений они приложат все усилия к тому, чтобы несколько раз хихикнуть, хотя в глубине сердец они будут испытывать жалость к неудавшемуся юмористу за его провал! Они сами будут чувствовать себя не в своей тарелке. Разве вам никогда не приходилось наблюдать такого рода фиаско?

Нет ничего более сложного и более редкого во всем нелегком ораторском искусстве, чем умение заставить смеяться слушателей. Юмор — дело спонтанное, связанное с индивидуальностью, личностью.

Запомните, рассказ сам по себе редко бывает смешным. Все зависит от того, как рассказывать. Из ста человек девяносто девять потерпят сокрушительный провал, рассказывая те же истории, которые сделали Марка Твена знаменитым. Прочтите рассказы, которые Линкольн повторял в тавернах восьмого судебного округа штата Иллинойс, те рассказы, послушать которые приезжали люди за много миль, рассказы, которые они слушали до утра и которые иногда, по словам очевидца, заставляли слушателей громко хохотать и падать со стульев. Прочтите эти рассказы вслух вашей семье и посмотрите, вызовут ли они улыбку. Вот один из рассказов, который приносил Линкольну потрясающий успех. Почему бы вам не попробовать рассказать его? Только сделайте это, пожалуйста, без посторонних, не перед аудиторией: «Однажды запоздалый путник, пытавшийся добраться домой по грязным дорогам штата Иллинойс, был застигнут грозой. Ночь была черна, как чернила. Дождь лил с такой силой, будто на небе прорвало плотину. Молнии разрывали сердитые тучи, словно динамитом. Непрерывные вспышки освещали падавшие вокруг деревья. Грохот оглушал путника. Наконец, удар грома, который был наиболее страшным и ужасным, чем все то, что этот беспомощный человек когда-либо в жизни слышал, поверг его на колени. Обычно он никогда не молился, но теперь, задыхаясь, запричитал: „О боже правый, умоляю, пошли больше света и поменьше шума“».

Вы можете быть одним из людей, счастливо наделенных редким даром юмора. Если это так, то культивируйте в себе этот дар всеми средствами.

Вас будут приветствовать в три раза теплее, где бы вы ни выступили. Но если ваш талант лежит в других областях, то будет безрассудством и даже, можно сказать, государственным преступлением с вашей стороны пытаться надеть на себя мантию Чонси М. Депью.

Если вам придется когда-нибудь прочесть его речи, выступления Линкольна или Джоба

Хеджеса, то вас, видимо, удивит, что они рассказывали своим слушателям очень мало всяких историй, особенно в начале речи. Эдвин Джеймс Кэттелл поведал мне, что он никогда не рассказывал забавных историй только ради смеха. Такие истории должны быть к месту и иллюстрировать какое-либо высказанное положение. Юмор должен быть глазурью на торте, шоколадом между слоями торта, но никак не самим тортом. Стрикленд Джиллилан, один из самых лучших лекторов-юмористов в Соединенных Штатах, поставил для себя за правило никогда не рассказывать никаких историй в течение первых трех минут своего выступления. Если он считал это для себя подходящим, то я думаю, что и вы, и я можем последовать его примеру.

Должно ли тогда начало выступления быть тяжеловесным, слоноподобным и исключительно торжественным? Ни в коем случае.

Возбудите смешливость, если вы можете это сделать, используя ссылки на характерные местные особенности, связанные с данной ситуацией или с замечаниями кого-либо из предыдущих ораторов. Отметьте какую-либо несообразность. Преувеличьте ее. Такого рода шутки в сорок раз быстрее принесут вам успех, чем устаревшие анекдоты про Пэта и Майка, про тещу или про козу.

Пожалуй, самым легким путем к тому, чтобы создать веселое настроение, является шутка в свой собственный адрес. Расскажите о себе, как вы попали в какое-нибудь смешное и затруднительное положение, и это сразу обеспечит юмористическую атмосферу. Эскимосы смеются даже над человеком, который сломал себе ногу. Китайцы хихикают над собакой, выпавшей из окна второго этажа и разбившейся насмерть. Мы несколько более добры, но разве мы не улыбаемся, если кто-нибудь пытается поймать свою шляпу или поскользнется на коже банана?

Почти каждый может заставить людей смеяться, если сопоставит несопоставимое, как, например, сделал в заявлении один журналист, написавший, что он «терпеть не может детей, кушанья из рубца и демократов».

Посмотрите, как умно сумел Редьярд Киплинг вызвать смех слушателей в начале одного из своих политических выступлений в Англии. Он не рассказывал готовые анекдоты, а делился своим собственным опытом и весело сопоставлял несопоставимое:

"Уважаемые лорды, дамы и господа! Когда я был молодым человеком и находился в Индии, я обычно освещал уголовные дела в газете, в которой служил. Это была интересная работа, так как она познакомила меня с фальшивомонетчиками, растратчиками, убийцами и другими предприимчивыми «спортсменами» такого рода. (Смех). Иногда после того, как я составлял отчет из зала суда, я посещал в тюрьме своих друзей, отбывавших там наказание. (Смех). Я вспоминаю одного человека, который был приговорен за убийство к пожизненному тюремному заключению. Это был умный, хорошо выражавший свои мысли парень, и он рассказал мне то, что назвал историей своей жизни. Он сказал: «Поверьте мне — если человек стал на нечестный путь, то один поступок влечет за собой другой до тех пор, пока он не окажется в таком положении, что ему нужно убрать кого-нибудь со своей дороги, чтобы снова выйти на прямой путь». (Смех). Именно это определяет теперешнее положение кабинета министров. (Смех.

Одобрительные возгласы.)"

Таким же образом Уильям Говард Тафт сумел внести долю юмора на ежегодном банкете руководящих работников компании «Метрополитэн лайф иншуренс». Самое замечательное заключается вот в чем: он шутил и одновременно делал слушателям изящный комплимент:

"Господин президент, господа сотрудники компании «Метрополитэн лайф иншуренс»!

Я посетил свои родные места около девяти месяцев назад и услышал там на банкете выступление одного джентльмена, который говорил с подъемом. Он сказал, что заранее проконсультировался со своим другом, обладавшим громадным опытом в деле произнесения банкетных речей, и этот друг сообщил ему, что самой лучшей аудиторией для такого рода выступлений служит аудитория интеллигентная, хорошо образованная, но в подпитии. (Смех

и аплодисменты.) Сегодня я должен сказать, что для специалиста по банкетным выступлениям ваша аудитория является одной из лучших, которые я когда-либо видел. Правда, у вас отсутствует тот элемент, который упоминался в предыдущей фразе (аплодисменты), но, я думаю, его компенсирует дух компании «Метрополитэн лайф иншуренс».

(Продолжительные аплодисменты.)"

Не начинайте с извинений

Вторая грубейшая ошибка, которую новичок обычно совершает в начале выступления, состоит в том, что он произносит извинения: «Я не оратор... Я не подготовился к выступлению... Мне нечего сказать...»

Ни в коем случае! Ни в коем случае! Одно из стихотворений Киплинга начинается словами: «Нет смысла двигаться дальше.» Именно такое ощущение возникает у слушателей, когда оратор начинает свое выступление подобным образом.

Так или иначе, если вы не подготовлены, некоторые из нас заметят это без вашей помощи. Другие же не заметят. Зачем же привлекать их внимание к этому? Зачем оскорблять своих слушателей, внушая им мысль о том, что вы не сочли нужным подготовиться и что любое старое блюдо, которое случайно оказалось у вас на плите, подойдет для того, чтобы потчевать их? Нет, ни в коем случае! Мы не желаем слушать ваши извинения. Мы пришли сюда, чтобы нас проинформировали и заинтересовали, заинтересовали, запомните это.

В ту же секунду, как вы появились перед слушателями, они, естественно, неизбежно отдали вам свое внимание. Нетрудно сохранить его в течение следующих пяти секунд, но нелегко удержать его в течение следующих пяти минут. Если вы его потеряете, то вам будет вдвойне трудно снова вернуть его. Поэтому начинайте свое выступление с какого-нибудь интересного сообщения уже в самом первом предложении. Не во втором и не в третьем, а в первом, ПЕРВОМ!

«Как это сделать?» — спросите вы. Признаю, что это непросто.

Пытаясь собрать материал для этой цели, мы должны пройти по разным окольным и извилистым тропинкам, ибо так много зависит от вас, от ваших слушателей, темы, собранного материала, ситуации и т.д. Тем не менее мы надеемся, что те рекомендации, которые будут рассмотрены и проиллюстрированы в оставшейся части данной главы, принесут вам определенную пользу и окажутся ценными.

Возбудите любопытство

Вот как начал свое выступление в клубе «Пенн атлетик» в Филадельфии Хоуэлл Хили. Нравится ли оно вам, привлекает ли оно сразу ваше внимание?

"Восемьдесят два года назад, приблизительно в это же время года, в Лондоне была опубликована небольшая книга, которой суждено было стать бессмертной. Многие называли ее «величайшей маленькой книжечкой в мире». Когда она впервые появилась, то друзья, встречавшиеся на Стрэнде или Пэлл-Мэлл, спрашивали друг друга: читали ли вы ее? И в ответ всегда слышалось: «Да, читал, да благословит его господь».

В тот день, когда книга вышла в свет, была продана тысяча экземпляров. В течение двух недель спрос достиг пятнадцати тысяч. С того времени книга выдержала бесчисленное множество изданий. Несколько лет назад Дж. П. Морган приобрел рукопись этой книги за баснословную сумму, и в настоящее время она хранится среди других его бесценных богатств в этой восхитительной картинной галерее в Нью-Йорке, которую он называет своей библиотекой.

Что же это за всемирная известная книга? «Рождественская песнь»

Диккенса..."

Считаете ли вы такое начало успешным? Привлекло ли оно ваше внимание, усиливало ли ваш интерес по мере того, как велся этот рассказ? Почему? Связано ли это было с тем, что рассказ возбудил ваше любопытство и держал вас в напряжении?

Любопытство! Кто не подвержен ему?

Я видел птиц в лесу, которые летали в течение часа, наблюдая за мной из чистого любопытства. Я знаю одного охотника в Альпах, который приманивал серн, накинув простыню и ползая туда и сюда, возбуждая тем самым любопытство животных. Любопытством обладают собаки, кошки, все виды животных, в том числе и известный *genus homo*¹⁵.

Поэтому возбудите любопытство ваших слушателей с первой же фразы, и они будут внимать вам с интересом.

Один писатель обычно начинал свою лекцию о полковнике Томасе Лоуренсе и его приключениях в Аравии следующим образом:

«Ллойд Джордж говорит, что он считает полковника Лоуренса одним из наиболее романтических и колоритных личностей нашего времени».

Такое начало обладает двумя преимуществами. Цитата из высказываний известного человека, во-первых, всегда привлекает большое внимание.

Во-вторых, она вызывает любопытство. «Почему романтический и почему колоритный? — возникает естественный вопрос. — Я никогда не слышал о нем раньше... Что он такого сделал?»

Лоуэлл Томас начинал свою лекцию о полковнике Томасе Лоуренсе следующим образом:

«Однажды я шел по Кристиан-стрит в Иерусалиме и встретил человека, облаченного в роскошные одежды восточного владыки. У него на боку висела кривая золотая сабля, которую носят только потомки пророка Магомета. Однако этот человек был совершенно не похож на араба. У него были голубые глаза, а глаза у арабов всегда черные или карие».

Такое начало приковывает ваше внимание, не правда ли? Вы хотите услышать еще. Кем он был? Почему он одевался, как араб? Чем он занимался? Что с ним произошло?

Один лектор, который начинал свое выступление вопросом «Знаете ли вы, что рабство существует в семнадцати странах современного мира?», не только вызывал любопытство, но и поражал слушателей: «Рабство? В наше время? В семнадцати странах? Звучит не правдоподобно. В каких государствах? Где они находятся?»

Часто удается возбудить любопытство аудитории, начав со следствия и заставив слушателей почувствовать острое желание услышать причину.

Например, один мой слушатель начал свое выступление с такого заявления:

«Недавно член одного из наших законодательных органов выступил и предложил принять закон, запрещающий головастикам превращаться в лягушку ближе, чем на расстоянии двух миль от любого школьного здания».

Вы улыбаетесь. Оратор шутит? Какая ерунда. Было ли это в действительности? ...Да. Выступающий объясняет, как это произошло.

Статья, опубликованная в журнале «Сатердей ивнинг пост» и озаглавленная «Вместе с гангстерами», начиналась так:

«Действительно ли гангстеры организованы? Как правило, да. Как?..»

Вы видите, что в этих немногих словах автор статьи сообщил о теме, рассказал вам кое-что о ней и возбудил ваше любопытство по поводу того, как организованы гангстеры. Это очень похвально. Каждый человек, который хочет выступать публично, должен изучить методы, которые используются журналистами для того, чтобы немедленно привлечь внимание читателя. От них вы почерпнете значительно больше относительно того, как

¹⁵ Genus homo (лат.) — человеческий род.

начинать выступление, чем если вы будете изучать подборки напечатанных речей.

Почему бы не начать с какого-нибудь рассказа?

Нам особенно нравится, когда оратор рассказывает о своих личных впечатлениях. Рассел Э. Конуэлл прочел свою лекцию «Акры алмазов» более шести тысяч раз и получил за нее миллионы. А как начинается эта исключительно популярная лекция?

«В 1870 году мы плыли вниз по течению реки Тигр. Мы наняли проводника, чтобы он показал нам Персеполь, Ниневию и Вавилон...»

И он начинает рассказывать историю. Именно это привлекает внимание. Такое начало почти безошибочно. Оно вряд ли может оказаться неудачным. События развиваются. Приобретают динамизм. Мы следуем за ними. Мы хотим узнать, что произойдет дальше.

Ниже приводятся начальные предложения, взятые из двух рассказов, напечатанных в одном из выпусков «Сатердей ивнинг пост».

1. Резкий треск револьверного выстрела нарушил тишину.

2. Инцидент, тривиальный сам по себе, но совсем не тривиальный по своим возможным последствиям, произошел в первую неделю июля в гостинице «Монвью» в Денвере. Он вызвал такое любопытство Гебея, управляющего, что тот рассказал о нем Стиву Фарадею, владельцу гостиницы «Монвью» и еще полдюжины других гостиниц, когда Стив приехал сюда несколько дней спустя, следуя своему желанию провести очередную проверку в середине лета.

Заметьте, что эти предложения полны действий. Они что-то начинают.

Они вызывают ваше любопытство. Вам хочется читать дальше; вам хочется узнать больше; вам хочется выяснить, в чем там дело.

Даже неопытному новичку, как правило, удастся успешно начать выступление, если он использует этот прием рассказа и возбуждает любопытство слушателей.

Начинайте с какой-нибудь конкретной иллюстрации

Трудно, очень трудно для средней аудитории в течение длительного времени слушать абстрактные заявления. Легче, и причем намного легче, слушать иллюстрации. Почему бы не начать с одной из них? Трудно заставить ораторов делать это. Я знаю. Я уже пытался. Им кажется, что они должны сначала сделать несколько общих заявлений. Ничего подобного.

Начните выступление с иллюстрации, возбудите интерес, а затем продолжайте, делая свои замечания общего характера. Если вам нужен пример такого метода, то, пожалуйста, посмотрите начало главы шестой.

Какой метод был использован в начале этой главы, которую вы сейчас читаете?

Используйте какой-нибудь предмет

Пожалуй, самый легкий способ в мире, чтобы привлечь внимание, — держать что-нибудь в руках, чтобы слушатели могли смотреть на этот предмет. Даже дикари и слабоумные, младенцы в колыбели и обезьяны в витрине магазина, а также собаки на улице обратят внимание на такой стимул. Иногда он может быть использован с успехом даже перед самой уважаемой аудиторией. Например, С. С. Эллис из Филадельфии начал одно из своих выступлений, держа высоко над головой монету между указательным и большим пальцами. Естественно, все слушатели стали смотреть на нее. Тогда он спросил: «Приходилось ли кому-нибудь из присутствующих находить такую монету на тротуаре? Все говорит за то, что нашедший ее счастливец получит множество благ в виде недвижимого имущества. Ему

стоит лишь прийти и предъявить эту монету...» Затем Эллис начинал разоблачать незаконную и неэтичную деятельность.

Задайте вопрос

В используемом Эллисом начале имеется еще одно положительное качество. Его выступления начинается с вопроса, который заставляет аудиторию думать вместе с выступающим, сотрудничать с ним. Заметьте, что статья о гангстерах в «Сатердей ивнинг пост» начинается с двух вопросов в первых трех предложениях: «Действительно ли гангстеры организованы?.. Как?» Использование такого ключевого вопроса в самом деле является одним из простейших и наиболее надежных методов для того, чтобы возбудить воображение ваших слушателей и войти в него. Если другие способы окажутся бесполезными, то всегда можете применить этот метод.

Почему бы не начать с цитаты из речи какого-нибудь знаменитого человека?

Слова какого-нибудь известного человека всегда привлекают внимание, поэтому хорошая цитата лучше всего подходит для начала выступления. Нравится ли вам, как началась дискуссия, посвященная успеху в коммерции?

«Общество одаряет нас большими наградами, как деньгами, так и почестями, за все, кроме одного, — говорит Элберт Хаббард. — И это одно — инициатива. А что такое инициатива? Я вам отвечу: это то, что человек делает так, как надо, хотя его об этом не просили».

Такое вступление заслужило несколько похвальных слов. Первое предложение вызывает любопытство, оно увлекает нас, и мы хотим узнать больше. Если оратор делает искусную паузу после слов «Элбер Хаббард», то это провоцирует чувство ожидания. «За что общество одаряет нас большими наградами?» — спрашиваем мы. Расскажите нам побыстрее. Мы можем не согласиться с вами, но в любом случае сообщите нам свое мнение. Второе предложение вводит нас сразу в суть дела. Третье — представляющее собой вопрос, предлагает слушателям принять участие в обсуждении, подумать, что-то сделать. А слушатели это очень любят. Им это очень нравится! Четвертое предложение дает определение инициативы... После такого начала оратор приводит в качестве примера случай из собственной жизни.

Свяжите тему своего выступления с жизненно важными интересами ваших слушателей

Начните с какого-нибудь замечания, которое непосредственно касается интересов аудитории. Это один из самых лучших способов начинать выступления. Оно обязательно привлечет внимание. Мы очень заинтересованы в таких вещах, которые непосредственно и сильно затрагивают нас.

Это всего лишь здравый смысл, не правда ли? Тем не менее применяется этот способ крайне редко. Я, например, слышал, как один выступавший начинал свою речь, посвященную необходимости периодических медицинских осмотров. Как он начинал свое выступление? Он начинал его с рассказа об институте, занимавшемся вопросами продления человеческой жизни. Он рассказывал, как организован этот институт и какие услуги он предоставляет. Чепуха! Наши слушатели не проявляют ни малейшего интереса к тому, как и где функционируют какие-то компании. Однако они глубоко и вечно заинтересованы в самих себе.

Почему бы не признать этот важный фактор? Почему бы не продемонстрировать,

насколько эта компания жизненно важна для слушателей? Почему бы не начать, например, так: "Известно ли вам, какова предполагаемая продолжительность вашей жизни, согласно таблицам, разработанным страховыми компаниями? Как утверждают статистики в области страхования жизни, продолжительность вашей жизни составляет две трети времени между вашим теперешним возрастом и восьмьюдесятью годами.

Например, если вам сейчас тридцать пять лет, то разница между вашим теперешним возрастом и восьмьюдесятью годами составляет сорок пять. Вы можете ожидать, что проживете две трети этого срока, то есть еще тридцать лет... Достаточно ли этого? Нет, нет, всем мы страстно желаем прожить дольше. Тем не менее вышеупомянутые таблицы были составлены на основе миллионов случаев. Можем ли мы с вами рассчитывать на то, чтобы опровергнуть их? Да, можем, если примем необходимые предосторожности, и самым первым шагом в этом направлении явится тщательное медицинское обследование..."

