



Dale Carnegie **A Hatásos Beszéd Alapelvei**

eBook

Els Rész:

Nyilvános Beszéd

Egy Gyors És Könnyű Módszer

Talán Ön is felteszi magában a kérdést: “Tényleg el lehet sajátítani a nyilvános beszéd titkait gyorsan és könnyen– vagy ez csak hangzatos cím, ami többet ígér, mint amennyit nyújtani képes?”

Nem, egyáltalán nem túlzok. valóban megosztok Önnel egy értékes titkot—egy olyan titkot, melynek alkalmazása azonnali segítséget jelent Önnek a legközelebbi beszédére való felkészüléséhez. Hol fedeztem ezt fel? Valamilyen könyvben olvastam? Nem. Soha, egyetlen könyvben sem találkoztam ezzel a titokkal. Egy sokkal nehezebb úton kellett megismernem—apránként, lassan, kínok között.

Ha a főiskolás éveim alatt valaki átadta volna nekem a hatásos beszéd és írás kulcsát, sok-sok elpazarolt, keserves évet spórolhattam volna meg. Például, egyszer írtam egy könyvet Lincolnról; miközben írtam, legalább egy évre való erőfeszítést dobtam a kukába, amit megspórolhattam volna, ha már akkor ismerem azt a nagy titkot, amit most el fogok árulni Önnek.

Ugyanez történt, amikor két évet töltöttem azzal, hogy regényt próbáltam írni.

Majd ismét ez történt velem, amikor a hatásos beszédéről írtam egy könyvet—egy újabb kárba vesztett év, mert nem ismertem a sikeres beszéd és írás titkait.



Ha Van Rá Módja, Szánjon Néhány Évet A Felkészülésre

Mi az a felbecsülhetetlen értékű titok, amit a szeme előtt lebegtetek? Csupán ennyi: olyan témáról beszéljen, amihez hosszú tanulmányozáson és tapasztalatokon keresztül kiértemelte a jogot, hogy beszélhessen róla. Beszéljen olyan dologról, amit ismer, és tudja magáról, hogy jól ismeri a témát. Ne csak tíz percet vagy tíz órát szánjon a felkészülésre: szánjon rá tíz hetet vagy tíz hónapot. Vagy ami még jobb, tíz évet.

Olyan dologról beszéljen, ami felkeltette érdeklődését. Beszéljen olyasvalamiről, amit igazán őszintén szeretne megosztani hallgatóival.

Hogy illusztráljam, mit is értek a fenti mondat alatt, vegyük, pl. Gay Kellog esetét, aki a New Jersey állambeli Roselleből való. Gay Kellog még sosem tartott nyilvánosság előtt beszédet, mielőtt beiratkozott egy tréningünkre New Yorkban. Rettegett. Attól felt, hogy a nyilvánosság előtti beszéd egy olyan számára ismeretlen művészet, mely az ő képességeinél messze jobbakat követel. Aztán a negyedik tréningegységben egy olyan rögtönzött beszédet tartott, mely elbűvölte hallgatóságát. Azt kértem tőle, beszéljen a következő témáról: "Amit az életem során leginkább sajnáltam". Gay Kellog egy nagyon megindító beszédet tartott. Alig bírtam megállni, hogy a szemem könnybe ne lábadjon. A beszéde a következőképp hangzott:

"Amit az életem során leginkább sajnáltam, az volt, hogy soha nem tudtam, milyen az anyai szeretet. Édesanyám egy éves koromban halt meg. Nagynénéimnél és más rokonaimnál nevelkedtem, akiket annyira lekötöttek saját gyermekeik, hogy rám már nem maradt idejük. Egyiküknél sem laktam sokáig. Mindig sajnáltak, amikor megérkeztem és megkönnyebbültek, amikor elmentem. Soha nem fordítottak rám figyelmet és nem ragaszkodtak hozzám. Tudtam, hogy nem kíváncsiak személy vagyok számukra. Még kisgyermekként is éreztem ezt. Gyakran sírtam magam álomba, mert magányosnak éreztem magam. Leghőbb vágyam annyi volt csupán, hogy valaki kérje el és nézze meg milyen lett az iskolai bizonyítványom. Senki sem tette ezt. Senkit sem érdekelt. Kisgyermekként csak egy kis szeretetért sóvárogtam – és ezt senki sem adta meg nekem."