В этом случае, если мы объясним детально, почему периодические медицинские обследования являются необходимыми, то слушатель может заинтересоваться каким-либо учреждением, созданным для оказания ему таких услуг. Однако начинать с рассказа о подобном учреждении будет катастрофической ошибкой!

Возьмем другой пример. Я слышал, как один выступавший начинал свою речь о необходимости сохранения лесов. Он говорил приблизительно так:

«Мы, американцы, должны гордиться нашими национальными богатствами...»

После такого вступления он стал доказывать, что мы растрчиваем древесину позорным образом. Однако начало было неудачным, слишком общим, слишком расплывчатым. Он не сделал ничего для того, чтобы слушатели почувствовали важность этого вопроса для самих себя. Среди слушателей находился работник типографии. Уничтожение лесов означает нечто весьма конкретное для его работы. Среди слушателей был банкир.

Уничтожение лесов отзовется и на нем, так как скажется на нашем общем благосостоянии... и так далее. Так почему бы не начать выступление следующим образом: «Вопрос, который я собираюсь затронуть, касается вашего бизнеса, мистер Эпплби, и вашего, мистер Сол. Собственно говоря, он в определенной степени окажет воздействие и на стоимость продовольствия, и на квартплату. Он затрагивает благосостояние и процветание всех нас».

Будет ли это преувеличением важности проблемы сохранения наших лесов? Нет, я так не думаю. Подобное начало лишь отвечало бы высказанному Элбертом Хаббардом принципу, согласно которому необходимо «нарисовать широкую картину и представить тему так, чтобы она привлекла внимание».

Притягательная сила потрясающих фактов

«Хорошая журнальная статья, — говорит С.С.Маклюр, основатель одного известного периодического издания, — это серия потрясений».

Они встряхивают нас, отвлекая от дневной дремоты, они захватывают нас и требуют внимания. Вот некоторые примеры. Н.Д.Баллантайн из Балтимора начал свое выступление, посвященное чудесным свойствам радио, следующими словами:

«Понимаете ли вы, что звук шагов мухи,двигающейся по оконному стеклу в Нью-Йорке, может быть передан по радио и будет греметь в Центральной Африке подобно Ниагарскому водопаду?»

Гарри Дж. Джонс, президент нью-йоркской компании "Гарри Дж.

Джонс", так начал свое выступление, посвященное проблеме преступности:

«То, как осуществляется наше уголовное право, — заявил однажды Уильям Хоуард Тафт, бывший главный судья Верховного суда Соединенных Штатов, — является позором для цивилизации».

Подобное начало несет в себе двойную выгоду: приведенное высказывание авторитета в области юриспруденции представляет самостоятельную ценность, и к тому же оно привлекает внимание.

Пол Гиббонс, бывший президент Клуба оптимистов в Филадельфии, начал свое выступление, посвященное проблемам преступности, следующими привлекающими внимание утверждениями:

«Американцы являются самыми ужасными преступниками в цивилизованном мире. Каким бы поразительным ни было это утверждение, оно соответствует действительности. В Кливленде, штат Огайо, происходит в шесть раз больше убийств и в сто семьдесят раз больше ограблений, чем в Лондоне, с учетом численности населения. Каждый год в Кливленде значительно большее количество людей подвергается ограблению или нападению с целью ограбления, чем во всей Англии, Шотландии и Уэльсе, вместе взятых. Каждый год в Сент-Луисе убивают больше людей, чем во всей Англии и Уэльсе. В Нью-Йорке зарегистрировано больше убийств, чем во Франции, Германии, Италии или на Британских островах. Печальная истина заключается в том, что преступник не несет наказания. Если вы совершили убийство, то существует менее одного шанса из ста, что вас когда-нибудь за это казнят. Как мирный житель вы в десять раз больше имеете шансов умереть от рака, чем быть повешенным, если застрелите человека».

Такое начало можно считать успешным, поскольку Гиббонс произнес эти слова с необходимой силой и серьезностью. Эти слова жили, они дышали. Однако мне приходилось быть свидетелем, как другие слушатели курсов начинали свои выступления, посвященные проблемам преступности, приблизительно аналогичными иллюстрациями, но тем не менее начало их выступлений выглядело посредственно. Почему? Слова. Слова. Слова.

Техника их построения была безукоризненной, однако в них не было души. Манера выступления этих людей портила то, что они говорили.

Значимость начала, которое кажется обычным

Как вам нравится нижеследующее начало, а если нравится, то почему?

Мэри Е. Ричмонд обратилась к ежегодному собранию Лиги женщин-избирательниц Нью-Йорка в тот период, когда готовилось законодательство против браков несовершеннолетних:

"Вчера, когда поезд, в котором я ехала, проходил через город, находящийся неподалеку отсюда, я вспомнила о свадьбе, которая была здесь несколько лет назад. В связи с тем, что многие другие браки в этом штате были столь же поспешными и катастрофическими, как этот, я собираюсь начать с того, что расскажу о нем сегодня и приведу некоторые подробности этого конкретного случая.

Это было 12 декабря. Пятнадцатилетняя ученица средней школы встретила впервые юношу в соседнем колледже, который только что достиг совершеннолетия. 15 декабря, то есть всего три дня спустя, они раздобыли лицензию на брак, поклявшись, что девушке было уже восемнадцать, и поэтому нет необходимости в разрешении родителей. Выйдя из муниципалитета с этим разрешением, они немедленно обратились к священнику (девушка была католичкой), однако он вполне справедливо отказался повенчать их. Каким-то образом, возможно, через священника, мать девочки узнала об этой попытке выйти замуж. Однако, прежде чем она смогла найти свою дочь, эту пару соединил мировой судья. Жених взял свою невесту и поехал с ней в гостиницу, где они провели два дня и две ночи, после чего он бросил девушку и никогда больше не возвращался к ней".

Лично мне это начало очень нравится. Самое первое предложение является хорошим. Оно предполагает интересные воспоминания, и нам хочется услышать подробности. Мы начинаем слушать интересную историю человеческой жизни. Кроме того, она кажется весьма правдоподобной. Не имеет академического привкуса, рассказана не для проформы, не

надумана... «Вчера, когда поезд, в котором я ехала, проходил через город, находящийся неподалеку отсюда, я вспомнила о свадьбе, которая была здесь несколько лет назад». Это звучит естественно, непринужденно, по-человечески. Кажется, что один человек рассказывает другому интересную историю. Это нравится любой аудитории. Однако вполне вероятно, что слушателям не понравилось бы то, что выглядело бы слишком тщательно подготовленным, с заранее обдуманым намерением. Мы любим искусство, которое скрывает искусство.

Резюме

1. Начало выступления представляет наибольшую трудность, но в то же время оно является исключительно важным, ибо в этот момент ум слушателей свеж и на него сравнительно легко произвести впечатление.

Если полагаться здесь на случайность, то это может привести к слишком серьезным последствиям; начало выступления следует тщательно готовить заранее.

2. Вступление должно быть кратким и состоять не более чем из одного или двух предложений. Часто можно вообще обойтись без него.

Приступайте прямо к сути вашего выступления, затратив на это минимальное количество слов. Никто не станет возражать против этого.

3. Новички склонны начинать выступление либо с юмористического рассказа, либо с извинения. И то, и другое обычно бывает неудачным.

Лишь очень немногие люди — очень, очень, очень немногие — могут с успехом рассказать смешной анекдот. Обычно такая попытка приводит аудиторию в замешательство, вместо того, чтобы доставить ей удовольствие. Рассказы должны быть к месту и не приводиться только для того, чтобы их рассказать. Юмор должен быть глазурью на торте, но не самим тортом... Никогда не извиняйтесь, так как обычно это оскорбляет ваших слушателей и раздражает их. Говорите именно то, что вы собираетесь сказать, скажите это быстро и сядьте на свое место.

4. Оратор может завоевать внимание своей аудитории следующими способами:

а) возбудив любопытство слушателей (как в случае с книгой Диккенса «Рождественская песнь»);

б) по-человечески поведав интересную историю (как, например, в лекции «Акры алмазов»);

в) начав с конкретной иллюстрации (см. начало главы шестой данной книги);

г) используя какой-либо предмет (например, монету, которая дает право нашедшему ее на земельный участок);

д) задав вопрос (например: «Находил ли кто-либо из вас такую монету на тротуаре?»);

е) начав с какой-либо потрясающей цитаты (как сделал, например, Элберт Хаббард в своем выступлении о ценности инициативы);

ж) Показав, что тема выступления связана с жизненно важными интересами слушателей (например, заявив: «...продолжительность вашей жизни составляет две трети времени между вашим теперешним возрастом и восьмьюдесятью годами. Вы можете продлить вашу жизнь, если будете периодически проходить тщательные медицинские обследования», и т.д.); з) начав с потрясающих фактов (например, с утверждения, что «американцы являются самыми ужасными преступниками в цивилизованном мире»).

5. Не начинайте ваше выступление слишком формально. Не показывайте, что вы слишком тщательно его готовили. Оно должно выглядеть свободным, непреднамеренным, естественным. Этого можно достичь, заговорив о том, что только что произошло, или о том, что только что говорилось (например: «Вчера, когда поезд, в котором я ехала, проходил через город, находящийся неподалеку отсюда, я вспомнила...»).

Глава девятая

Как заканчивать выступление

Хотите ли вы знать, в каких разделах своей речи вы скорее всего проявите опытность или неопытность, мастерство или отсутствие навыков?

В начале и в конце. В театре существует старая поговорка, относящаяся, конечно, к актерам, которая звучит приблизительно так: «об их мастерстве можно судить по тому, как они выходят на сцену и как уходят с нее».

Начало и конец! Они являются самыми трудными почти в любом виде деятельности. Разве и на общественном попприще не составляет наибольшей трудности красивое появление и не менее красивый уход с арены? Самая тяжелая задача во время деловой беседы — расположить к себе в ее начале и добиться успеха в ее конце.

Завершение выступления действительно представляет собой стратегически наиболее важный раздел речи. То, что оратор говорит в заключение, его последние слова продолжают звучать в ушах слушателей, когда он уже закончил выступление, и, видимо, их будут помнить дольше всего. Однако новички редко осознают важное значение этого выгодного фактора. Финалы их выступлений часто оставляют желать лучшего.

Каковы их наиболее типичные ошибки? Давайте рассмотрим некоторые из них и попытаемся найти пути к их исправлению.

Во-первых, есть ораторы, которые заканчивают свою речь следующим образом: "Вот приблизительно все, что я хотел сказать по этому вопросу.

Так что, пожалуй, я на этом закончу". Это не окончание. Это ошибка.

Сразу видно, что оратор — дилетант. Такая ошибка почти непростительна.

Если это все, что вы хотели сказать, то почему бы на том не закончить выступление и не сесть на место без разговоров о том, что вы собираетесь закончить. Сядьте, а сделать вывод о том, что это все, что вы собирались сказать, можно спокойно и тактично оставить на усмотрение ваших слушателей.

Бывают также ораторы, которые уже высказали все, что хотели, но не знают, как закончить выступление. Кажется, еще Джош Биллингс рекомендовал брать быка за хвост, а не за рога, так как в этом случае будет легче его отпустить. Оратор, взявший быка за рога, хочет уйти от него, но, как бы он ни старался, он не сможет найти подходящий забор или дерево, чтобы спрятаться. Поэтому в конце концов он начинает метаться как в заколдованном круге, повторяется и оставляет о себе отрицательное впечатление...

Каков выход? Иногда конец выступления следует спланировать заранее, не правда ли? Разве будет разумным пытаться продумывать завершение своей речи, когда вы уже стоите перед слушателями, находясь в нервном напряжении, когда ваши мысли должны быть направлены на то, о чем вы говорите? Здравый смысл подсказывает желательность подготовки конца своего выступления заранее, в спокойной и неторопливой обстановке.

Даже такие выдающиеся ораторы, как Вебстер, Брайт, Гладстон, блестяще владевшие английским языком, считали для себя необходимым писать заранее и почти выучивать наизусть последние слова своих выступлений.

Если новичок будет следовать их примеру, то ему редко придется жалеть об этом. Он должен очень точно знать, какими именно мыслями собирается завершить свою речь. Он должен отрепетировать окончание выступления несколько раз, необязательно используя одни и те же слова во время каждого повторения, но воплощая свои мысли в конкретные фразы.

Когда оратор произносит импровизированную речь, то выступление иногда приходится весьма значительно изменять, сокращать, чтобы оно соответствовало реакции его слушателей. Поэтому было бы действительно разумным заранее подготовить два или три варианта концовок. Если одна из них не подойдет, то может подойти другая.

Некоторые ораторы вообще не могут добраться до конца своего выступления. Где-то в середине они начинают быстро и бессвязно говорить и как бы давать перебои, подобно

двигателю, в котором почти кончилось горючее, и после нескольких отчаянных рывков они полностью останавливаются. Авария. Конечно, им нужна более тщательная подготовка и необходимо иметь больше практики — больше бензина в баке.

Многие новички слишком резко обрывают свое выступление. Им не хватает плавности и умения завершать свою речь. Фактически у них нет концовки: они просто внезапно прекращают говорить. Это производит неприятное впечатление, и слушатели видят, что имеют дело с дилетантом.

Что бы вы сказали, если бы ваш приятель во время разговора внезапно оборвал свою речь и выбежал из комнаты, не попрощавшись вежливо с вами?

Даже такой оратор, как Линкольн, сделал эту ошибку в первоначальном варианте своей речи при вступлении на пост президента.

Эта речь была произнесена в тяжелое время. Вокруг уже собирались черные грозовые тучи несогласия и ненависти. Спустя несколько недель потоки крови и ураган разрушения обрушились на страну. Выступая с заключительными словами, предназначенными для жителей Юга, Линкольн намеревался закончить свое выступление следующим образом:

«В ваших руках, мои недовольные соотечественники, а не в моих, находится решение важнейшей проблемы Гражданской войны. Правительство не будет нападать на вас. У нас не будет никакого конфликта, если вы сами не станете агрессорами. Вы не давали небесам никакой клятвы уничтожить правительство, в то время как я дал самую торжественную клятву сохранить и защитить его. Вы можете воздержаться от нападения на него. Я же не могу уклоняться от его защиты. Именно от вас, а не от меня, зависит решение важнейшего вопроса: будет мир или меч!»

Линкольн показал эту речь своему министру Сьюарду, который совершенно справедливо отметил, что заключительные слова были слишком резкими, прямолинейными, провоцирующими. Сьюард сам попытался изменить конец выступления; фактически он написал два варианта. Линкольн согласился с одним из них и использовал его с небольшими изменениями вместо последних трех предложений в конце той речи, которую он первоначально заготовил. В результате его первая речь при вступлении на пост президента потеряла свою провоцирующую резкость и достигла вершины дружелюбия, истинной красоты и поэтического красноречия:

"Я с неохотой заканчиваю свое выступление. Мы не враги, а друзья.

Мы не должны быть врагами. Хотя могут вспыхнуть какие-то страсти, но они не должны нарушить узы нашей дружбы. Таинственные струны памяти, идущие от каждого поля брани и от каждой могилы патриота к каждому живущему сердцу и к каждому очагу на всей нашей необъятной земле, присоединят свой голос к хору Союза, если их снова тронут, и это обязательно произойдет благодаря божественному началу нашей природы".

Как может новичок выработать в себе правильное ощущение необходимости окончания своего выступления? При помощи механических правил?

Нет. Так же, как и культура, это дело слишком тонкое. Это должно стать шестым чувством, почти интуицией. Если оратор не чувствует, когда его выступление завершено гармонически и искусно, то как он может рассчитывать добиться этого?

Однако такое чувство можно в себе развить, и это можно сделать, изучив те методы, которыми пользовались выдающиеся ораторы. Вот, например, концовка выступления принца Уэльского в Имперском клубе в Торонто:

«Я опасаюсь, господа, что был несдержан и слишком много говорил о себе. Но мне хотелось сказать вам, как самой большой аудитории, перед которой я имел честь выступать в Канаде, что я думаю о моем положении и о той ответственности, которая с ним связана. Я могу только заверить вас, что всегда буду стремиться быть достойным этой великой ответственности и вашего доверия».

Даже если бы это выступление слышал слепой, то и он почувствовал бы, что оно окончилось. Оно не повисло в воздухе, как непривязанная веревка, оно не осталось незавершенным. Оно было законченным.

Знаменитый Гарри Эмерсон Фосдик выступал в Женевском соборе святого Петра в воскресенье после открытия VI Ассамблеи Лиги Наций. Он выбрал для себя тему: «Все, взявшие меч, мечом и погибнут». Обратите внимание на то, как красиво, торжественно и мощно он завершил свою проповедь:

"Мы не можем примирить Иисуса Христа и войну — вот в чем суть дела. Именно эта проблема должна сегодня волновать совесть христиан.

Война является самым страшным и разрушительным общественным грехом, поражающим человечество; она целиком и полностью является нехристианской; в своих методах и последствиях она воплощает все то, что отрицал Христос, и она не может означать того, что он имел в виду; она является наиболее решительным отрицанием любой христианской доктрины о боге и человеке, чем все атеисты-теоретики на земле могли когда-либо придумать. Было бы хорошо, если бы христианская церковь взяла на себя решение этой величайшей моральной проблемы нашего времени, и было бы хорошо, если бы она вновь, как во времена наших праотцев, выработала ясный способ борьбы против язычества этого современного мира и отказалась поддерживать воюющие страны, поставила царство божие над национализмом и призвала мир к миру. Это было бы не отрицанием патриотизма, а, наоборот, его апофеозом.

Сегодня здесь, под этой высокой и гостеприимной крышей, я, американец, не могу говорить от имени своего правительства, но, как американец и христианин, я говорю от имени миллионов своих сограждан и желаю вам заслуженного успеха в вашей великой работе, в которую мы верим, за которую молимся, о неучастии в которой глубоко сожалеем. Мы боремся многими способами за достижение этой же цели — мира, созданного для мира. Никогда еще не было более возвышенной цели, за которую стоило бороться. Альтернативой является самая страшная катастрофа, перед которой когда-либо стояло человечество. Подобно закону всемирного тяготения в царстве физическом, закон божий в царстве духовном не делает исключения ни для одного человека, ни для одного народа: «все, взявшие меч, мечом и погибнут».

Однако эти образцы концовок выступлений были бы неполными без тех величественных тонов и той, подобной органу, мелодии, которые характеризуют концовку речи Линкольна при вторичном вступлении на пост президента. Ныне покойный граф Керзон Кеддлстонский, почетный ректор Оксфордского университета, заявил, что это выступление «приумножает славу и сокровища человечества... является чистейшим золотом ораторского искусства, более того, почти божественным красноречием»:

"С любовью мы надеемся и с жаром мы возносим свои молитвы о том, чтобы это ужасное бедствие войны как можно скорее кончилось. Однако если богу угодно, чтобы она продолжалась до тех пор, пока все богатства, накопленные в результате двухсот пятидесяти лет самоотверженного труда, были уничтожены, и до тех пор, пока за каждую каплю крови, выступившую от удара кнутом, будет заплачено кровью, выступившей от удара мечом, как это было сказано три тысячи лет назад, тем более мы должны сказать, что «суд божий является правильным и справедливым».

Не обращая ни к кому своей злобы, обращая ко всем свое милосердие, проявляя твердость в правом деле, когда господь дает нам возможность видеть его правоту, давайте же стремиться к тому, чтобы решить стоящую перед нами задачу: перевязать раны страны, позаботиться о тех, кто вынес тяготы битвы и пал в ней, вдовах и сиротах, — делать все, что могло бы способствовать достижению справедливого и прочного мира, как среди нас, так и среди всех народов".

Вы только что прочли то, что, по моему мнению, является самой блестящей концовкой речи, когда-либо произнесенной устами смертного...

Согласны ли вы с моей оценкой? В каких еще речах смогли бы вы найти больше гуманности, больше искренней любви, больше сочувствия?

"Хотя Геттисбергская речь была благородной, — говорит Уильям Э.

Бартон в своей книге «Жизнь Авраама Линкольна», — это выступление достигает еще

более совершенного уровня благородства... Оно является самым выдающимся выступлением Авраама Линкольна и отражает высочайший уровень его интеллектуальной и духовной мощи".

«Она была подобна священной поэме, — писал Карл Шурц. — Ни один американский президент никогда не говорил подобных слов американскому народу. У Америки никогда не было президента, который находил такие слова в глубинах своего сердца».

Однако вы, наверное, не собираетесь произносить бессмертные речи подобно президенту в Вашингтоне или премьер-министру в Оттаве или Канберре. Перед вами будет стоять проблема, как закончить обычное выступление перед группой людей, занимающихся общественной деятельностью. Как же вы сделаете это? Давайте немного подумаем.

Давайте попытаемся разработать некоторые полезные предложения.

Резюмируйте основные положения вашего выступления

Даже в коротком трех — или пятиминутном выступлении оратор вполне в состоянии затронуть такое количество вопросов, что в конце выступления слушатели не вполне ясно будут представлять себе все основные положения его речи. Однако лишь немногие ораторы понимают это. Они не правильно полагают, что если эти моменты абсолютно ясны в их собственном воображении, то они должны быть столь же ясными и для слушателей.

Ничего подобного. Оратор раздумывал над своими идеями в течение определенного времени, однако все они являются новыми для его слушателей; они попадают в слушателей, подобно заряду дроби. Некоторые из них могут затронуть их, но большинство пролетает мимо. Слушатели могут, подобно Яго¹⁶, «помнить множество вещей, но ничего точно».

Один ирландский политический деятель, как говорят, дал следующий совет по поводу выступлений: «Сначала расскажите публике, что вы собираетесь рассказать ей; затем рассказывайте, а потом расскажите ей о том, что вы уже рассказали». Не такая уж плохая мысль. В самом деле, очень часто рекомендуется «рассказывать о том, что вы уже рассказали».

Это следует делать, конечно, кратко, быстро, то есть надо дать только обзор сказанного или резюме.

Вот хороший пример. Оратором был один из руководящих работников в системе чикагских железных дорог:

«Короче говоря, господа, наш собственный конкретный опыт использования этого блокирующего устройства, опыт его применения на востоке, западе и севере, разумные принципы, положенные в основу его действия, средства, которые были сэкономлены в течение одного года благодаря предотвращению крушений, — все это дает мне возможность самым серьезным и решительным образом рекомендовать его немедленное внедрение в нашем южном отделении».

Вы заметили, что он сделал? Вы можете увидеть и почувствовать это, даже не прослушав остальной части его выступления. Он суммировал в нескольких предложениях, употребив пятьдесят пять слов, практически все основные положения, которые он использовал в своей речи.

Разве вам не кажется, что подобные резюме помогают? Если да, то возьмите этот метод на вооружение.

Призыв к действию

¹⁶ Кассио — Прим.ред.

Только что процитированная концовка является блестящей иллюстрацией окончания выступления, призывающего к действию. Оратор хотел, чтобы что-то было сделано: установить блокирующие устройства в южном отделении его железной дороги. Он обосновал свой призыв средствами, которые будут сэкономлены, а также тем фактом, что это предотвратит крушения. Оратор требовал действия, и он получил его. Это было не учебное выступление. Оно прозвучало на совете директоров определенной железнодорожной компании и обеспечило установку блокирующего устройства, то есть то, к чему призывало.

Краткий искренний комплимент

"Великий штат Пенсильвания должен возглавить движение за то, чтобы ускорить приход нового времени. Этот штат, великий производитель железа и стали, штат, на территории которого находится крупнейшая железнодорожная компания в мире и который стоит на третьем месте среди наших сельскохозяйственных штатов, — составляет основу нашей коммерции.

Никогда еще перед этим штатом не разворачивались такие великие перспективы, никогда еще возможности для выполнения им руководящей роли не были более блестящими".

Этими словами Чарлз Шваб закончил свое выступление в обществе «Пенсильвания» в Нью-Йорке. Его слушатели почувствовали себя довольными, счастливыми, оптимистически настроенными. Это заслуживающий положительной оценки способ оканчивать выступление, но, чтобы быть эффективным, он должен быть искренним. Никакой грубой лести, никаких экстравагантностей. Такой род концовки, если в нем не звучит искренность, покажется фальшивым, крайне фальшивым. Люди не пожелают принять его, как фальшивую монету.

Юмористическая концовка

Джордж Коуэн говорил: «Когда вы прощаетесь со слушателями, оставляйте их смеющимися». Если у вас есть способности для того, чтобы сделать это, а также необходимый материал: это очень хорошо. Но как это сделать? Как говорил Гамлет, вот в чем вопрос. Каждый человек должен идти своим путем.

Трудно предположить, чтобы Ллойд Джордж оставил смеющимися участников собрания методистской церкви, к которым он обратился с речью по сверхторжественному поводу, связанному с гробницей Джона Уэсли.

Однако обратите внимание, как умно он это сделал, заметьте также, как гладко и красиво завершил он свое выступление:

"Я рад, что вы взяли в свои руки ремонт его гробницы. Это следует приветствовать. Он был человеком, который питал особое отвращение к неопрятности и отсутствию чистоты. Мне кажется, именно он сказал:

«Пусть никогда и никто не увидит оборванного методиста». Именно благодаря ему вы никогда такого и не видели. (Смех.) Было бы двойной неблагодарностью оставить его могилу в неопрятном состоянии. Вы помните, что он сказал одной девушке из Дербишира, которая подбежала к двери, когда он выходил, и закричала: «Да благословит вас господь, мистер Уэсли». Он ответил: «Женщина, благословение будет более ценным, если твое лицо и фартук будут более чистыми». (Смех.) Вот каково было его отношение к неопрятности. Не оставляйте его могилу неприбранной.

Если бы он видел ее таковой, это огорчило бы его больше, чем что-либо другое. Позаботьтесь о ней. Это памятная и священная гробница. Она — на вашей ответственности". (Аплодисменты.)

Концовка с поэтической строкой

Из всех способов оканчивать выступление ни один не является более подходящим, чем юмор или поэзия, если они к месту. В самом деле, если вам удастся найти подходящие стихи для концовки вашего выступления, это будет почти идеально. Это придаст выступлению желаемый аромат, благородство, индивидуальность, красоту.

Сэр Гарри Лодер закончил свое выступление на Эдинбургском съезде американских делегатов клуба «Ротари» следующим образом:

"А когда вы вернетесь домой, то пусть некоторые из вас пришлют мне почтовую открытку. Я пошлю вам открытки, если вы сами не сделаете этого. Вы легко догадаетесь, что эта открытка послана мною, так как на ней не будет марки. (Смех.) Но я кое-что напишу на ней, и вот что там будет:

Времена года будут приходить и уходить,
Все увядает в свое время, как вам известно,
Но есть нечто, всегда цветущее и свежее, как роса, —
Это любовь и привязанность,
Которые я питаю к вам".

Это маленькое стихотворение вполне соответствует личности Гарри Лодера и, несомненно, созвучно всему настрою его выступления. Посему в данном конкретном случае это было прекрасно. Если бы какой-либо другой формально настроенный и сдержанный член клуба «Ротари» использовал этот стишок в конце своего торжественного выступления, это могло бы выглядеть настолько неестественным, что было бы почти смехотворным. Чем дольше я преподаю искусство публичного выступления, тем более ясно я понимаю и более живо осознаю, что невозможно дать общие правила, которые будут верны во всех случаях жизни. Ведь так много зависит от предмета обсуждения, времени и места действия, да и самого человека.

Каждый должен, как говорил святой Павел, совершать свое спасение.

Я присутствовал в качестве гостя на прощальном обеде в связи с отъездом из Нью-Йорка некоего человека свободной профессии. Один за другим вставали ораторы, превозносили своего уезжавшего друга и желали ему успеха на новой стезе его деятельности. Было около дюжины выступлений, но лишь одно из них завершилось незабываемым образом. Это было именно то выступление, которое закончилось стихами. Выступавший повернулся к уезжавшему и с чувством воскликнул: "Ну, а теперь до свидания, желаю удачи, я желаю тебе всего того, чего я мог бы пожелать самому себе!

Я прикасаюсь к своему сердцу, подобно жителям Востока:
Да будет с тобою мир Аллаха.
Куда бы ты ни пришел, куда бы ты ни приехал,
Пусть растут там прекрасные пальмы Аллаха,
Дни трудов и ночи отдыха пусть принесут тебе благословение
Аллаха.

Я прикасаюсь к своему сердцу, подобно жителям Востока:
Да пребудет с тобою мир Аллаха".

Дж. А. Эббот, вице-президент корпорации «Л.А.Д. моторс» из Бруклина, выступал перед служащими своей организации по поводу преданности и сотрудничества. Он завершил

свое выступление звонкими строками из «Второй книги джунглей» Кипплинга:

"Вот вам Джунглей Закон — и Он незыблем, как небосвод.
Волк живет, покуда его блюдет; Волк, нарушив Закон, умрет.
Как лиана, сплетен, вьется Закон, в обе стороны вырастая:
Сила Стаи в том, что живет Волком, сила Волка — родная Стая".

Киплинг

Если вы пойдете в библиотеку вашего города и скажете библиотекарю, что вы готовите выступление на такую-то тему и хотели бы подобрать поэтическую цитату для выражения той или иной идеи, то вам, возможно, сумеют помочь подобрать что-нибудь похожее в каком-нибудь справочнике типа «Знакомых цитат» Бартлетта.

Сила цитаты из Библии

Если вы сможете процитировать Священное писание в своем выступлении, то вам повезет. Подходящая библейская цитата часто оказывает глубокое воздействие. Известный финансист Фрэнк Вандерлип использовал этот метод в концовке своего выступления, посвященного долгам союзников, которые они должны были выплатить Соединенным Штатам:

"Если мы будем настаивать на буквальном выполнении нашего требования, то оно наверняка не будет выполнено. Если мы будем настаивать на нем из эгоистических соображений, то мы получим не деньги, а ненависть. Если же мы будем великодушными, — мудро великодушными, — то долги могут быть нам выплачены, и то добро, которое мы сделаем этим, будет означать для нас материально больше, чем что-либо другое, с чем мы могли бы расстаться.

«Ибо тот, кто хочет спасти свою жизнь, потеряет ее, но тот, кто потерял свою жизнь ради меня и Священного писания, тот спасет ее»."

Кульминация

Кульминация представляет собой популярный способ окончания выступления. Часто бывает трудно осуществить ее, и она не всегда является подходящей концовкой для всех ораторов и всех тем. Но если она хорошо выполнена, то производит блестящее впечатление. Она достигает вершины, с каждым предложением становясь все более мощной. Хороший пример кульминации можно найти в окончании выступления о Филадельфии, которое получило премию и приведено в главе третьей.

Линкольн использовал кульминацию при подготовке своих заметок для лекции о Ниагарском водопаде. Заметьте, как каждое следующее сравнение является более сильным, чем предыдущее, и как он достигает кульминационного эффекта, сопоставляя возраст Ниагары с временами Колумба, Христа, Моисея, Адама и т.д.:

«Это вызывает в памяти бесконечное прошлое. Когда Колумб впервые искал наш континент, когда Христос страдал на кресте, когда Моисей вел Израиль через Красное море, более того, даже когда Адам впервые был создан руками господина, — тогда, как и теперь, здесь ревел Ниагарский водопад. Глаза вымерших доисторических гигантов, чьи кости наполняют могильные холмы Америки, смотрели на Ниагару так же, как смотрим на нее сейчас мы. Являясь современником первого племени людей и будучи старше, чем первый человек, Ниагара так же сильна и свежа сегодня, как и десять тысяч лет назад. Мамонты и мастодонты, вымершие так давно, что только остатки их громадных костей подтверждают,

что они когда-то существовали, тоже смотрели на Ниагару, которая в течение всего этого долгого времени не останавливалась ни на секунду, и ее поток никогда не высыхал, никогда не замерзал, никогда не замирал, никогда не отдыхал».

Уэнделл Филлипс использовал такой же прием в своем выступлении о Туссене-Лувертьюре. Концовка его выступления приводится ниже. Этот отрывок часто цитируется в книгах, посвященных публичным выступлениям.

В нем чувствуется энергия и жизненная сила. Оно кажется интересным, несмотря на то, что слишком витиевато для нашего практичного века. Эта речь была написана более пятидесяти лет назад. Интересно отметить, насколько не прав был Уэнделл Филлипс в своих прогнозах относительно исторического значения Джона Брауна и Туссена-Лувертьюра «пятьдесят лет спустя, когда истина получит слово». Видимо, столь же трудно предугадать ход истории, как предсказать цены на бирже в следующем году или стоимость свиного сала.

"Я бы назвал его Наполеоном, но Наполеон создал свою империю, нарушив клятвы и пролив море крови. Этот человек никогда не нарушал своего слова. «Никакой мести» — вот был его великий девиз и принцип жизни. Вот последние слова, которые он сказал своему сыну во Франции:

«Мой мальчик, ты когда-нибудь вернешься в Санто-Доминго. Забудь, что Франция убила твоего отца». Я назвал бы его Кромвелем, но Кромвель был только солдатом, и государство, которое он основал, сошло с ним в могилу. Я назвал бы его Вашингтоном, но великий виргинец имел рабов.

Этот человек рисковал своей империей, но не разрешал торговлю рабами в самой заурядой деревушке своих владений.

Вы можете сегодня посчитать меня фанатиком, ибо вы читали историю не глазами, а своими предрассудками. Однако пятьдесят лет спустя, когда истина получит слово, муза истории напишет имена Фокиона для Греции, Брута для Рима, Хемпдена¹⁷ для Англии, Лафайета для Франции, выберет Вашингтона как яркий и совершенный цветок нашей более ранней цивилизации, а также Джона Брауна, который был созревшим плодом времени нашего полудня, а затем, обмакнув свое перо в солнечный свет, она напишет яркими синими буквами над именами их всех имя солдата, государственного деятеля и мученика — Туссена-Лувертьюра".

Когда время истекает

Ищите, исследуйте, экспериментируйте до тех пор, пока вы не подберете хорошую концовку и хорошее начало. Затем объедините их вместе.

Тот оратор, который не сократит свое выступление, чтобы оно соответствовало настроению нашего спешащего и быстрого века, будет принят слушателями без восторга, а в некоторых случаях просто отрицательно.

Не кто иной, как святой Савл из Тарса¹⁸, согрешил следующим образом: во время его проповеди один из его слушателей, «один юноша, именем Евтих», заснул, выпал из окна и чуть не сломал себе шею. Но даже и после этого Савл не прекратил своей речи. Всяко бывает. Я помню, как один оратор, врач, выступил однажды в университетском клубе в Бруклине.

Шел долгий банкет. Выступило уже много ораторов. Когда наступила его очередь, было уже два часа ночи. Если бы он обладал тактом, деликатностью и чувством

¹⁷ Хемпден, Джон (1494? — 1643) — английский патриот, отказавшийся платить корабельную пошлину, введенную Карлом I.

¹⁸ Савл — иудейское имя апостола Павла

ответственности, он сказал бы полдюжины фраз и дал нам возможность разойтись по домам. Сделал ли он это? Нет, только не он. Он завел сорокапятиминутную тираду против вивисекции. Не успел он произнести и половины своей речи, как его слушатели уже желали, чтобы он, подобно Евтиху, вывалился из окна и сломал себе что-нибудь, что заставило бы его замолчать.

Мистер Лоример, будучи редактором журнала «Сатердей ивнинг пост», рассказал мне, что он всегда прекращает публикацию серии статей в журнале, когда они оказываются на вершине популярности и читатели требуют продолжения. Зачем же тогда останавливаться? Зачем это делать?

«Затем, — говорит Лоример, — что после пика популярности очень скоро наступает пресыщение».

Это мудрое замечание относится и к публичным выступлениям.

Прекратите говорить, когда слушатели все еще страстно желают, чтобы вы продолжали свое выступление.

Величайшую проповедь, которую Христос когда-либо произносил, Нагорную проповедь, можно повторить за пять минут. Выступление Линкольна в Геттисберге состояло лишь из десяти предложений. Всю историю сотворения мира можно прочитать в Книге Бытия за меньший промежуток времени, чем тот, который требуется, чтобы прочесть рассказ об убийстве в утренней газете... Будьте кратки! Будьте кратки!

Доктор Джонсон, архиепископ Ньясы, написал книгу о первобытных народах Африки. В течение сорока пяти лет он жил среди них и наблюдал их. Он пишет, что, когда оратор говорит слишком долго на деревенском сходе, называемом гвангвана, слушатели заставляют его замолчать криками «иметоша!», что означает «довольно!». Рассказывают, что жители одного племени разрешают оратору говорить столько времени, сколько он может простоять на одной ноге. Когда большой палец поднятой ноги касается земли, оратор должен окончить свою речь.

Слушатели обычной аудитории, хотя они могут быть более вежливыми и более сдержанными, в такой же степени не любят длинных речей.

Так что помните об их судьбе,
Хотя я знаю, что вы об этом забудете,
И учитесь у них, как выступать.

Резюме

1. Концовка речи действительно является ее самым стратегически важным элементом. То, что сказано в конце, слушатели, скорее всего, будут дольше помнить.

2. Не заключайте свое выступление словами: «Вот приблизительно все, что я хотел сказать по этому вопросу. Так что, пожалуй, я на этом закончу». Заканчивайте, но не говорите о том, что вы заканчиваете.

3. Тщательно подготовьте концовку вашей речи заранее, как это делали Вебстер, Брайт и Гладстон. Прорепетируйте ее. Знайте почти слово в слово, как вы собираетесь закончить свое выступление. Плавно заканчивайте свою речь. Не оставляйте ее незавершенной и разбитой, подобно зазубренному булыжнику.

4. Вот семь вариантов концовок:

а) резюмировать, вновь повторить и кратко изложить основные положения, которые вы затрагивали в своем выступлении;

б) призвать к действию;

в) сделать слушателям подходящий комплимент;

- г) вызвать смех;
- д) процитировать подходящие поэтические строки;
- е) использовать цитату из Библии;
- ж) создать кульминацию.

5. Подготовьте хорошее начало и хороший конец выступления и сделайте так, чтобы они были связаны друг с другом. Всегда прекращайте свое выступление прежде, чем ваши слушатели захотят этого. Помните:

«После пика популярности очень скоро наступает пресыщение».

Глава десятая

Как сделать ясным смысл вашего выступления

Во время первой мировой войны один известный английский епископ выступал перед неграмотными солдатами в Кемп-Аптоне. Их должны были отправить в окопы, но лишь очень немногие среди них имели представление о том, почему их посылают воевать. Я знаю об этом, так как спрашивал их. Тем не менее епископ, член палаты лордов, толковал этим людям об «интернациональной дружбе» и о «праве Сербии на место под солнцем».

Куда там. Половина из них не знала, что такое Сербия: город или название болезни. Что касается итогов его речи, то с таким же успехом мог произнести высокопарный панегирик по поводу небулярной космогонической теории. Тем не менее ни один солдат не покинул зал: во время его выступления военные полицейские, вооруженные револьверами, стояли у каждого выхода и никого не выпускали.