Eltöltött Gay Kellog tíz évet a beszédre való felkészüléssel? Nem. Húsz évet töltött el ezzel. Már akkor erre a beszédre készült, amikor kisgyermekként álomba sírta magát. Akkor is erre a beszédre készült, amikor fájt a szíve, mert senki sem kérte el bizonyítványát. Nem meglepő, hogy tudott beszélni erről a témáról. Azokat a korai emlékeket nem tudta kitörölni az emlékezetéből. Gay Kellog mélyen belül ismét felfedezte tragikus emlékeit és érzéseit. Nem kellett felpumpálnia őket. Nem kellett a beszéd kidolgozásán fáradoznia. Csak annyit kellett tennie, hogy engedi elfojtott emlékeit és érzéseit a felszínre törni, úgy, mintha olaj törne fel a föld mélyéből. Jézus mondá: "Az én igám édes, az én terhem könnyű." Ez igaz a jó beszéd igájára és terhére is. A hatástalan beszédek általában előre megírtak és betanultak, túl vannak cicomázva és nem hatnak természetesnek. A jó beszédek úgy törnek fel belőlünk, mint egy forrás a földből. Sok ember úgy tart beszédet, ahogy én úszom. Erőlködöm, harcolok a vízzel, kihajtom magam és tized olyan gyorsan haladok, mint a profik. Az amatőr szónokok, csakúgy, mint az amatőr úszók megfeszülnek, lemerevednek és belebonyolódnak beszédükbe – és megghiúsítják saját céljukat.

Izgalommal Telten Beszélj Témádról

Még a közepes beszédképességgel rendelkező emberek is tarthatnak nagyszerű beszédeket, ha olyan témáról szólnak, ami mélyen belül megmozgatja őket. Egy kitűnő példáját láttam ennek évekkkel ezelőtt, amikor a Brooklyn-i Kereskedelmi Kamaránál tartottam tanfolyamokat. Ez egy olyan eset volt, amire egész életemben emlékezni fogok. Így történt:

A rögtönzött beszéd volt a témája az előadásnak. Miután mindenki megérkezett, megkértem a csoport tagjait, hogy mondják el, "Mi baj van, ha egyáltalán van baj, a vallással?"

Az egyik résztvevő (egy férfi, aki egyébként soha nem fejezte be a középiskolát) olyasvalamit tett a hallgatóságával, amit még azelőtt soha nem tapasztaltam egy tanfolyamon sem. Beszéde olyan megindító volt, hogy amikor befejezte, mindenki felállt a teremben, hogy kifejezze hódolatát.

Ez a férfi élete legnagyobb tragédiájáról beszélt: édesanyja haláláról. Annyira letaglózott és bánatos volt, hogy nem is akart tovább élni. Azt mondta, hogy minden nap, amikor kilépett ajtaján, még ha szép napos volt is az időjárás, úgy érezte, mintha a ködben vándorolna. Vágyta a halált. Végso kétségbeesésében elment a templomba, letérdelt, sírt és elmondta a rózsafűzért. Ekkor hatalmas békesség szállt reá – a megnyugvás isteni békessége: "Ne az én akaratom legyen meg, Atyám, hanem a Tied."

Beszéde befejezésével, ennyit mondott: "Semmi baj nincs a vallással! Isten szeretetében nincsen semmi rossz!" – hangjában éreztük a felismerés örömét.

Akkora érzelmi hatása volt ennek a beszédnek, hogy mindig emlékezni fogok rá. Amikor gratuláltam ennek a férfinak a megindító beszédéhez, ennyit felelt: "Igen, és mindezt felkészülés nélkül mondtam el."

Felkészülés? Ha ő nem készült erre a beszédre, akkor én nem tudom, mi a felkészülés. természetesen ő úgy értette, hogy nem készített jegyzeteket a témáról, amibe beleolvasott volna a beszéd közben. Örülök, hogy nem tette, mert ha lettek volna jegyzetei, beszéde könnyen veszíthetett volna hatásából. Lehet, hogy túlságosan kidolgozta volna a mondatait, s így mesterkéltté válhatott volna mondanivalója. ehelyett azt tette, amit Gay Kellog is tett évekkkel később – felállt, megnyitotta szívét és úgy beszélt, mintha ez egy könnyed társalgás lett volna.

Az az igazság, hogy igen is készült ő erre a beszédre, amikor térdepelt, sírt és a rózsafűzért mondogatta. Megélte, átérezte, végiggondolta és elszenvedte „balsorsa minden nyűgét és nyilait” – ez a legalaposabb felkészülés, amit valaha kitaláltak egy beszédre való felkészüléshez.

Beszéde témáját Önmagában Keresse

Tudják a kezdők, hogy mennyire szükséges önmagunkba nézni, hogy témát találjunk? Tudják? Még csak nem is hallottak róla! Valószínűleg inkább magazinokban keresgélnek témák után. Például, emlékszem, amikor egy nap találkoztam egy tréning résztvevőmmel a metróban – egy nővel, aki nagyon el volt kedvetlenedve, mert olyan keveset fejlődött a kurzus során. Megkérdeztem tőle, miről beszélt az előző héten. Azt felelte, hogy arról beszélt, vajon Mussolininek meg kellene-e engedni, hogy lerohanja Etiópiát. Egy a Time-ban megjelent újságcikkből vette az információit. Kétszer olvasta el a cikket. Megkérdeztem tőle, hogy érdekli-e a téma, és azt felelte, “Nem.” Majd megkérdeztem, akkor miért erről beszélt. “Nos,” mondta. “Valamiről beszélnem kellett, így ezt választottam.”