Я не собираюсь умалять способности этого епископа. Не исключено, что, выступая перед образованными людьми, он мог оказаться хорошим оратором. Однако с этими солдатами он потерпел неудачу, причем неудачу полную: он не знал своих слушателей и наверняка не знал ни точной цели своего выступления, ни того, как ее достичь.

Что мы имеем в виду, говоря о цели выступления? А вот что: каждое выступление, независимо от того, сознает это оратор или нет, имеет перед собой одну из четырех главных целей. Что это за цели?

1. Разъяснить какой-то вопрос.
2. Произвести впечатление и убедить.
3. Добиться действия.
4. Развлечь.

Позвольте проиллюстрировать это положение несколькими конкретными примерами.

Линкольн, который всегда в большей или меньшей степени интересовался механикой, в свое время изобрел и запатентовал устройство, предназначенное для того, чтобы снимать суда с мели. Он работал в механической мастерской неподалеку от своей адвокатской конторы, занимаясь изготовлением модели этого устройства. Хотя это устройство в конечном счете оказалось неприменимым, он был полон энтузиазма по поводу его возможностей. Когда друзья пришли к нему в контору, чтобы посмотреть на модель, то он не пожалел времени, чтобы объяснить принцип ее действия. Главная цель этих объяснений заключалась в том, чтобы внести ясность.

Когда Линкольн произносил свою бессмертную речь в Геттисберге, когда он произносил свою первую и вторую речи при вступлении на пост президента, когда умер Генри Клей и Линкольн произносил хвалебную речь о нем — во всех этих случаях главная цель выступлений Линкольна состояла в том, чтобы произвести впечатление и убедить. Конечно, он должен был выражаться ясно, чтобы убедить, однако в этих случаях ясность не была его главной заботой.

В своих выступлениях перед присяжными он старался добиться вынесения нужного ему приговора. В своих политических речах он стремился получить голоса избирателей. В этих случаях его целью было действие.

За два года до того, как Линкольн был избран президентом, он подготовил лекцию об изобретениях, и целью этой лекции было развлечь слушателей. По крайней мере именно такая цель должна была стоять перед ним, но он явно не достиг здесь большого успеха. Фактически его карьера в качестве популярного лектора принесла ему серьезное разочарование. В одном городе на его лекцию не пришел никто.

Однако он добился успеха, даже выдающегося успеха в других своих речах, о которых я уже упоминал. Почему? А потому, что в этих случаях он понимал свою цель и знал, как ее достичь. Он знал, куда хочет идти и как туда добраться. Именно потому, что многие ораторы именно этого не знают, они часто начинают путаться в словах и попадают в затруднительное положение.

Например, я видел однажды, как освистали одного американского конгрессмена на старом нью-йоркском ипподроме и заставили его уйти с трибуны, так как он, несомненно, бессознательно, но тем не менее неразумно, избрал ясность в качестве своей цели. Это было во время войны. Он рассказывал своим слушателям о том, как Соединенные Штаты к ней готовятся. Толпа не желала, чтобы ее просвещали, а хотела, чтобы ее развлекали. Присутствовавшие слушали его терпеливо и вежливо в течение десяти минут, четверти часа, надеясь, что он скоро закончит, но этого не произошло. Он продолжал бессвязно говорить, перескакивая с одной мысли на другую, терпение слушателей иссякло, и они уже больше не могли этого терпеть. Кто-то начал иронически аплодировать. Другие поддержали эти аплодисменты. Через минуту тысяча слушателей свистели и кричали.

Бестолковый оратор, неспособный понять настроение своей аудитории, решил продолжить выступление. Это их возмутило. Началась битва. Их нетерпение перешло в ярость. Они решили заставить его замолчать. Буря протеста становилась все громче и громче. Наконец шум разгневанной толпы заглушил его слова, и даже на расстоянии двадцати футов его уже не было слышно. Тогда он решил отступить, признать свое поражение и униженно ретироваться.

Помните об этом примере. Знайте свою цель, тщательно определите ее, прежде чем приступите к подготовке вашего выступления. Вы должны знать, как добиться этой цели. После этого приступайте к ее достижению, действуйте искусно и со знанием дела.

Используйте сравнения для большей ясности

Что касается ясности, то не следует недооценивать ни ее важности, ни трудности ее достижения. Однажды я слышал, как некий ирландский поэт читал на вечере свои произведения. Даже десять процентов слушателей не представляли себе, о чем он говорит. Очень многие ораторы, выступающие публично или в интимной обстановке, напоминают этого человека.

Когда я обсуждал основные принципы публичных выступлений с сэром Оливером Лоджем, человеком, который читает лекции в университетах и для публики в течение сорока лет, то он особенно подчеркнул значение, во-первых, знаний и подготовки и, во-вторых, «усилий, направленных на то, чтобы быть легко понятым».

В начале франко-прусской войны генерал фон Мольтке сказал своим офицерам: «Запомните, господа, что любой приказ, который может быть не правильно понят, будет не правильно понят».

Наполеон признавал наличие этой опасности. Его наиболее настойчивым и часто повторяемым указанием своим секретарям было:

«Выражайтесь яснее! Выражайтесь яснее!»

Когда ученики спросили Христа, почему он учит людей притчами, то он ответил: «Они,

видя не видят и, слыша не слышат, и не разумеют».

Когда вы говорите о предмете, чуждом вашим слушателям или слушателю, можете ли вы надеяться, что вас поймут в большей степени, чем народ понимал Учителя?

Вряд ли. Что же можно сделать? Что сделал он, когда столкнулся с такой же ситуацией? Он решил ее самым простым и естественным из всех возможных способов: он объяснил то, что люди не знали, сравнивая это с тем, что им было известно. Царство небесное... На что оно похоже? Как могли понять это безграмотные крестьяне Палестины? Поэтому Христос описывал его при помощи предметов и явлений, которые были им уже известны:

"Царство небесное подобно закваске, которую женщина, взявши, положила в три меры муки, доколе не вскисло все...

И царство небесное подобно купцу, ищущему хороших жемчужин... Еще подобно царство небесное неводу, закинутому в море..."

Это было понятно, и это они могли осознать. Среди слушателей находились хозяйки, которые использовали дрожжи каждую неделю; рыбаки забрасывали сети в море каждый день; купцы имели дело с жемчугом.

А как Давид пояснил попечение и любовную доброту Иеговы?

«Господь — пастырь мой! Я ни в чем не буду нуждаться: он покоит меня на злачных пажитях и водит меня к водам тихим».

Злачные пажити в этой почти бесплодной стране... вода, которую могут пить овцы, — эти пастушеские народы могли понять такие слова.

Вот довольно наглядный и в какой-то мере забавный пример применения этого принципа. Несколько миссионеров переводили Библию на диалект одного племени, живущего неподалеку от Экваториальной Африки.

Они подошли к следующему предложению: «Хотя грехи твои будут как пурпур, они станут белыми как снег». Как они должны были перевести эту фразу? Буквально? Это было бы бессмысленно и абсурдно. Туземцам никогда не приходилось расчищать от снега тротуары февральским утром. В их языке даже не было слова, обозначающего снег. Они не смогли бы понять разницу между снегом и дегтем, но зато они много раз влезали на кокосовые пальмы и стряхивали вниз несколько кокосовых орехов себе на обед. Поэтому миссионеры сравнили незнакомое со знакомым и перевели эту фразу следующим образом: «Хотя грехи твои будут как пурпур, они станут такими же белыми, как мякоть кокосового ореха».

В данных обстоятельствах вряд ли возможно было сделать это лучше, не правда ли?

В учительском колледже Уорренсбурга, штат Миссури, я слышал одного лектора, рассказывавшего об Аляске. Во многих местах своего выступления он не сумел быть ясным или интересным для слушателей, так как, в отличие от тех африканских миссионеров, не учел, что нужно говорить такими словами, которые понятны слушателю. Например, он сообщил нам, что население Аляски составляет 64 356 человек, а площадь — 590 804 квадратных мили.

Полмиллиона квадратных миль — что это означает для обычного человека? Очень мало. Он не привык мыслить категориями квадратных миль.

Они не вызывают в его воображении никакой картины. Он не знает, составляют ли 500 тысяч квадратных миль территорию, примерно равную штату Мэн или штату Техас. Представим себе, что оратор сообщил, что береговая линия Аляски и ее островов длиннее, чем экватор, и что ее площадь превышает площадь штатов Вермонт, Нью-Гэмпшир, Мэн, Массачусетс, Род-Айленд, Коннектикут, Нью-Йорк, Нью-Джерси, Пенсильвания, Делавэр, Мэриленд, Западная Виргиния, Северная Каролина, Южная Каролина, Джорджия, Флорида, Миссисипи и Теннесси, вместе взятых.

Разве это не дало бы всем присутствующим довольно ясное представление о величине территории Аляски?

Он заявил, что население составляет 64 356 человек. Видимо, даже один человек из

десяти не помнит цифр переписи населения более пяти минут, а может быть, даже и одной минуты. Почему? Потому что быстрое произнесение цифр «шестьдесят четыре тысячи триста пятьдесят шесть» не производит очень ясного впечатления, а оставляет лишь неопределенное и нечеткое представление, подобно словам, написанным на прибрежном песке.

Следующая волна внимания полностью стирает их. Разве не было бы разумнее сказать о численности населения в связи с тем, что является для людей хорошо знакомым? Например, что Сент-Джозеф находится не очень далеко от того маленького городка в штате Миссури, где проживали слушатели. Многие из них бывали в Сент-Джозефе, а Аляска в то время имела население на десять тысяч человек меньше, чем Сент-Джозеф. Было бы лучше, если бы говорили об Аляске в связи с тем самым городом, в котором выступал лектор. Было бы значительно понятнее, если бы он сказал: «Аляска в восемь раз больше, чем штат Миссури, но в то же время ее население лишь в тринадцать раз больше того количества жителей, которые живут здесь, в городе Уорренсбурге».

Какое утверждение является более ясным в нижеследующих примерах, "а" или "б"? а. Самая близкая к нам звезда находится на расстоянии тридцати пяти триллионов миль. б. Поезд, идущий со скоростью одной мили в минуту, мог бы достичь самой близкой к Земле звезды за сорок восемь миллионов лет; если бы на этой звезде запели песню и звук мог бы достичь Земли, то для этого потребовалось бы три миллиона восемьсот тысяч лет. Если протянуть между этой звездой и Землей нить паутины, то она весила бы пятьсот тонн. а. Собор святого Петра, самая большая церковь в мире, имеет двести тридцать два ярда в длину и триста шестьдесят четыре фута в ширину. б. Его величина приблизительно соответствует двум зданиям, подобным Капитолию в Вашингтоне, поставленным одно на другое.

Сэр Оливер Лодж успешно использовал этот метод, объясняя неподготовленной аудитории величину и природу атома. Я слышал, как он рассказывал группе слушателей в Европе, что в одной капле воды содержится столько же атомов, сколько капель воды в Средиземном море, а многие из его слушателей уже провели больше недели в путешествии от Гибралтара до Суэцкого канала. Для того чтобы сделать предмет беседы еще более понятным, он сказал, что в одной капле воды имеется столько же атомов, сколько травинок на всей нашей планете.

Ричард Хардинг Дэвис сообщил группе своих слушателей в Нью-Йорке, что мечеть святой Софии «так же велика, как зал театра на Пятой авеню».

Он сказал, что Бриндизи «выглядит как Лонг-Айленд-Сити, если въезжаешь в него сзади».

Всегда используйте этот принцип в ваших выступлениях. Если вы описываете великую пирамиду, то сначала сообщите вашим слушателям, что ее высота составляет четыреста пятьдесят один фут, а затем сравните эту высоту с величиной какого-либо здания, которое они видят ежедневно.

Расскажите им, какое количество городских кварталов могло бы поместиться на ее основании. Не употребляйте цифры, показывающие столько-то галлонов этого или столько-то тысяч баррелей того, не сообщив слушателям, какое количество помещений того размера, в котором вы выступаете, могло бы быть заполнено данным количеством жидкости.

Вместо того чтобы говорить, что какой-то предмет имеет двадцать футов вышины, лучше сказать, что он в полтора раза выше этого зала. Вместо того чтобы указывать расстояние в милях, было бы значительно разумнее сравнить расстояние, например, с расстоянием до узловой железнодорожной станции или до какой-то улицы.

Избегайте специальных терминов

Если вы принадлежите к представителям определенной профессии — если вы юрист, врач, инженер или занимаетесь какой-либо весьма специализированной деятельностью, —

вы должны быть вдвойне осторожны, беседуя с людьми, не связанными с вашей профессией, когда сообщаете им какие-либо необходимые подробности.

Я говорю о необходимости быть вдвойне осторожным, так как в силу моих профессиональных обязанностей я выслушал сотни выступлений, которые потерпели неудачи, и неудачи жестокие, именно в связи с этим вопросом. Выяснилось, что ораторы совершенно не принимали во внимание неподготовленность слушателей в их конкретной области. Что же происходило? Они бессвязно говорили, перескакивая с одной мысли на другую, и выражали идеи, используя фразы, понятные знающим людям, но для непосвященных их речь была такой же мутной, как воды Миссури, которые после июньских дождей затопляют свежевспаханые поля кукурузы в штатах Айова и Канзас.

Что должен делать такой оратор? Ему следует прочесть и запомнить следующие советы бывшего сенатора от штата Индиана Бевериджа:

"Очень удобным приемом будет, если вы выберете в вашей аудитории наименее подготовленного с виду слушателя и постараетесь заинтересовать его своим выступлением. Этого можно добиться только путем ясного изложения фактов и четкой аргументацией. Еще лучшим методом является концентрация внимания оратора на мальчике или девочке, присутствующих вместе с родителями.

Скажите себе и скажите это громко вашим слушателям, если этого хотите, что вы постараетесь быть настолько ясным в своей речи, что даже ребенок сможет понять и запомнить ваши объяснения по затронутому вопросу. И после окончания выступления сможет повторить то, что вы сказали".

Я помню, как один врач во время беседы заявил, что «диафрагмальное дыхание, несомненно, помогает перистальтике кишечника и очень полезно для здоровья». Он собирался этой фразой закончить свое объяснение и перейти к следующему вопросу. Я остановил его и попросил поднять руки тех слушателей, которые имели ясное представление о том, чем отличается диафрагмальное дыхание от других видов дыхания, почему оно особенно полезно для здоровья человека, а также что такое перистальтика.

Результаты «референдума» поразили доктора. Он снова вернулся к объяснению этой темы и изложил ее следующим образом:

"Диафрагма представляет собой тонкую мышцу, образующую дно грудной клетки в основании легких и верхнюю часть брюшной полости. Если диафрагма не является активной и дыхание осуществляется при помощи грудной клетки, то она изогнута подобно перевернутой миске.

При полостном дыхании каждый вдох заставляет куполообразную мышцу опускаться вниз до тех пор, пока она не становится почти плоской и вы не начинаете чувствовать, что мышцы живота прижимаются к поясу. Такое направленное вниз давление диафрагмы массирует и стимулирует органы, находящиеся в верхней части брюшной полости, — желудок, печень, поджелудочную железу, селезенку и солнечное сплетение.

Когда вы снова делаете выдох, то ваш желудок и кишечник прижимаются к диафрагме и снова получают массаж. Такой массаж способствует процессу очищения организма.

Очень часто кишечник является причиной различных заболеваний. Если наш желудок и кишечник получают необходимые упражнения благодаря глубокому диафрагальному дыханию, то в большинстве случаев мы сможем избежать расстройства пищеварения, запоров и самоотравления организма".

Секрет ясности в выступлениях Линкольна

Линкольн обладал глубокой и постоянной склонностью высказывать свои аргументы

таким образом, чтобы они сразу становились ясными для всех присутствующих. В своем первом послании в конгресс он использовал выражение «засахаренный». Мистер Дефриз, заведовавший правительственной типографией и бывший личным другом Линкольна, сказал, что такая фраза подошла бы для импровизированного выступления в Иллинойсе, но она является недостаточно возвышенной для такой исторической речи. «Знаешь что, Дефриз, — ответил Линкольн. — Если ты считаешь, что когда-нибудь настанет время, когда люди не будут понимать это выражение, то я изменю его; пока же пусть оно останется».

Однажды он объяснил доктору Гулливеру, президенту колледжа Нокса, как у него развилась «страсть» к простому языку:

"Среди моих самых ранних воспоминаний я помню, как, будучи маленьким ребенком, я всегда сердился, когда кто-либо разговаривал со мной языком, которого я не мог понять. Мне кажется, что я никогда в своей жизни больше ни на что другое не сердился, но это всегда раздражало меня и продолжает раздражать по сей день. Я вспоминаю, как я уходил вечером в свою маленькую спальню после того, как слышал разговоры соседей с моим отцом, и, расхаживая взад и вперед по комнате, затрачивал большую часть ночи на то, чтобы понять точный смысл отдельных высказываний, которые были мне неясны. Хотя я старался заснуть, но не мог, так как пытался уловить какую-то мысль. Когда мне казалось, что я уловил ее, то я не успокаивался до тех пор, пока не повторял ее снова и снова и не выражал ее достаточно простым языком, который, как мне казалось, мог быть понятен любому знакомому мальчику.

Это стало моей страстью, и она не оставляет меня и сейчас".

Страстью? Да, это можно назвать именно так. Наставник Грэм из Нью-Сейлема свидетельствовал: «Были случаи, когда Линкольн в течение многих часов пытался найти наилучший способ из трех для выражения той или иной мысли».

Одной из обычных причин, по которой люди оказываются непонятыми, является то, что они сами недостаточно ясно понимают то, что хотят выразить. Туманные впечатления! Неясные, расплывчатые идеи! Что же получается в результате? Их разум в таком тумане функционирует не лучше, чем фотоаппарат в настоящем тумане. Они должны так же беспокоиться по поводу неясности или двусмысленности, как это делал Линкольн. Им необходимо использовать его методы.

Используйте способность слушателей видеть

Нервы, которые отходят от глаз к мозгу, как мы уже писали в главе четвертой, во много раз толще, чем те, которые отходят от ушей. Наука показывает, что мы уделяем в двадцать пять раз больше внимания зрительным впечатлениям, чем слуховым.

Старинная китайская пословица гласит: «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».

Поэтому, если вы хотите быть точно понятым, лучше охарактеризуйте ваши идеи, сделайте их зримыми. Таков был план покойного Джона Г. Паттерсона, президента известной компании «Нэшнл кэш реджистер». Для журнала «Систем мэгэзин» он написал статью, в которой изложил методы, используемые им во время выступлений перед своими рабочими и торговыми агентами:

"Я считаю, что, для того чтобы вас понимали и слушали с постоянным вниманием, одних слов недостаточно. Необходимо какое-либо впечатляющее дополнение. Хорошо дополнять свое выступление, если это возможно, иллюстрациями, показывающими, что правильно, а что неверно; диаграммы значительно более убедительны, чем обычные слова, а иллюстрации более убедительны, чем диаграммы. Идеальным вариантом изложения какого-либо вопроса будет такой, при котором каждый раздел вашего выступления

сопровождается иллюстрациями и слова используются только для связи между ними. Я давно уже понял, что в общении с людьми иллюстрация значительно важнее, чем любые слова, которые я мог бы сказать.

Исключительно эффективными являются маленькие рисунки... У меня есть целая система их показа, или «бесед в иллюстрациях». Кружок со знаком доллара означает денежную единицу, а мешок со знаком доллара — большую сумму денег. Очень хорошего эффекта можно достичь при помощи простых рисунков человеческих лиц. Нарисуйте кружок, а внутри него несколько черточек, обозначающих глаза, нос, рот и уши. Если изгибать эти черточки в различных направлениях, то это будет придавать лицу различное выражение. Состарившегося человека изображают с уголками губ, опущенными вниз; у человека бодрого, современного эти черточки направлены вверх. Все эти рисунки очень просты; к тому же надо помнить, что самый способный рисовальщик вовсе не тот, кто рисует самые красивые картинки. Здесь задача заключается в том, чтобы контрастно выразить мысль.