Gondolj bele: itt volt ez a nő, aki megpróbált Mussolini etiópiai háborújáról beszélni, miközben kevés információ volt a témáról és nem is érdekelte. Elmulasztotta a lehetőséget, hogy valami olyanról beszéljen, amihez már kiérdemelte a beszédhez való jogot.

Beszélgetésünk végén ezt mondtam neki: “Tisztelettel és érdeklődve hallgatnám, ha valami olyasmiről beszélne, amit már átélt vagy jól ismer, de sem bennem, sem senki másban nem tudja felkelteni az érdeklődést, ha olyan témáról beszél, ami még magát sem érdekli, mint pl. Mussolini inváziója Etiópiában. Nem tud a témáról annyit, hogy azzal elnyerje figyelmünket és tiszteletünket.”

Szívből Beszéljen— Ne Könyvből Olvasson

A prezentációs tréningen sok hallgató teszi ugyanazt, amit ez a hölgy is tett. Egy könyvből vagy magazinból vesznek témát, ahelyett, hogy saját tudásukból és meggyőződésükből merítenének. például néhány évvel ezelőtt bíráskodtam egy egyetemek közti szónoki versenyen, amit az NBC hálózat rendezett meg. A bírák sosem látták a beszélőt. A Radio City 8G stúdiójában hallgattuk őket. Bárcsak, ó bárcsak szemtanúja lehetett volna minden szónoklás tanuló és tanító ember, annak, mi történt ebben a stúdióban. Az első beszélő témája a “Demokrácia az útkereszteződésben” volt. A következő a “Hogyan előzzük meg a háborút” témáról beszélt. Fájdalmasan nyilvánvaló volt, hogy előzetesen elpróbált és gondosan memorizált szavakat ismételnék vissza. Így sem a stúdió vendégei, sem a bírák nem fordítottak rájuk sok figyelmet. Az egyik bírát Willem Hendrik Van Loonnak hívták. Amikor elkezdett karikatúrát rajzolni az egyik versenyzőről, mindenki felállt és őt nézte, miközben megfedkezett az amatőr “szónoklatról”, a memorizált szavakról, ami közben az éteren keresztül hallható volt.

A következő versenyző azonban azonnal elnyerte figyelmemet. A Yale végzőse volt, aki arról beszélt, mi a probléma a főiskolákkal. Kiérdemelte a jogot, hogy beszéljen róla. Tiszteletteljesen hallgattuk őt. De az első díj győztese, valahogy így kezdte beszédét:

Épp most érkeztem a kórházból, ahol az egyik barátom közel áll a halálhoz egy autóbaleset miatt. A legtöbb autóbalesetet a fiatal generáció tagjai okozzák. Én is tagja vagyok ennek a generációnak és szeretnék ezeknek a baleseteknek az okairól beszélni.”

A stúdióban mindenki csendben végighallgatta a beszédet. A való életről beszélt és nem próbált meg szónokolni. Olyasvalamiről beszélt, amihez már kiérdemelte a jogot. Belülről jövő gondolatokat osztott meg velünk.

Érezz Ellenállhatatlan Vágyat A Kommunikálásra

Hadd emlékeztessen arra, hogy csupán az a tény, hogy tapasztalatainkon keresztül kiérdeceltük a jogot a beszédhez egy bizonyos témáról, nem mindig garantálja a nagyszerű beszéd előadását. Még egy összetevőt hozzá kell adnunk – egy olyan összetevőt, ami nélkülözhetetlen a beszédhez. Röviden ennyit takar: amellett, hogy kiérdeceltük a beszédhez való jogot, mély és tartós vágyat kell éreznünk arra, hogy elmondjuk meggyőződésünket és átadjuk érzéseinket a hallgatóságunknak.

Hogy illusztráljam, mit is értek a fentiek alatt, tegyük fel pl., hogy felkérnek engem egy beszédre a kukoricatermesztésről és a disznótartásról. Húsz évet töltöttem el egy kukoricatermesztő és disznótenyésztő farmon Missouriban, így kiérdeceltem a jogot a beszédhez erről a témáról. Azonban nincs bennem megfelelő vágy, hogy erről a témáról beszéljek. De tételezzük fel, hogy arra kértek fel, beszéljek arról, mi volt a probléma azzal a fajta főiskolai oktatással, amiben részt vettem. Aligha buknék bele, ha erről a témáról kellene beszélnem, mert megvan bennem a jó beszédhez szükséges három alkotó elem. Először is olyasvalamiről beszélnék, amihez kiérdeceltem a jogot a beszédhez. Másodszor mély érzéseim és meggyőződésem volnának a témát illetően, amit nagyon szeretnék megosztani Önnel. Harmadszor, Érthető és meggyőző példákat tudnék felhozni a saját tapasztalataimból.