Большой мешок и маленький мешок с деньгами, поставленные рядом, являются естественными символами правильного и не правильного пути; правильный путь приносит вам много денег, а не правильный — мало. Если вы научитесь быстро набрасывать эти рисунки во время своего выступления, то исчезнет опасность того, что слушатели не станут вас внимательно слушать; они обязательно будут смотреть на то, что вы делаете, и пройдут вместе с вами по всем этапам ваших объяснений к той точке, к которой вы хотите их подвести. Кроме того, такие забавные фигурки придают людям хорошее настроение".

Я часто просил одного художника походить вместе со мной по цехам и незаметно зарисовывать все, что делается не правильно. Затем эти наброски были превращены в рисунки, после чего я собрал своих работников и показал им, что именно они делают не правильно. А когда я услышал о существовании аппарата стереоптикон, то немедленно приобрел его и стал показывать эти рисунки на экране, что, конечно, более эффективно, чем на бумаге. Затем появилось кино. Я думаю, что у меня был один из самых первых киноаппаратов. В настоящее время у нас имеется крупный отдел с большим количеством кинофильмов и более чем с шестьюдесятью тысячами цветных стереослайдов".

Разумеется, не каждый предмет или случай может быть изображен при помощи наглядных пособий и рисунков. Тем не менее следует использовать их по возможности. Они привлекают внимание, стимулируют интерес и часто делают наши выступления в два раза более понятными.

Рокфеллер смахивает со стола монеты

Рокфеллер рассказал на страницах журнала «Систем мэгэзин», как он использовал наглядные пособия для того, чтобы разъяснить финансовое положение компании «Колорадо фьюэл энд айрон»:

"Как я узнал, они (рабочие «Колорадо фьюэл энд айрон») полагали, что Рокфеллеры получают громадные прибыли от своей компании, так как бесчисленное множество людей говорили им об этом. Я изложил им действительную ситуацию. Я показал им, что в течение тех четырнадцати лет, когда мы были связаны с этой компанией, она ни разу не уплатила нам ни одного цента дивидендов на наши акции.

Во время одной из наших встреч я нарисовал конкретную картину состояния финансов этой компании. Я положил несколько монет на стол.

Затем я смахнул ту часть, которая соответствовала заработной плате

рабочих, ибо первой обязанностью компании является выплата заработной платы. Затем я снял еще несколько монет, символизировавшие жалование служащих, а также оставшиеся монеты, символизировавшие оклады директоров, после чего для держателей акций не осталось ни одной монеты. И тогда я спросил: «Разве справедливо, что в этой корпорации, где все мы являемся партнерами, три партнера получают доходы, большие или маленькие, а четвертый партнер ничего не получает?»

Пусть ваши иллюстрации будут ясными и конкретными, как силуэт оленьих рогов на фоне заходящего солнца. Например, слово «собака» вызывает в вашем воображении более или менее определенный образ этого животного, может быть коккер-спаниеля, скотчтерьера, сенбернара или шпица. Обратите внимание, насколько яснее становится образ в вашем мозгу, когда я говорю «бульдог», то есть термин более конкретный. А разве слова «пятнистый бульдог» не вызывают в вашем воображении еще более выразительной картины? Когда вы говорите «черный шотландский пони», то разве это не выразительнее, чем простое слово «лошадь»? Фраза «белый петух бантамской породы со сломанной ногой» вызывает в вашем представлении значительно более ясную и четкую картину, чем простой термин «домашняя птица».

Повторяйте важные идеи различными словами

Наполеон считал повторение единственно серьезным принципом в риторике. Он знал, что идея не всегда станет мгновенно понятной для всех только потому, что она стала ясной для него. Он знал, что необходимо время для осознания новых идей и что воображение человека должно быть сосредоточено на них. Короче говоря, он знал, что их необходимо повторять, но не одними и теми же словами. Слушателям это не понравится, и они будут правы. Однако если повторение осуществляется при помощи новых фраз, если оно варьируется, то ваши слушатели никогда не будут считать это повторением.

Возьмем конкретный пример. Ныне покойный мистер Брайан говорил:

«Вам не удастся заставить людей понять какой-то вопрос, если вы сами его не понимаете. Чем яснее вы представляете его себе, тем понятнее вы сможете изложить это вопрос другим».

Здесь последнее предложение является не более чем повторением мысли, содержащейся в первом предложении. Однако когда эти предложения произносятся, то у вас не хватает времени заметить, что это повторение.

Вы только чувствуете, что предмет беседы сделался более понятным.

Во время занятий на своих курсах мне нередко приходится слышать выступления, которые были бы значительно более ясными и впечатляющими, если бы оратор использовал вышеуказанный принцип повторения. Новички почти полностью игнорируют его. А жаль!

Используйте общие категории и конкретные примеры

Один из наиболее надежных и простых способов сделать вашу речь понятной — это использовать общие категории и конкретные примеры. Какая разница между данными понятиями? Как видно из названия, одно из них общее, а другое конкретное.

Позвольте продемонстрировать разницу между ними и их использованием на конкретном примере. Возьмем такое утверждение: «Есть мужчины и женщины свободных профессий, которые зарабатывают громадные деньги».

Является ли это утверждение очень ясным? Получили ли вы четкое представление о том, что именно говорящий имел в виду? Нет, и сам оратор не может быть уверен в том,

какое именно представление в воображении слушателей вызвало это его заявление. Сельский врач в горах Озарк может представить себе семейного врача в небольшом городе с доходом в пять тысяч долларов. Преуспевающий горный инженер может подумать о людях его профессии, зарабатывающих сто тысяч в год. Данное утверждение очень расплывчато и неопределенно, и его следует сделать более конкретным. Необходимо добавить несколько разъясняющих подробностей, чтобы показать, какие именно профессии выступающий имеет в виду и что он хотел сказать словами «громадные деньги».

«Есть адвокаты, профессиональные боксеры, композиторы, сочиняющие песни, романисты, драматурги, художники, актеры, певцы и певицы, которые зарабатывают больше, чем президент Соединенных Штатов».

Ну, а теперь разве слушатель не получил более ясное представление о том, что имел в виду оратор? Однако он не назвал конкретных фамилий.

Он использовал общие категории, а не конкретные примеры. Он сказал «певцы и певицы», но не назвал певиц Розу Понсель, Кирстен Флегстад или Лили Понс.

Итак, это заявление все еще продолжает оставаться более или менее неопределенным. Мы не можем припомнить конкретных примеров, чтобы его проиллюстрировать. А разве оратор не должен делать этого для нас? Разве его заявление не было бы значительно более ясным, если бы он использовал конкретные примеры, как это сделано в нижеследующем абзаце?

«Выдающиеся адвокаты Сэмюэл Антермейер и Макс Стюэр зарабатывают миллион долларов в год. Известно, что ежегодный доход Джека Демпси достигает полумиллиона долларов. Джо Луис, молодой и необразованный негритянский боксер, когда ему было всего двадцать с небольшим лет, зарабатывал в год более пятисот тысяч долларов. Рассказывают, что музыкальные произведения в стиле регтайм Ирвинга Берлина приносят ему ежегодно полмиллиона долларов. Сидней Кингсли еженедельно получает по закону об авторском праве десять тысяч долларов за свои пьесы. Герберт Уэллс в своей автобиографии признал, что его литературный труд принес ему три миллиона долларов. Своими картинами Диего Ривера зарабатывал более полумиллиона долларов ежегодно. Катарина Карнелл неоднократно отказывалась от гонорара в пять тысяч долларов в неделю за участие в кинофильмах».

Теперь слушатели получили исключительно ясное и живое представление именно о том, что хотел сообщить им оратор.

Будьте конкретны. Будьте определенны. Определенность делает вашу речь более ясной, впечатляющей, убедительной и интересной.

Не соперничайте с горным козлом

Профессор Уильям Джеймс в одном из своих выступлений перед учителями заметил, что во время лекции следует рассматривать только один вопрос, а та лекция, которую он имел в виду, продолжалась час. Тем не менее недавно я слушал оратора, продолжительность выступления которого ограничивалась тремя минутами, но он начал с того, что хотел привлечь наше внимание к одиннадцати различным вопросам. Таким образом, на каждый вопрос отводилось шестнадцать с половиной секунд. Кажется невероятным, что умный человек может сделать такую абсурдную попытку.

Правда, я привожу здесь крайний случай, однако подобная тенденция, хотя и не в такой степени, является помехой почти для каждого новичка. Он напоминает гида компании «Кук», который показывает туристу Париж за один день. Это все равно, что попытаться обойти Американский музей естественной истории за тридцать минут. В результате не будет ни ясности, ни удовольствия. Многие выступления оказываются неясными по той причине, что оратор, как представляется, пытается поставить мировой рекорд по количеству затронутых вопросов в течение того времени, которое ему отведено. Он скачет от одного

вопроса к другому с быстротой и проворностью горного козла.

Большинство выступлений должно быть краткими, так что вам следует соответственно подготовить для них материал. Например, если вы собираетесь говорить о профсоюзах, то не пытайтесь в течение трех или шести минут рассказывать о том, почему они возникли, о тех методах, которые они используют, о том добре, которое они сделали, о том зле, которое они причинили, и о том, как следует разрешать конфликты в промышленности. Ни в коем случае! Так как если вы попытаетесь это сделать, то ни у кого из ваших слушателей не возникнет ясного представления о том, что вы говорили. Все будет перепутано, предмет получит неясные очертания, впечатление будет слишком отрывочным, и все сообщение будет носить слишком общий характер.

Разве не разумнее взять один и только один какой-нибудь раздел деятельности профсоюзов и подробно рассмотреть и проиллюстрировать его?

Да, разумнее. И такое выступление оставит единое впечатление. Оно будет ясным, его легко будет слушать и запомнить.

Однако если вам придется рассмотреть несколько разделов затрагиваемой темы, то рекомендуется кратко суммировать сказанное в конце выступления. Давайте посмотрим, как это делается. Ниже приводится резюме этого урока. Помогает ли чтение этого резюме тому, что высказанная нами идея становится более ясной и понятной?

Резюме

1. Очень важно, но и очень трудно, быть ясным. Христос говорил, что он вынужден был учить людей притчами, так как они, «видя не видят и, слыша не слышат, и не понимают».

2. Христос делал незнакомое понятным, связывая его со знакомыми предметами и явлениями. Он сравнивал царство небесное с закваской, с закинутым в море неводом, с купцами, ищущими жемчуг. «Иди и делай так же». Если вы хотите дать ясное представление о величине Аляски, то не надо приводить данные о ее площади в квадратных милях; назовите штаты, которые можно было бы поместить на ее территории, и сравните ее население с населением того города, где вы выступаете.

3. Избегайте специальных терминов, выступая перед людьми, не связанными с вашей профессией. Следуйте методу Линкольна и излагайте свои мысли настолько простым языком, чтобы они были понятны любому мальчику или девочке.

4. Будьте уверены в том, что предмет, о котором вы собираетесь говорить, так же ясен для вас, как солнечный свет в полдень.

5. Используйте зрительное восприятие слушателей. Когда возможно, применяйте экспонаты, картинки, иллюстрации. Будьте определенными. Не говорите слова «собака», если вы имеете в виду «фокстерьера с черным пятном над правым глазом».

6. Повторяйте ваши главные мысли, но не повторяйте и не употребляйте дважды одни и те же фразы. Варьируйте предложения, но повторяйте вашу мысль, не давая слушателю заметить это.

7. Сделайте ваши абстрактные утверждения понятными, сопроводив общие категории конкретными примерами и случаями.

8. Не пытайтесь затронуть слишком много вопросов. В небольшом выступлении невозможно должным образом рассмотреть больше, чем один или два раздела большой темы.

9. Заканчивайте свое выступление кратким резюме высказанных вами положений.

Глава одиннадцатая

Как заинтересовать ваших слушателей

Та страница, которую вы в данный момент читаете, этот листок бумаги, на который вы

смотрите, является вполне обычным, не правда ли?

Такие странички вы уже видели бесчисленное количество раз. Она кажется скучной и неинтересной, но если я расскажу вам о ней кое-что необычное, то вы почти наверняка заинтересуетесь. Давайте посмотрим! Эта страница кажется вам сделанной из сплошного материала, однако в действительности она скорее напоминает паутину. Физик знает, что она состоит из атомов.

А какова величина этого атома? В главе десятой мы узнали, что в одной капле воды так же много атомов, как капель воды в Средиземном море, что в одной капле воды так же много атомов, как травинки на всей нашей планете. А из чего состоят атомы, составляющие эту бумагу? Из еще более мелких частиц, называемых электронами и протонами. Эти электроны вращаются вокруг центрального протона атома, находясь от него, говоря относительно, на таком же расстоянии, на котором Луна находится от Земли. И эти электроны этой крохотной Вселенной продолжают вращаться по своим орбитам с невообразимой скоростью, составляющей приблизительно десять тысяч миль в секунду. Так что электроны, входящие в состав этого листка бумаги, который вы держите в руках, с того момента как вы начали читать это предложение, покрыли уже расстояние, равное пути между Нью-Йорком и Токио...

Всего лишь две минуты назад вы, наверное, думали, что этот листок бумаги недвижим, скучен и мертв. В действительности же это одно из таинств творца. Это настоящий циклон энергии.

Если сейчас вы заинтересовались, то это произошло потому, что вы узнали новый и необычный факт. Именно здесь лежит один из секретов того, как заинтересовать людей. Это важная истина, которой мы должны пользоваться в нашем ежедневном общении с людьми. То, что совершенно ново, не интересно; то, что абсолютно старо, нас не привлекает. Мы хотим, чтобы нам рассказали что-нибудь новое о старом. Например, вы не сможете заинтересовать фермера из Иллинойса описанием собора в Бурже или Моной Лизой. Они слишком новы для него и не имеют никакой связи с его старыми интересами. Однако вы можете заинтересовать его, рассказав о том, как фермеры в Голландии обрабатывают землю, находящуюся ниже уровня моря, и копают каналы, играющие роль заборов, а также строят мосты, служащие воротами. Ваш иллинойский фермер будет внимать с открытым ртом, когда вы станете ему рассказывать о том, что голландские фермеры в зимнее время держат своих коров в том же доме, в котором живут они сами, и иногда коровы выглядывают из-за кружевных занавесок, наблюдая за снегопадом. Ему было известно о коровах и заборах, но это новый взгляд на старые явления. «Кружевные занавески! Для коровы! — воскликнет он. — Черт побери!» И он начнет пересказывать эту историю своим друзьям.

А вот еще один рассказ. Когда вы будете читать его, обратите внимание, заинтересует ли он вас. Если заинтересует, то знаете ли вы почему?

Какое воздействие оказывает на вас серная кислота

Большинство жидкостей измеряют пинтами, квартами, галлонами или баррелями. Мы обычно говорим о квартах вина, галлонах молока и баррелях патоки. Когда начинает бить новый нефтяной фонтан, то мы говорим, что он дает столько-то баррелей нефти в день. Однако существует такая жидкость, которую производят и потребляют в таких больших количествах, что ее измеряют в тоннах. Этой жидкостью является серная кислота.

Мы имеем с ней дело каждый день при самых различных обстоятельствах. Если бы не серная кислота, то ваша легковая машина остановилась бы и вам пришлось бы снова воспользоваться «старой клячей» и кабриолетом. Дело в том, что серная кислота широко применяется при очистке керосина и бензина. Электрические лампочки, освещающие ваш кабинет, ваш обеденный стол и ваш путь в спальню ночью, были бы невозможны без нее.

Когда вы утром встаете и включаете воду в ванне, то вы поворачиваете

никелированный кран, для производства которого необходима серная кислота. Она также нужна при производстве вашей эмалированной ванны. То мыло, которым вы моетесь, было сделано из жиров или масел, обработанных с помощью кислоты... Ваше полотенце уже было знакомо с серной кислотой до того, как с ним познакомились вы. Щетина вашей головной щетки и ваша пластмассовая расческа не были бы произведены без помощи серной кислоты. Несомненно, ваша бритва была протравлена кислотой после закалки.

Вы надеваете нижнее белье и застегиваете верхнюю одежду. Как производитель красителей, та и сам красильщик и отбелщик использовали серную кислоту. Возможно, что изготовитель пуговиц использовал ее для обработки своих изделий. Дубильщик использовал серную кислоту для производства кожи для ваших ботинок, и она снова служит нам, когда мы хотим эти ботинки почистить.

Вы садитесь завтракать. Чашка и блюдце, если только они не чисто белого цвета, были изготовлены при помощи этой кислоты. Она применяется для нанесения позолоты и других декоративных цветов. Ваша ложка, нож и вилка также побывали в ванне, наполненной серной кислотой, когда их серебрили.

Пшеница, из которой изготовлен ваш хлеб, наверное, была выращена при помощи фосфатных удобрений, производство которых основывается на серной кислоте. Если вы едите гречишные оладьи с патокой, то знайте, что и производство патоки невозможно без серной кислоты...

Итак, в течение всего дня серная кислота оказывает на вас воздействие на каждом шагу. Куда бы вы ни пошли, вы не можете ее избежать. Мы не можем без нее воевать и не может жить в мире. Поэтому кажется невозможным, что эта кислота, столь необходимая человечеству, совершенно неизвестна среднему человеку... Однако дело обстоит именно так.

Три самые интересные вещи на свете

Как вы думаете, какие три предмета являются самыми интересными в мире? Секс, собственность и религия. При помощи первого мы можем создавать жизнь, при помощи второго мы поддерживаем ее, а при помощи третьего мы надеемся продолжить ее в другом мире.

Однако нас интересует именно наш секс, наша собственность, наша религия. Наши интересы сосредоточены вокруг нашего собственного "я".

Нас не интересует беседа на тему «Как составляются завещания в Перу», но мы заинтересовались бы беседой на тему «Как составлять наши собственные завещания». Нас не интересует — за исключением случаев чистого любопытства — религия индусов, однако мы глубоко заинтересованы в такой религии, которая обеспечит нам бесконечное блаженство в потустороннем мире.

Когда ныне покойного лорда Нортклиффа спросили, что интересует людей, он ответил двумя словами: «Они сами». Нортклифф знал, что говорил, ибо он был самым богатым владельцем газет в Великобритании.

Хотите ли вы знать, что вы собой представляете? Сейчас мы приступаем к интересной теме. Мы говорим о вас. Вот способ для вас поднести зеркало вашему реальному естеству и увидеть вас такими, какими вы являетесь в действительности. Следите за своими мечтами. Что мы имеет в виду, говоря о мечтах? Предоставим слово профессору Джеймсу Харви Робинсону. Мы приводим цитату из книги «Становление разума»:

"Всем нам кажется, что мы думаем все время, которое бодрствуем, а большинство из нас знает, что мы продолжаем думать и во время сна, причем думы во сне глупее дум в процессе бодрствования. Если нас не прерывают какие-нибудь практические заботы, то мы заняты тем, что в настоящее время носит название «мечтаний». Это наш спонтанный и любимый вид размышлений. Мы позволяем нашим мыслям идти собственным путем, и этот путь определяется нашими надеждами и опасениями, нашими спонтанными желаниями, их

осуществлением или крушением; тем, что нам нравится и не нравится, что мы любим, ненавидим и на что негодуем. Не существует ничего иного, столь же интересного для нас, как мы сами. Все наши размышления, если мы их тщательно не контролируем и не направляем, неизбежно будут вращаться вокруг нашего любимого "я". Забавно и трогательно наблюдать эту тенденцию в нас самих и в других. Мы стремимся вежливо и великодушно не замечать этой истины, но если мы осмелимся подумать о ней, то она бросается в глаза столь же ярко, как полуденное солнце.

Наши мечтания — главный показатель нашего характера. Они отражают нашу природу, модифицированные, часто скрытые и забытые данные прошлого опыта... Несомненно, наши мечтания, базирующиеся на настоятельной тенденции к самовозвеличиванию и самооправданию личности — что является ее главной заботой, — оказывают влияние на все наши размышления".

Итак, запомните, что люди, перед которыми вы собираетесь выступать, затрачивают, когда они не заняты домашними или служебными проблемами, большую часть своего времени на размышления о самих себе, а также на оправдание и возвеличивание самих себя. Запомните, что обычный человек будет больше обеспокоен тем, что от него хочет уйти повар, чем проблемой выплаты Италией своих долгов Соединенным Штатам. Его больше выведет из себя тупое лезвие бритвы, чем революция в Южной Америке. Если у женщины заболел зуб, это приведет ее в большее отчаяние, чем землетрясение в Азии, которое унесло полмиллиона человеческих жизней. Она будет вас слушать с большим удовольствием, если вы будете говорить ей какие-то приятные вещи, чем если вы станете рассказывать о десяти величайших людях в истории.

Как стать хорошим собеседником

Причина, по которой многие люди являются плохими собеседниками, заключается в том, что они говорят только о тех вещах, которые интересуют их, а это может быть смертельно скучно для других. Пустите этот процесс в обратном направлении, побудите другого человека говорить о его интересах, о его делах, о его результатах в игре в гольф, его успехах, а если это мать, то о ее детях. Сделайте это и слушайте внимательно, и вы доставите людям удовольствие. Вас сочтут хорошим собеседником, даже если вы говорили очень мало.

Гарольд Дуайт из Филадельфии произнес исключительно успешную речь на банкете в честь окончания курсов публичных выступлений. Он рассказал о каждом из сидевших за столом, по очереди, о том, как тот говорил в начале курса обучения, каких успехов достиг, вспомнил выступления различных участников занятий, темы, которые они обсуждали. Он подражал некоторым из них, гиперболизировал их характерные черточки, что вызывало смех и удовольствие всех присутствующих. При наличии подобного материала для выступления он не мог не иметь успеха, так как такой материал является совершенно идеальным. Никакая другая тема под голубым куполом небес не могла бы так заинтересовать присутствующих. Мистер Дуайт знал человеческую природу.

Идея, завоевавшая два миллиона читателей

Несколько лет назад тираж журнала «Америкен мэгэзин» резко вырос.

Такой резкий скачок тиража стал одной из сенсаций в мире печати. В чем секрет? Все дело было в ныне покойном Джоне М. Сидалле и его идеях.

Когда я впервые встретился с Сидаллом, он заведовал в этом издании отделом биографий выдающихся современников. Я написал для него несколько статей. Однажды мы уселись с ним вместе, и он долго говорил со мной.

«Люди эгоистичны, — сказал он. — Они интересуются главным образом собой. Их не

очень беспокоит, должно ли правительство владеть железными дорогами, но они очень хотят знать, как добиться успеха, как получить более высокое жалованье, как быть здоровым. Если бы я был редактором этого журнала, я рассказал бы читателям, как заботиться о своих зубах, как принимать ванну, как сохранять в доме прохладу в летнее время, как занять хорошее место, как обращаться со служащими, как покупать дома, как запоминать, как избегать грамматических ошибок и т.д. Люди всегда заинтересованы в биографических рассказах, поэтому я попросил бы какого-нибудь богатого человека рассказать о том, как он заработал миллион на недвижимом имуществе. Я попросил бы видных банкиров и президентов различных корпораций рассказать о том, как они прошли свой путь от рядовых служащих до вершин власти и богатства».

Вскоре после этого Сидалл был назначен редактором. В то время у журнала был небольшой тираж, и он был сравнительно убыточным. Сидалл сделал именно то, о чем он говорил. Каков был результат? Он оказался потрясающим. Тираж увеличился до двухсот тысяч, трехсот, четырехсот, пятисот тысяч экземпляров... В журнале появилось то, что интересовало публику. Вскоре этот журнал ежемесячно приобретали миллион человек, затем полтора и, наконец, два миллиона. Но этот рост тиража не остановился, он продолжался в течение многих лет. Сидалл воззвал к эгоистическим интересам своих читателей.

Материал для выступления, который всегда привлекает внимание

Вы можете утомить слушателей, если будете говорить о вещах и идеях, но вы будете владеть их вниманием, если станете говорить о людях. Завтра миллионы разговоров будут происходить по всей территории Америки, во дворах с соседями, за чаем и за обедом, и что же будет главной темой большинства из них? Личности. Он сказал то-то. Миссис такая-то поступила так-то. Я видел, как она сделала то-то и то-то. Он сорвет большой куш на бирже и т.д.

Мне приходилось многократно выступать на собраниях школьников в Соединенных Штатах и Канаде, и вскоре я понял на основании полученного опыта, что для поддержания интереса я должен рассказывать им о людях.

Как только я начинал говорить общие фразы и затрагивать абстрактные идеи, Джонни начинал вертеться на своем стуле, Томми корчил рожи, а Билли бросал что-то через проход.

Однажды я попросил группу американских бизнесменов в Париже поговорить на тему о том, как добиться успеха. Большинство из них стали восхвалять обычные добродетели, стали проповедовать и поучать и утомили своих слушателей. (Кстати, недавно я слышал, как один из самых известных американских бизнесменов совершил аналогичную ошибку, выступая по радио по такому же вопросу. Аналогичные ошибки совершают женщины — члены клубов и разъездные лекторы.) Тогда я остановил занятия и сказал им что-то вроде следующего: "Мы не хотим, чтобы нас поучали. Это никому не нравится. Запомните, что вы должны заинтересовать нас, а иначе мы не обратим никакого внимания, что бы вы нам здесь ни говорили. Запомните также, что одной из наиболее интересных вещей на свете являются окруженные ореолом достоверности слухи. Поэтому расскажите нам о двух людях, которых вы знаете.

Объясните, почему один добился успеха, а другой потерпел неудачу. Мы с удовольствием будем это слушать, запомним то, что вы говорите, и, возможно, воспользуемся этим. Между прочим, вам будет значительно легче рассказать нам подобные истории, чем излагать эти многословные и абстрактные проповеди".

Среди слушателей курса был человек, которому явно было трудно заинтересовать себя или своих слушателей. Однако в этот вечер он воспользовался идеей, предложенной ему, и рассказал нам о двух своих однокурсниках из колледжа. Один из них был настолько экономным, что покупал рубашки в разных магазинах и составлял таблицы, показывающие, какие именно рубашки лучше всего стираются, какие можно дольше всего носить и какие из

них дают наилучшую отдачу на каждый вложенный доллар.

Он всегда думал о центах. Окончив технический колледж, он был такого высокого мнения о своих способностях, что не захотел начать с небольшой должности, а затем попытаться добиться успеха, как это сделали другие выпускники. Даже когда состоялась уже третья ежегодная встреча бывших студентов, он все еще продолжал составлять таблицы стирки своих рубашек, ожидая какого-то необыкновенного удачного случая. Этот случай так и не пришел к нему. С того времени прошло уже четверть века, а этот человек, разочарованный и обиженный жизнью, все еще занимает незавидное положение.

Затем оратор сравнил это жизненное крушение с историей своего коллеги, который превзошел все ожидания. Этот парень был очень общительным, и все его любили. Хотя позднее он проявил честолюбие и стремление делать большие дела, тем не менее он начал с должности чертежника. Однако он всегда внимательно следил за малейшими возможностями. В то время разрабатывались планы организации панамериканской выставки в Буффало. Он знал, что там может потребоваться талант инженера, поэтому он оставил свою работу в Филадельфии и приехал в Буффало. Благодаря своей приятной внешности и обходительности он вскоре подружился в Буффало с одним деятелем, обладавшим значительным политическим влиянием. Они стали партнерами и приняли участие в подрядных делах. Они провели большую работу для телефонной компании, и этого человека в конце концов приняли в эту фирму с высоким окладом. Он стал мультимиллионером, одним из главных владельцев «Уэстерн юнион».

Мы здесь сообщили лишь в общих чертах то, о чем рассказывал выступавший. Он сделал интересное и яркое сообщение, сопроводив его множеством забавных и трогательных деталей... Он говорил и говорил — это был человек, который обычно не мог набрать материала для трехминутного выступления, — и, когда кончил свое выступление, был крайне удивлен тем, что говорил в течение получаса. Его выступление было настолько интересным, что оно показалось всем коротким. Это был первый настоящий триумф для него.

Почти каждый может извлечь для себя пользу из данного случая.

Обычное выступление будет гораздо более успешным, если его заполнить интересными, с человеческой точки зрения, историями. Оратор должен попытаться рассмотреть лишь несколько проблем и проиллюстрировать их конкретными случаями. Если использовать такой метод построения выступления, то оно всегда будет привлекать внимание.

Если возможно, то в этих историях следует рассказывать о борьбе, о том, за что она велась, и об одержанных победах. Все мы крайне интересуемся боями и сражениями. Есть старая поговорка, которая гласит, что весь мир любит влюбленного. Это неверно. Что любит весь мир, так это борьбу. Он хотел бы видеть, как двое влюбленных борются за руку женщины.

В качестве иллюстрации к этому утверждению прочтите почти любой роман, журнальный рассказ или пойдите посмотреть почти любую кинематографическую драму. Когда все препятствия преодолены и пресловутый герой заключает так называемую героиню в свои объятия, то аудитория начинает искать свои шляпы и пальто. Рыдавшие женщины начинают пять минут спустя всю сплетничать.

Почти вся проза, публикуемая в журналах, основана на этой формуле.

Заставьте читателя полюбить героя или героиню. Заставьте его или ее усиленно стремиться к чему-то. Сделайте так, чтобы это что-то казалось недостижимым. Покажите, как герой или героиня борются и добиваются своих целей.

Рассказ о том, как человек, занимающийся бизнесом или свободной профессией, боролся против почти непреодолимых препятствий и победил, всегда является вдохновляющим и интересным. Однажды редактор журнала сказал мне, что настоящая история жизни любого человека всегда интересна. Если кто-то боролся (а кто из нас не боролся?), то история его жизни, если правильно ее рассказать, будет интересной. На этот

счет не может быть никаких сомнений.

Будьте конкретны

На курсах, которые вел автор этих строк, занимались однажды доктор философии и один грубоватый, но энергичный мужчина, который тридцать лет назад провел свои молодые годы в британском военно-морском флоте.

Элегантный ученый был университетским профессором, а его коллега по курсу, плававший по семи морям, был владельцем небольшого фургона. Как ни странно, но выступления последнего во время занятий вызывали у слушателей значительно больший интерес, чем речи университетского профессора. Почему? Профессор говорил на прекрасном английском языке, обладал культурой и утонченными манерами, а также логикой и ясностью мысли. Однако в его выступлениях не хватало одной существенной детали — конкретности. Они были слишком расплывчатыми, слишком общими. Владелец же фургона сразу переходил к делу. Его речь была определенной и конкретной. Это качество в сочетании с его мужественностью и свежим языком делало его выступления очень привлекательными.

Я привел этот пример не потому, что он типичен для университетских профессоров или владельцев фургонов, а потому, что он показывает, что умение вызывать интерес, умение, которым обладает человек независимо от полученного образования, достается тем, кто обладает счастливым качеством говорить конкретно и определенно.

Этот принцип настолько важен, что мы приведем несколько примеров, чтобы закрепить его в вашем уме. Мы надеемся, что вы никогда не забудете о нем, никогда не будете пренебрегать им.

Например, что более интересно — сообщить о том, что Мартин Лютер, еще мальчиком, был «упрямым и трудновоспитуемым», или сообщить, как он сам признавался, что учителя частенько пороли его розгами «по пятнадцать раз на день»?

Такие слова, как «упрямый и трудновоспитуемый», почти не привлекают внимания, а сообщение о количестве порок воспринять значительно легче.

Старый метод написания биографии сводился к тому, что приводилось множество общих мест, которые Аристотель называл, и называл справедливо, «прибежищем для слабых умов». Новый метод состоит в том, чтобы приводить конкретные факты, говорящие сами за себя. Биограф старого стиля писал, что Джон Доу родился у «бедных, но честных родителей». Согласно новому методу, следовало бы сказать, что отец Джона Доу не мог себе позволить купить пару галош, и поэтому, когда шел снег, он был вынужден обвязывать вокруг ботинок куски мешковины, чтобы держать ноги сухими и в тепле.

Однако, несмотря на свою бедность, он никогда не разбавлял молоко водой, а продавая лошадь, страдавшую запалом, не выдавал ее за здоровую. Эти факты показывают, что его отец был «беден, но честен», не правда ли? И такой метод изложения является значительно более интересным, чем простая констатация о «бедности и честности».

Если такой метод подходит современным биографам, то он подходит и современным ораторам.

Возьмем еще один пример. Представьте себе, что вы хотели сообщить о том, что потенциальная мощность, бесцельно растрачиваемая Ниагарским водопадом каждый день, составляет громадную величину. Представьте, что вы это сказали, а затем добавили, что если бы она была использована, а полученные в результате этого доходы направлены на приобретение необходимых для жизни предметов, то на эти деньги можно было бы одеть и накормить множество людей. Можно ли было бы таким способом сделать это сообщение интересным? Нет, и еще раз нет. Не будет ли нижеприведенный отрывок значительно интереснее? Мы взяли его из статьи Эдвина С.

Слоссона, опубликованной в «Дейли сайенс ньюс буллетин».

«Нам говорят, что в нашей стране имеется несколько миллионов людей, живущих в

нищете и голоде, а в то же время Ниагарский водопад растрчивает впустую в течение каждого часа энергию, эквивалентную стоимости 250 тысяч буханок хлеба. Мы можем увидеть в своем воображении шестьсот тысяч прекрасных свежих яиц, каждый час падающих с обрыва вниз и превращающихся в гигантский омлет в водовороте. Если бы ситец непрерывно выходил из ткацких станков потоком шириною в четыре тысячи футов, подобно реке Ниагара, то это являлось бы эквивалентом такой же собственности. Если бы такой поток книг лился в библиотеку Карнеги, то она наполнилась бы хорошими книгами в течение одного или двух часов. Мы можем также представить себе громадный универсальный магазин, ежедневно плывущий вниз от озера Эри и разбивающийся со всем своим содержимым о скалы при падении с высоты в сто шестьдесят футов. Это было бы исключительно интересное и захватывающее зрелище, такое же привлекательное для толпы, как и данное, но не более дорогостоящее. Тем не менее некоторые люди в настоящее время возражают против использования энергии падающей воды на том основании, что реализация такого проекта была бы расточительной».

Слова, создающие картину

Чтобы вызвать интерес, существует один метод, имеющий исключительно важное значение, который, однако, игнорируется. Средний оратор, видимо, даже не подозревает о его существовании. Наверное, он даже всерьез и не думал о нем. Я имею в виду метод использования слов, которые создают картины и образы. Когда говорящий создает целую галерею образов, проходящих перед нашими глазами, то его легко слушать. Тот оратор, который использует туманные, банальные и бесцветные символы, заставляет аудиторию дремать.

Образы. Образы. Образы. Они так же свободны, как воздух, которым вы дышите. Наполните ими ваш рассказ или ваш разговор, и слушать вас будет более интересно, и вы окажете большее влияние.

В качестве иллюстрации возьмем только что процитированный отрывок о Ниагаре из «Дейли сайенс ньюс буллетин». Посмотрите на слова, создающие образы. Они бросаются в глаза в каждом предложении, и их так же много, как кроликов в Австралии: двести пятьдесят тысяч буханок хлеба, шестьсот тысяч яиц, падающих с обрыва в пропасть, гигантский омлет в водовороте, ситец, выходящий из ткацких станков потоком шириною в четыре тысячи футов, библиотека Карнеги, находящаяся под потоком книг, крупный универсальный магазин, разбивающийся о скалы, низвергающаяся вода.

Было бы так же трудно не обращать внимания на такой рассказ или статью, как не обращать ни малейшего внимания на сцены из кинофильма на серебристом экране кинотеатра.

Герберт Спенсер в своем знаменитом небольшом эссе о философии стиля давно отметил главенствующее значение слов, которые вызывают в воображении яркие картины:

"Мы мыслим не в общем и целом, а конкретно... Мы должны избегать употребления таких предложений, как «если привычки, обычаи и способы развлечений в стране отличаются жестокостью и варварством, то и уголовное законодательство будет отличаться свирепостью». Вместо такого предложения нам следует написать: «Поскольку люди находят наслаждение в сражениях, боях быков и боях гладиаторов, они применяют такие меры наказания, как повешение, сожжение и дыбу».

Фразы, вызывающие в воображении картины, заполняют страницы Библии и произведения Шекспира, подобно тому как пчелы окружают пресс для яблок. Например, банальный автор мог бы утверждать, что любой предмет может оказаться лишним там, где все является совершенным. Как выражал Шекспир подобную мысль? Он делал это при помощи образной фразы, являющейся бессмертной:

"...Позолотить червонец золотой,
И навести на лилию белила,
И лоск на лед, и надушить фиалку..."

«Король Джон», д. IV, сц. 2.

Вы когда-нибудь замечали, что пословицы, переходящие от поколения к поколению, почти все вызывают зримые образы? «Не сули журавля в небе, дай синицу в руки». «Стало накрапывать — ожидай дождя». «Можно пригнать коня на водопой, но пить его не заставишь».

Вы можете найти аналогичные сравнения, которые живут уже многие века, но которые слишком часто употребляют: «хитрый как лиса», «плоский как блин», «твердый как камень».

Линкольн постоянно употреблял образную терминологию. Когда ему надоели длинные, сложные, бюрократические отчеты, которые он получал в Белом доме, то он критиковал их не бесцветными словами, а при помощи образной фразы, которую почти невозможно забыть. «Когда я посылаю человека купить лошадь, — сказал он, — то я не желаю, чтобы он рассказывал мне, сколько волос у нее в хвосте. Я хочу знать только ее экстерьер».

Значение контрастов для возбуждения интереса у слушателей

Ознакомьтесь с тем, как осуждал Маколей Карла I. Обратите внимание на то, что Маколей не только использует образную речь, но и стремится сбалансировать контрбвинения. Резкие контрасты почти всегда привлекают интерес, и именно они составляют основу этого абзаца:

"Мы обвиняем его в том, что он нарушил клятву, данную при коронации. А нам говорят, что он был верен клятве, данной во время бракосочетания! Мы обвиняем его в том, что он отдал свой народ в руки безжалостных и опрометчиво поступающих священников, а его защита заявляет, что он посадил на колени своего маленького сына и поцеловал его! Мы клеймим его за то, что он нарушил статьи Петиции о правах после того, как он, по здравым и существенным соображениям, обещал соблюдать их, а нам говорят, что он привык слушать молитвы в шесть часов утра!

Именно такие соображения, как эти, а также вандейковская манера Карла I одеваться, его красивое лицо и остроконечная бородка в основном обусловили, как мы искренне полагаем, его популярность у теперешнего поколения".

Интерес заразителен

До сих пор мы рассматривали различные виды материалов, которые представляют интерес для аудитории. Можно механически следовать всем высказанным здесь предложениям и выступать, как по Коккеру¹⁹, и тем не менее это выступление будет вялым

¹⁹ Коккер, Эдвард (1631 — 1675) — автор английского учебника арифметики, широко распространенного в XVII в. Выражение «как по Коккеру» означает «по всем правилам искусства».

и скучным. Овладеть интересом слушателей и удержать его — это деликатная задача, связанная с эмоциями и настроением. Это никак не напоминает эксплуатацию паровой машины, и здесь нельзя дать никаких точных правил.

Следует помнить, что интерес заразителен. Ваши слушатели почти наверняка будут им охвачены, если вы сами им проникнетесь. Некоторое время назад на занятиях моих курсов в Балтиморе один джентльмен встал и сообщил слушателям, что если теперешние методы лова морского окуня в Чесапикском заливе будут применяться по-прежнему, то эта рыба исчезнет, и это произойдет всего лишь через несколько лет! Он знал свой предмет.

Для него это было важно, и он говорил об этом самым серьезным образом.

И внешний вид, и его манера подтверждали это. Когда он начал говорить, я даже не подозревал, что в этом заливе водится такой вид рыбы. Мне кажется, что в этот момент большинство слушателей, так же как и я, не знали об этом и не проявляли интереса. Однако, прежде чем оратор кончил свое выступление, каждый из нас ощутил в себе какую-то долю его озабоченности. Пожалуй, каждому из нас хотелось подписать заявление местным властям, с тем чтобы защитить морского окуня при помощи закона.

Однажды я спросил Ричарда Уошберна Чайлда, бывшего тогда американским послом в Италии, в чем секрет его успеха как писателя. Он ответил: «Меня так волнует жизнь, что я не могу быть спокойным. Я просто должен рассказать людям об этом». Невозможно без волнения слушать или читать такого автора.

Как-то в Лондоне я слышал выступление одного оратора. Когда он закончил, один из присутствующих, известный английский романист Э.Ф.Бенсон, заметил, что ему понравилась последняя часть выступления, и значительно больше, чем первая. Когда я спросил почему, он ответил:

«Казалось, что оратор был значительно больше заинтересован в последней части своего выступления, а я всегда верю оратору, говорящему с энтузиазмом и интересом».

Так поступают все, и вы должны помнить об этом.

Резюме

1. Нас интересуют необычные факты об обычных вещах.
2. Больше всего мы интересуемся собой.
3. Человек, который побуждает других говорить о себе и своих интересах и умеет внимательно слушать, повсюду будет считаться хорошим собеседником, даже если он очень мало говорит.
4. Можно завоевать и удержать внимание слушателей почти всегда при помощи окруженных ореолом достоверности слухов или рассказов из жизни людей. Оратор должен рассмотреть небольшое количество вопросов и проиллюстрировать их рассказами, представляющими интерес для слушателей с чисто человеческой точки зрения.
5. Будьте конкретны и определены. Не присоединяйтесь к школе ораторов, выступающих по системе «бедный, но честный». Не следует просто говорить, что Мартин Лютер в детстве был трудновоспитуемым и упрямым. Сообщите об этом, а затем расскажите, что учителя пороли его по пятнадцать раз в день. Эта иллюстрация сделает ваше утверждение не только ясным, но также впечатляющим и интересным.
6. Насыщайте вашу речь фразами, создающими образы, а также словами, которые вызывают перед вашими глазами целую вереницу картин.
8. Интерес заразителен. Аудитория наверняка будет им охвачена, если сам выступающий им проникнется. Однако невозможно завоевать интерес слушателей путем механического соблюдения существующих правил.

Глава двенадцатая Улучшайте свой слог

Один англичанин, не имевший работы и средств к существованию, ходил по улицам Филадельфии в поисках работы. Он зашел в контору Пола Гиббонса, известного бизнесмена, и попросил выслушать его. Гиббонс недоверчиво оглядел незнакомца, внешний вид которого явно говорил не в его пользу. Одежда была потрепанной и поношенной, на всем его облике четко проступали следы финансового краха. Частью из любопытства, а частью из жалости Гиббонс согласился его выслушать. Сначала он собирался уделить ему не более минуты, однако минуты превратились в час, а разговор все еще продолжался. Он окончился тем, что Гиббонс позвонил Роланду Тейлору, управляющему филиалом компании «Диллон Рид» в Филадельфии, и Тейлор, один из ведущих финансистов этого города, пригласил незнакомца на ленч и нашел ему подходящее место. Как же сумел человек с явными следами краха добиться такого выдающегося успеха за столь короткий промежуток времени?

Секрет можно раскрыть: благодаря знанию английского языка.

Оказалось, что после окончания Оксфорда он приехал в Америку с деловым поручением, но все окончилось катастрофически, в результате чего он остался на мели, без средств к существованию и друзей. Однако вот что бросалось в глаза: его речь была настолько безукоризненной и изящной, что слушавшие его вскоре забывали о его истоптанных ботинках, изношенном пальто и небритом лице. Стиль его речи стал как бы пропуском в высшие деловые круги.

История этого человека является в некоторой степени необычной, но она иллюстрирует основную истину, а именно: каждый день о нас судят по нашей речи. Наши слова показывают нашу интеллигентность; они говорят проницательному слушателю о том обществе, в котором мы живем; они указывают на наш уровень образования и культуры.

И у вас, и у меня имеется лишь четыре метода контактов с окружающим миром. О нас судят на основании того, что мы делаем, как мы выглядим, что мы говорим и как мы это говорим. Тем не менее множество людей проходит кое-как свой длинный жизненный путь после окончания школы, даже не пытаясь сознательно обогатить свой запас слов, овладеть различными оттенками их значений и научиться произносить слова четко и ясно. Они привыкают употреблять избыточные фразы, которые слышат на работе и на улице. Нет ничего удивительного в том, что они часто нарушают традиционные правила произношения, а порой и основные каноны самой английской грамматики. И если даже люди, имеющие ученые степени, делают подобные ошибки, то чего можно ожидать от тех, кто вынужден был прервать свое образование ввиду экономической необходимости?

Много лет назад я стоял днем в задумчивости в римском Колизее. Ко мне подошел незнакомец, англичанин, проживавший в одной из английских колоний. Представился и стал рассказывать о своей жизни в Вечном городе. Он не проговорил и трех минут, как начал делать грубые грамматические ошибки. В то утро, встав с постели, он почистил ботинки и надел безупречно чистое белье, чтобы поддержать самоуважение и завоевать уважение тех людей, с которыми он общался. Однако он не сделал и малейшей попытки безупречно строить свои фразы и безукоризненно произносить предложения. Он, например, почувствовал бы стыд, если бы не приподнял шляпу во время разговора с женщиной, но он не чувствовал стыда и даже вообще не обратил никакого внимания на нарушения правил грамматики и на то, что он оскорбляет слух внимательных слушателей. Тем самым он показал, что он собой представляет, и определил занимаемое им место в обществе. Его не правильный английский язык неопровержимо свидетельствовал всему миру, что он не является культурным человеком.

Д-р Чарлз У. Эллиот, бывший президентом Гарвардского университета треть столетия, заявил: «Я признаю только одно духовное приобретение как необходимую часть образования мужчины и женщины. Я имею в виду точное и изысканное употребление родного языка». Это важное заявление.

Подумайте над ним.

Однако вы спросите, каким образом можно овладеть словами, чтобы употреблять их красиво и точно? К счастью, нет ничего таинственного и ничего хитрого, когда речь идет о средстве, которое следует использовать. Это средство является секретом полишинеля. Линкольн использовал его с потрясающим успехом. Ни один американец никогда не создавал столь удачных сочетаний слов и никогда не высказывал в прозе столь неповторимых фраз, звучащих как бесподобная музыка: «Ни к кому со злобой, ко всем с милосердием». Был ли Линкольн, отец которого — простой безграмотный плотник, а мать — женщина без каких-либо выдающихся способностей, наделен от природы этим даром слова? Нет оснований принять такое предположение. Когда Линкольна избрали в конгресс, то он, заполняя в Вашингтоне официальную анкету, на вопрос относительно образования ответил при помощи лишь одного прилагательного: «Недостаточное». За всю свою жизнь он не посещал школу и одного года. Кто же был его учителем? Захария Бирни и Калед Хезел в лесах Кентукки, Эзел Дорси и Эндрю Кроуфорд в Пиджин-Крик, штат Индиана, — все это были странствующие педагоги, переезжавшие из одного поселения пионеров в другое и едва сводившие концы с концами, если удавалось найти нескольких учеников, которые были готовы обменять окорока, кукурузу и пшеницу на обучение чтению, письму и арифметике.

Линкольн получил от них скромную материальную помощь и небольшую моральную поддержку. Столь же немногое он почерпнул от своего окружения.

Фермеры и купцы, адвокаты и тяжущиеся, с которыми Линкольн общался в восьмом судебном округе штата Иллинойс, не обладали магическим даром слова. Однако Линкольн — и это важный факт, который стоит запомнить, — не расточал свое время на общение с теми, кто был равен ему или ниже его по умственным способностям. Он выбирал себе друзей среди интеллектуальной элиты, певцов и поэтов всех веков. Он мог цитировать по памяти целые страницы из произведений Бернса, Байрона и Броунинга.

Он написал лекцию о Бернсе. Один экземпляр стихов Байрона лежал у него в кабинете, а второй — дома. Тот экземпляр, который находился в его официальном кабинете, был им использован так много раз, что, как только его брали в руки, он сразу открывался на той странице, где начиналась поэма «Дон Жуан». Даже когда он был в Белом доме и трагическое бремя Гражданской войны истощало его силы и приводило к появлению глубоких морщин на его лице, он часто находил время, чтобы в постели почитать стихи Гуда. Иногда он просыпался среди ночи и, открыв книгу, начинал читать стихи, которые особенно нравились ему. Встав с постели, в ночной рубашке и шлепанцах, он потихоньку шел через залы к своему секретарю и начинал ему читать одно стихотворение за другим. Будучи президентом, он находил время, чтобы повторять по памяти большие отрывки из Шекспира, критиковать манеру чтения какого-либо актера и давать свое собственное толкование того или иного произведения. «Я снова прочитал некоторые шекспировские пьесы, — писал он актеру Хеккету. — Я делаю это так же часто, как любой читатель, не имеющий специальной подготовки: „Лир“, „Ричард III“, „Генри VIII“, „Гамлет“ и особенно „Макбет“. Я думаю, что нет ничего, равного „Макбету“. Это удивительно!»

Линкольн был предан поэзии. Он не только запоминал стихи и повторял их как в частной беседе, так и на людях, но и даже пытался писать стихи сам. На свадьбе своей сестры он прочел одну из своих длинных поэм. Позднее, в середине своей жизни, он заполнил тетрадку своими оригинальными сочинениями, однако он так стеснялся этих творений, что никогда не разрешал их читать даже самым близким друзьям.

"Этот самоучка, — пишет Робинсон в книге «Линкольн как литератор», — обогатил свой ум образцами истинной культуры. Называйте его гением или талантом, но процесс его достижений может быть охарактеризован словами профессора Эмертона, который говорил об образовании Эразма Роттердамского: «Ему уже незачем было учиться в школе — он обучался, следуя педагогическому методу, который всегда оказывается единственно эффективным: опираясь на собственную неутомимую энергию, направленную на постоянное пополнение знаний и практическую деятельность».

Этот неуклюжий первопоселенец, который занимался лущением кукурузы и убоим

свиней за тридцать один цент в день на фермах Пиджин-Крик в Индиане, произнес в Геттисберге одну из самых красивых речей, когда-либо произнесенных смертным. Там сражалось сто семьдесят тысяч человек. Семь тысяч было убито. Тем не менее вскоре после смерти Линкольна Чарлз Самнер сказал, что речь Линкольна будет жить, когда память об этой битве исчезнет, и что когда-нибудь о ней вспомнят главным образом благодаря этой речи. Кто может усомниться в правильности этого пророчества?

Эдвард Эверет говорил в Геттисберге в течение двух часов, но все, что он сказал, давно уже забыто. Фотограф попытался снять его во время произнесения этой речи, однако Линкольн закончил свое выступление прежде, чем удалось установить и навести примитивный фотоаппарат тех времен.

Речь Линкольна была отлита в бронзе и помещена в библиотеку Оксфорда в качестве примера того, что можно сделать с английским языком. Каждый, изучающий публичные выступления, должен выучить ее наизусть.

«Восемьдесят семь лет назад наши отцы основали на этом континенте новую нацию, возвращенную в условиях свободы и преданную принципу, согласно которому все люди созданы равными. Сейчас мы ведем великую Гражданскую войну, в которой проверяется, может ли эта нация или любая другая, воспитанная в таком же духе и преданная таким же идеалам, существовать дальше. Мы встретились сейчас на поле одной из величайших битв этой войны. Мы пришли сюда для того, чтобы отвести часть этого поля для последнего места успокоения тех, кто отдал здесь свои жизни ради того, чтобы эта нация могла жить. Очень правильно, что мы делаем это. Однако, по большому счету, не мы освящаем и не мы восславляем эту землю. Те храбрые люди, живые и мертвые, которые сражались здесь, уже освятили и восславляли ее и сделали это гораздо успешнее нас — мы со своими ничтожными силами ничего не можем ни добавить, ни убавить. Мир почти не заметит и не будет долго помнить того, что здесь совершили они. Мы, живущие, должны здесь посвятить себя решению тем незаконченным трудам, которые те, кто сражался здесь, так благородно осуществляли. Мы должны посвятить себя решению той великой задачи, которая еще стоит перед нами. Именно от этих людей, погибших с честью, мы должны воспринять глубокую преданность тому делу, которому они столь верно служили. Мы здесь должны торжественно заявить, что они погибли не даром и что наша нация с благословения господина обретет новое возрождение свободы и что правительство народа, управляемое народом и для народа, никогда не исчезнет с лица земли».

Обычно считают, что Линкольн сам создал бессмертную фразу, которой заканчивается это выступление, но так ли это? Герндон, его партнер по адвокатским делам, дал Линкольну за несколько лет до этого экземпляр выступлений Теодора Паркера. Линкольн прочел эту книгу и подчеркнул в ней слова: «Демократия — это непосредственное самоуправление над всем народом, осуществляемое всем народом и для всего народа». Возможно, Теодор Паркер заимствовал эту фразу у Вебстера, который за четыре года до этого сказал в своем знаменитом ответе Хейну: «Правительство народа, созданное для народа самим народом и ответственное перед народом».

Вебстер мог заимствовать эту фразу у президента Деймса Монро, который высказал эту же идею на тридцать с лишним лет раньше. У кого же мог взять ее Джеймс Монро? За пятьсот лет до его рождения Уиклиф в предисловии к переводу Священного писания сказал, что «это Библия для правительства народа, управляемого народом и для народа». Задолго до того, как Уиклиф появился на свет, за четыреста лет до нашей эры, Клеон, выступая с речью перед гражданами Афин, говорил о правителе «народа, который правит народом и для народа». Что касается того, из какого древнего источника Клеон взял эту идею, то ответ на этот вопрос затерян во мраке древности.

Как мало нового! Как многим даже великие ораторы обязаны чтению и книгам!

Книги! Вот в чем секрет! Тот, кто обогащает и расширяет свой запас слов, должен постоянно изучать сокровища литературы. «Единственное сожаление, которое я всегда

испытывал, находясь в библиотеке, — говорил Джон Брайт, — связано с тем, что жизнь слишком коротка и у меня нет никакой надежды на то, что я смогу полностью насладиться этими роскошными блюдами, находящимися передо мной». Брайт оставил школу в возрасте пятнадцати лет и пошел работать на хлопкопрядильную фабрику, и после этого ему так и не удалось продолжить свое образование. Тем не менее он стал одним из самых блестящих ораторов своего поколения, известным исключительным знанием английского языка. Он читал, изучал, переписывал в свои тетради и заучивал длинные отрывки из стихотворных произведений Байрона и Мильтона, Вордсворта и Уитъера, Шекспира и Шелли. Каждый год он перечитывал «Потерянный рай», чтобы обогатить свой запас слов.

Чарлз Джеймс Фокс вслух читал Шекспира, чтобы улучшить свой стиль.

Гладстон называл свой кабинет «храмом мира» и держал там пятнадцать тысяч книг. Он признавался, что больше всего ему помогало чтение сочинений святого Августина, епископа Батлера, Данте, Аристотеля и Гомера. «Илиада» и «Одиссея» восхищали его. Он написал шесть книг о поэзии и временах Гомера.

У Питта-младшего вошло в привычку просматривать одну или две страницы на греческом или латинском языках, а затем переводить этот отрывок на родной язык. Он делал это ежедневно в течение десяти лет и «приобрел почти ни с чем не сравнимую возможность выражать свои мысли, без предварительного обдумывания, при помощи хорошо отобранных и хорошо соответствующих друг другу слов».

Демосфен восемь раз переписал «Историю» Фукидида, чтобы овладеть величественной и впечатляющей фразеологией этого знаменитого историка.

Каковы были результаты? Две тысячи лет спустя Вудро Вильсон, чтобы улучшить свой стиль, изучал труды Демосфена. Асквит считал, что лучшей подготовкой для него является чтение трудов епископа Беркли.

Теннисон ежедневно изучал Библию. Толстой читал и перечитывал Евангелие до тех пор, пока не выучил большие отрывки наизусть. Мать Рескина заставляла его путем постоянных и ежедневных усилий запоминать длинные главы из Библии и ежегодно читать вслух всю книгу, «каждый слог, трудно произносимые имена, все — от книги Бытия до Апокалипсиса».

Рескин считал, что благодаря такой дисциплине и работе он сумел развить свой вкус и стиль в литературе.

Говорят, что самыми любимыми инициалами в английской литературе были инициалы Р.Л.С. Роберт Луис Стивенсон был, в сущности, писателем для писателей. Как ему удалось развить в себе этот очаровательный стиль, который сделал его знаменитым? К счастью, он сам рассказывает нам об этом:

"Когда я читал книгу или абзац, которые мне особенно нравились и в которых что-то описывалось с большим искусством, либо чувствовалась какая-то особая сила или выдающийся стиль, я садился немедленно за стол и заставлял себя подражать этому мастеру. Мне это не удавалось, и я знал об этом, и я начинал все с начала, и снова терпел неудачу. Мне всегда не везло. Однако несмотря на бесплодные усилия я по крайней мере приобрел некоторый опыт в области ритмики, гармонии и композиции отдельных частей произведения.

Таким образом, я старательно копировал Хезлита, Лэма, Вордсворта, сэра Томаса Брауна, Дэфо, Хоторна, Монтеня.

Таков, нравится это нам или нет, путь к тому, чтобы научиться писать; пошло мне это на пользу или нет, но это именно тот путь. Именно таким образом учился Китс, а никогда в литературе не было более утонченного и темпераментного писателя, чем он.

Великий смысл этих подражаний заключается в том, что за пределами досягаемости ученика сверкает неподражаемый образец. Пусть он пробует так, как ему нравится. Он, возможно, потерпит неудачу, но существует старая и очень правильная поговорка, что неудача — лучший путь к успеху".

Довольно имен и конкретных рассказов. Секрет ясен. Линкольн написал молодому

человеку, страстно желавшему стать преуспевающим адвокатом: «Единственный путь к успеху состоит в том, чтобы доставать книги и тщательно читать и изучать их. Работа, работа, работа — вот что главное».

Какие книги? Начнем с работы Арнолда Беннетта «Как жить двадцать четыре часа в сутки». Эта книга будет так же стимулировать, как холодный душ. Она расскажет вам многое о том, что является для вас самым интересным из всех предметов, — о вас самих. Она раскроет вам, как много времени вы понапрасну растрачиваете каждый день, как бороться с этими бесцельными тратами и как использовать то, что вы сэкономите. В книге всего сто три страницы. Ее легко можно прочесть за неделю.

Каждое утро вырывайте из нее двадцать страниц и кладите их в карман.

После этого затрачивайте на чтение утренней газеты только десять минут вместо обычных двадцати или тридцати.

«Я отказался от газет в обмен на Тацита и Фукидида, Ньютона и Евклида, — писал Томас Джефферсон. — И чувствую себя намного более счастливым». Неужели вы не полагает, что, последовав примеру Джефферсона — по крайней мере в том, что касается уменьшения вдвое времени, затрачиваемого вами на чтение газет, — вы в не столь отдаленном будущем не почувствуете себя более счастливым и умным?

Неужели вы не хотите хотя бы попытаться делать это в течение месяца и посвятить сэкономленное таким образом время более полезному занятию — чтению хорошей книги? Почему бы не читать те страницы, которые вы взяли с собой, пока вы будете ждать лифт, автобус, заказанные кушанья или встречи?

После того как вы прочли эти двадцать страниц, положите их обратно в книгу и вырвите следующие двадцать. Когда вы прочтете их все, натяните на обложку книги резиновую ленту, чтобы не потерять вырванные страницы. Разве не лучше изуродовать книгу подобным образом и воспринять мысли, которые в ней заключаются, чем оставить ее нетронутой и непрочитанной на полках вашей библиотеки?

После того как вы прочли «Как жить двадцать четыре часа в сутки», вас может заинтересовать еще одна книга того же автора. Попробуйте прочесть «Человеческую машину». Эта книга научит вас более тактично обращаться с людьми. Она выработает у вас уравновешенность и самообладание. Эти книги рекомендованы здесь не только в связи с тем, что в них говорится, но и как об этом говорится, а также в связи с тем обогащающим и очистительным влиянием, которое они обязательно окажут на ваш словарный запас.

Мы предлагаем также несколько других полезных книг: «Спрут» и «Биржа» Фрэнка Норриса являются двумя самыми лучшими американскими романами, которые когда-либо были написаны. В первой рассказывается о волнениях и человеческих трагедиях, происходящих на пшеничных полях Калифорнии, а во второй описываются сражения между «медведями» и «быками»²⁰ на чикагской бирже. «Тэсс из рода д'Эрбервиллей» Томаса Харди представляет собой одно из самых прекрасных произведений. Следует также прочесть книгу Ньюэлла Дуайта Хиллиса «Ценность человека для общества» и работу профессора Уильяма Джеймса «Беседы с преподавателями». Такие книги, как «Жизнь Шелли» Андре Моруа, «Чайльд Гарольд» Байрона и «Путешествия с ослом» Роберта Луиса Стивенсона, также должны быть включены в ваш список.

Сделайте Ралфа Уолдо Эмерсона вашим каждодневным спутником.

Прикажите ему прежде всего дать вам его знаменитое эссе «Доверие к себе». Пусть он нашептывает вам на ухо мерные фразы, подобные этим:

"Выскажи убеждение, родившееся в глубинах души, и оно приобретет смысл для всех, ибо проходит время, и сокровенное делается всеобщим, и мысль, мелькнувшую у нас, разносят по свету трубы Страшного суда. Как бы ни доверял каждый из нас голосу души, все

²⁰ «Медведи» — биржевые маклеры, играющие на понижение. «Быки» — биржевые маклеры, играющие на повышение.

же в Моисее, Платоне, Мильтоне нас больше всего восхищает как раз то, что они умели пренебрегать книжной мудростью и расхожими мнениями и говорили то, что думали они сами, а не люди, их окружающие. Человеку следует научиться распознавать и ловить проблески света, озаряющие его душу изнутри, а не лучи, исходящие от созвездия бардов и провидцев. А мы равнодушно даем угаснуть нашим мыслям только потому, что эти мысли нам самим пришли в голову. В каждом слове гения мы распознаем эти упущенные нами мысли; они возвращаются к нам в ореоле холодного величия. Самый назидательный урок, который могут преподать нам великие творения искусства, состоит именно в этом: они учат нас без самонадеянного упорства, но непреклонно держаться инстинктивно сложившегося у нас впечатления — и особенно в тех случаях, когда хором твердят прямо противоположное. Если же мы откажемся от этого впечатления, завтра некто неведомый нам чрезвычайно убедительно докажет в точности то самое, что и мы как-то подумали или ощутили, и нам не без стыда придется с той поры держаться нашего же собственного мнения, которое утвердил другой.

В духовной жизни каждого человека наступает такой момент, когда он приходит к убеждению, что зависть порождается невежеством; что подражание — самоубийство; что человек, хочет он того или нет, должен примириться с собой, как и с назначенным ему уделом; что какими бы благами ни изобиловала вселенная, хлеба насущного ему не найти, коль скоро он не будет прилежно возделывать отведенный ему клочок земли.

Силы, заложенные в нем, не имеют подобных в природе, и лишь ему самому дано узнать, на что он способен, а это не прояснится, пока он не испытает себя"²¹.

Однако мы действительно оставили лучших авторов напоследок. Кто же они? Когда сэра Генри Ирвинга попросили составить список из ста лучших книг, он ответил: «Прежде чем составлять список из ста книг, позвольте мне выучить две — Библию и Шекспира». Сэр Генри был прав. Пейте из этих двух великих источников английской литературы. Пейте долго и часто.

Отбросьте вашу вечернюю газету в сторону и скажите: «Шекспир, приди ко мне и расскажи мне сегодня вечером о Ромео и его Джульетте, о Макбете и его честолюбии».

Если вы выполните эти советы, то что вы получите? Постепенно, незаметно, но неизбежно ваша манера речи станет более красивой и утонченной. Постепенно вы начнете в какой-то мере отражать славу, красоту и величие ваших спутников. «Скажи мне, что ты читаешь, — заметил Гете, — и я скажу тебе, кто ты».

Эта программа чтения, которую я предложил, потребует некоторой силы воли, а также более тщательной экономии времени... Вы можете приобрести карманную серию эссе Эмерсона и пьес Шекспира.

Секрет использования слов Марком Твеном

Как сумел Марк Твен развить свои выдающиеся способности в употреблении слов? Будучи молодым человеком, он проехал в дилижансе весь путь от Миссури до Невады, ужасно медленно и с огромными мучениями. Приходилось везти еду, а иногда даже воду как для пассажиров, так и для лошадей. Лишний вес мог привести к катастрофе. За багаж платили с учетом каждой унции веса, и тем не менее Марк Твен вез с собой словарь Вебстера, который побывал с ним на горных перевалах, выжженных солнцем пустынях, а также местностях, которые кишели бандитами и индейцами. Он хотел сделаться повелителем слов. И с характерной для него храбростью и здравым смыслом он начал делать то, что необходимо, чтобы достичь в этом мастерства.

И Питт, и лорд Четем дважды изучали словарь, каждую страницу и каждое слово.

²¹ Р. Эмерсон. Эссе. Г. Торо. Уолден, или Жизнь в лесу

Броунинг штудировал его ежедневно, находя в этом удовольствие и пользу. Линкольн «любил сидеть в сумерках, — пишут его биографы Николи и Хей, — и читать словарь до тех пор, пока можно было еще что-то рассмотреть». Эти случаи не являются исключительными. Каждый выдающийся писатель и каждый выдающийся оратор делают то же самое.

Вудро Вильсон обладал исключительными познаниями в области английского языка. Кое-что из написанного им — разделы Декларации о войне против Германии — займет, несомненно, свое место в литературе.

Вот что он сам рассказывал о том, как научился располагать слова:

«Мой отец никогда не позволял никому из членов семьи употреблять не правильные выражения. Любая ошибка в речи, сделанная кем-то из детей, немедленно исправлялась; любое незнакомое слово тотчас же объяснялось; каждый из нас поощрялся к тому, чтобы использовать такое слово в нашем разговоре, которое можно было бы закрепить в памяти».

Один нью-йоркский оратор, которого часто хвалят за четкую структуру его предложений и красоту языка, во время одного недавнего разговора открыл секрет своей способности выбирать подходящие, меткие слова. Каждый раз, когда он сталкивался с незнакомым словом в разговоре или при чтении, он записывал его в специальную книжечку.

Затем, перед тем как ложиться спать, он смотрел в свой словарь и брал это слово на вооружение. Если ему не удавалось собрать таким образом никакого материала в течение дня, то он изучал одну или две страницы работы Ферналда «Синонимы, антонимы и предлоги», отмечая значения слов, которые он считал взаимозаменяемыми в качестве полных синонимов. Одно новое слово в день — таков его девиз. Это означает, что в течение года он приобретал триста шестьдесят пять дополнительных орудий для выражения мыслей. Эти новые слова собираются в записной книжке, а их значение просматривается в течение дня в свободные минуты. Он заметил, что новое слово становится для него обиходным после того, как он применил его трижды.

Романтические истории слов, которые вы употребляете

Используйте словарь не только для того, чтобы уточнить значение слова, но и для того, чтобы отыскать его происхождение. После объяснения слова в скобках дается его этимология. Ни секунды не думайте, что те слова, которые вы ежедневно употребляете, являются лишь скучными и безразличными звуками. Они полны света и романтики.

Например, вы не можете сказать такую прозаическую фразу, как «позвоните по телефону бакалейщику насчет сахара», не употребив слов, которые мы заимствовали из многих различных языков и цивилизаций. «Телефон» состоит из двух греческих слов — «теле», что означает «далекий» и «фон», означающий «звук». Слово «бакалейщик» происходит от арабского «баккаль» — «торговец овощами». Англичане заимствовали слово «сахар» из французского языка, а французы взяли у испанцев. Испанцы в свою очередь взяли его из арабского языка, а арабы — у персов. Персидское слово «шакер» было заимствовано из санскритского «каркара», что означает «сладости».

Вы можете работать для «компании» или быть ее владельцем. Слово «компания» произошло от старого французского слова, означающего «компаньон», а «компаньон» буквально означает: «com» — "с" и «panis» — «хлеб», то есть компаньон — человек, с которым вы вместе едите хлеб.

Фактически «компания» представляет собой сообщество людей, которые пытаются вместе заработать на хлеб. «Доллар», который лежит в вашем кармане, буквально означает «талер» — «долина»; доллары были впервые отчеканены в долине святого Иоахима в XVI веке.

Слово «январь» происходит от имени этрусского кузнеца, который жил в Риме, его специальностью было производство замков и болтов для дверей. Когда он умер, его сделали языческим богом и изображали с двумя лицами, так что он мог смотреть одновременно в

разные стороны, что было связано с открыванием и закрыванием дверей. Поэтому месяц, который стоял в конце одного года и начале другого, был назван «январем», то есть месяцем Януса. Вот почему когда мы говорим о январе, то вспоминаем имя кузнеца, который жил за тысячу лет до нашей эры и жену которого звали Януа.

Седьмой месяц, июль, был назван в честь Юлия Цезаря. Поэтому император Август, не желая быть обойденным, назвал следующий месяц августом. Однако в те времена восьмой месяц имел только тридцать дней, а Август не хотел, чтобы месяц, названный его именем, был короче, чем месяц, названный в честь Юлия Цезаря. И он взял один день из февраля и добавил его к августу. Следы этой тщеславной кражи вы можете видеть на календаре, висящем сегодня в вашем доме. В самом деле, вы узнаете, что история слов очень увлекательна.

Постарайтесь найти в большом словаре происхождение следующих слов: атлас, бойкот, колоссальный, финансы, лунатик, сэндвич. Узнайте их истории. Благодаря этому они станут вдвойне более красочными, вдвойне более интересными. И тогда вы будете использовать их с еще большим увлечением и интересом.

Переписывание одного предложения сто четыре раза

Старайтесь точно сказать то, что вы имеете в виду, и выразить наиболее тонкие нюансы ваших мыслей. Это не всегда легко, даже для опытных писателей. Фанни Херст рассказала мне, что она иногда переписывала свои предложения от пятидесяти до ста раз. Всего лишь за несколько дней до того, как состоялся наш разговор, сказала она, одно предложение было переписано сто четыре раза. Мейбл Герберт Урнер сообщила мне, что она иногда затрачивает целый день на сокращение на одно или два предложения коротенького рассказа, который будет напечатан в нескольких газетах.

Гувернер Моррис рассказал, как Ричард Хардинг Дэвис постоянно работал, чтобы найти подходящее и правильное слово.

"Каждая фраза в его художественной прозе была наиболее подходящей из того бесчисленного множества фраз, которые он мог бы предложить.

Фразы, абзацы, страницы, даже целые рассказы переписывались снова и снова. Он работал по принципу устранения. Если он хотел описать, как автомобиль поворачивает у ворот, то сначала давал длинное и подробное описание, не упуская ни одной детали, которую даже самый наблюдательный человек в христианском мире не смог бы запомнить в связи с данным событием. Затем он начинал отбрасывать эти детали одну за другой, те самые детали, которые он с таким напряжением припоминал. После каждого сокращения он спрашивал себя: «Сохраняется ли картина?» Если она не сохранялась, то он восстанавливал только что выброшенную деталь и начинал сокращать другие детали и т.д. и т.п. Это продолжалось до тех пор, пока после геркулесовых трудов для читателя оставались лишь те яркие и четкие картины, завершенные каждой мелкой деталью, которыми его рассказы и романтические истории всегда так восхитительно украшены".

Большинство из нас не обладает ни временем, ни желанием так тщательно работать над словом. Эти эпизоды приведены для того, чтобы показать вам то значение, которое известные писатели придают правильной манере изложения и выражения мысли. Это делается в надежде вдохновить вас, вызвать усиленный интерес к активному употреблению языка. Конечно, оратору не следует произносить предложение, начинать раздумывать над тем, какое именно слово нужно употребить для выражения именно того оттенка мысли, который он хочет передать. Однако он должен вырабатывать в себе точность выражения мысли в процессе ежедневного общения до тех пор, пока это не начнет происходить неосознанно. Он должен это делать, но делает ли он? Нет.

Говорят, что Мильтон использовал восемь тысяч слов, а Шекспир — пятнадцать тысяч. Нормативный словарь английского языка содержит на пятьдесят тысяч слов меньше

полумиллиона. Однако средний человек, согласно имеющимся данным, обходится примерно двумя тысячами слов. У него в запасе есть некоторое количество глаголов, достаточное количество соединительных слов, чтобы объединить их, горстка существительных и несколько затертых прилагательных. Он слишком ленив умом или слишком занят делами, чтобы воспитывать в себе точность и четкость выражений. Что же получается в результате? Позвольте привести пример. Однажды я провел несколько незабываемых дней возле Большого каньона на плато Колорадо. В течение дня я слышал, как одна дама употребляла одно и то же прилагательное, говоря о собаке породы чау-чау, о музыкальном произведении, исполнявшемся оркестром, о характере человека и о самом Большом каньоне. Это было прилагательное «красивый».

Что ей следовало бы говорить? Использовать синонимы к слову «красивый» из словаря Роже «Сокровищница слов» (P. Roget. «Treasury of Words»). Это сокращенное издание его полного словаря (P. Roget. «Thesaurus of Words and Phrases»), которое приносит большую пользу. Я лично никогда не сажусь писать, если эта книга не лежит у меня на столе. Я употребляю ее в десять раз чаще, чем обычный словарь.

Сколько лет тяжелого труда посвятил Роже созданию этой книги! Тем не менее эта книга будет лежать на вашем письменном столе и служить вам всю жизнь за ту сумму, которая уплачена за недорогой галстук. Эта книга не из тех, которую следует хранить на полке библиотеки. Это инструмент, которым нужно пользоваться постоянно. Пользуйтесь ею, когда вы записываете и отшлифовываете мысли, изложенные в ваших выступлениях.

Используйте эту книгу, диктуя ваши письма и составляя доклады вашего комитета. Используйте ее ежедневно, и она удвоит и утроит ваше умение распоряжаться словами.

Избегайте избитых фраз

Старайтесь не только быть точным, но и выражаться свежими и оригинальными словами. Имейте мужество называть вещи своими именами.

Например, вскоре после всемирного потопа какой-то оригинальный ум впервые употребил сравнение «холодный как огурец»²². Тогда это было исключительно хорошо, поскольку было совершенно ново. Даже во времена знаменитого Валтасарова пира это выражение, возможно, продолжало сохранять свою первозданную свежесть, и его можно было использовать для выступлений на банкетах. Но какой человек, гордящийся своей оригинальностью, станет повторять его теперь, когда прошло столько времени?

Вот вам дюжина сравнений для выражения холода. Они не менее выразительны, чем затасканные сравнения с огурцом, вместе с тем более свежи и более приемлемы.

Холодный как лягушка.

Холодный как грелка поутру.

Холодный как шомпол.

Холодный как гробница.

Холодный как ледяные вершины Гренландии.

Холодный как глина. — Колридж.

Холодный как черепаха. — Ричард Камберленд.

Холодный как снежный сугроб. — Аллан Каннингем.

Холодный как соль. — Джеймс Хьюнгер.

Холодный как земляной червь. — Морис Метерлинк.

Холодный как заря.

²² Английская идиома «холодный как огурец» (cool as a cucumber) означает «невозмутимый, хладнокровный». Автор же обыгрывает прямое значение этого выражения.

Холодный как осенний дождь.

Пока у вас будет настроение, подумайте о своих собственных сравнениях, передающих идею холода. Имейте мужество быть своеобразным. Напишите их здесь.

Холодный как... Холодный как...
Холодный как... Холодный как...

Однажды я спросил Кетлин Норрис, как можно улучшить стиль. «Путем чтения классиков, прозаиков и поэтов, — ответила она, — и путем критического выбрасывания из ваших произведений стертых фраз и навязших в зубах выражений».

Один редактор журнала сказал мне, что когда он находит два или три банальных выражения в рассказе, присланном для публикации, то он возвращает его автору, не тратя времени на прочтение, ибо, как он добавил, тот, кто не может оригинально выразиться, проявит небольшую оригинальность и в мышлении.

Резюме

1. У нас лишь четыре метода контактов с людьми. О нас судят на основании того, что мы делаем, как мы выглядим, что мы говорим и как мы это говорим. Как часто нас оценивают по тому языку, которым мы пользуемся! Чарлз У. Эллиот, после того как он в течение трети столетия был президентом Гарвардского университета, заявил: «Я признаю только одно духовное приобретение как необходимую часть образования мужчины или женщины. Я имею в виду точное и изысканное употребление родного языка».

2. Ваша манера речи в значительной мере отражает вашу манеру общения с теми людьми, которые входят в вашу компанию. Поэтому берите пример с Линкольна и подружитесь с корифеями литературы. Проводите вечера, как это часто делал он, читая Шекспира и других великих поэтов и мастеров прозы. Делайте это, и незаметно, но неизбежно ваш ум обогатится и ваша манера речи будет в какой-то мере отражать ваши манеры и славу ваших компаньонов.

3. «Я отказался от газет в обмен на Тацита и Фукидида, Ньютона и Евклида, — писал Томас Джефферсон. — И чувствую себя намного более счастливым». Почему бы не последовать его примеру? Не надо совершенно прекращать чтение газет, но затрачивайте на их просмотр в два раза меньше времени, чем вы тратите сейчас. То время, которое вы сэкономите таким образом, употребляйте на чтение каких-либо серьезных книг.

Вырывайте двадцать или тридцать страниц из каждой книги, носите их в кармане и читайте их, используя свободные минуты в течение дня.

4. Читайте со словарем, лежащим на вашем письменном столе. Ищите незнакомые слова. Попытайтесь найти применение этим словам с тем, чтобы вы могли запечатлеть их в своей памяти.

5. Изучайте происхождение слов, которые вы употребляете. История этих слов совсем не скучная, и не сухая, и очень часто она полна романтики.

6. Не употребляйте истертых и избитых слов. Будьте точными при выражении своих мыслей. Держите словарь Роже «Сокровищница слов» на вашем письменном столе. Почаще открывайте его. Не называйте одним только словом «красивый» все, что ласкает ваш глаз. Вы можете выразить свою мысль более точно и более свежо, если вы примените какие-либо синонимы к слову «красивый», например: элегантный, необычный, приятный, симпатичный, стильный, изысканный, восхитительный, красочный, роскошный, замечательный и т.д.

7. Не употребляйте таких стертых сравнений, как, например, «холодный как огурец». Стремитесь к свежести, создавайте свои собственные сравнения. Имейте мужество быть своеобразным.