Amikor Gay Kellog élete legnagyobb fájdalmáról beszélt – sosem tudta milyen az anyai szeretet – nemcsak, hogy kiérdecelte a jogot hosszú szenvedésén keresztül a beszédhez, de mélyérzelmi vágya volt, hogy elmesélhesse nekünk történetét. Ugyanez volt a helyzet azzal az emberrel is, aki a Brooklyni Kereskedelmi Kamarában beszélt nekünk az édesanyja haláláról – : “Ne az én akaratom legyen meg, Atyám, hanem a Tied.”

A történelem során újra és újra felbukkannak olyan emberek, akiknek mélyről jövő vágyuk, hogy megoszthassák hallgatóságukkal meggyőződésüket és érzelmeiket. Ha John Wesleyben nem lett volna meg ez a vágy és a

képesség, soha nem lett volna képes megalapítani egy olyan hitvallást, mely az egész világot körülövezi. Ha Remete Péterben nem lett volna meg ez a vágy és képesség, soha nem tudta volna megmozgatni az világ képzeletét és nem tudta volna Európát behajszolni egy, a Szent Föld megszerzésére törekvő, hiábavaló és véres hadjáratba. Ha Hitlerben nem lett volna meg az a veszélyes vágy és képesség, hogy átadja gyűlöletét és keserűségét hallgatóságának, nem tudta volna magához ragadni a hatalmat Németországban és nem hajszolta volna bele a világot egy háborúba.

Beszéljen Saját Tapasztalatairól

Már most is felkészült arra, hogy legalább egy tucat jó beszédet adjon elő – olyan beszédeket, melyeket senki más a földön nem tudna megtartani, kivéve Önt, mivel senki más nem tapasztalta meg pontosan ugyanazt, amit Ön élt át. Melyek ezek a témák? Nem tudom. Ön viszont tudja. Szóval, vigyen magával egy papírlapot mindenhová néhány héten keresztül, és ahogy eszébe jutnak, írja le valamennyi témát, amire tapasztalatain keresztül már felkészült, hogy beszédet tartson róluk – olyan témákat, mint pl. “Amit a legjobban sajnáltam életem során”, “Legnagyobb ambícióm”, és “Miért szerettem (vagy nem szerettem) iskolába járni”. Végezze el ezt a feladatot és meg fog lepődni, milyen gyorsan fog növekedni a listája.

Jó hírem van az Ön számára: előadói fejlődése sokkal inkább attól fog függeni, milyen témákat választ, mint azon, mennyire jó a veszélyes beszédalkészítése. Könnyedén előad majd egy kitűnő beszédet, ha úgy cselekszik, mint ahogy Gay Kellog: beszéljen egy olyan élményéről, ami mély hatással volt Önre, egy olyan élményt, amin már húsz éve gondolkodik. Hisz soha nem fog teljesen felszabadulni, ha megpróbál beszédet tartani “Mussolini etiópiai inváziójáról.” vagy “Demokrácia az útkereszteződésben.”

Beszéljen Olyan Dolgokról, Amikről Tanult

Saját tapasztalatairól beszélni kétség kívül a leggyorsabb módja annak, hogy fejlessze bátorságát és önbizalmát. De miután már nyert egy kis tapasztalatot, más témákról akar majd beszélni. Milyen témákról? És hol találhatja meg őket? Mindenhol. Pl. egyszer megkértem egy csoportvezetőt egy New Yorki telefontársaságnál, hogy írjanak fel minden beszédtema ötletet, ami eszükbe jut egy hét alatt. November volt. Egyikük meglátta a hálaadás napját piros nyomtatott betűkkel egy naptárban és arról a sok dologról beszélt, amiért hálát adhat. Egy másikuk látott néhány galambot az utcán. Ez inspirálta ötletét. Ez az ember egy olyan előadást tartott a galambokról, amit sosem fogok elfeledni. A díjnyertes ezen az estén az a résztvevő volt, aki látott a metrón egy férfit, kinek gallérján egy poloska mászott. Ez a csoporttag egy olyan beszédet tartott, amire még így húsz év távlatából is emlékszem.

Hordjon Magánál Egy Jegyzetfüzetet

Miért nem csinálja Ön is, amit Voltaire is csinált? Voltaire, a XVIII. század egyik legtehetségesebb írója mindig a zsebében hordott egy jegyzetfüzetet, amit ő csak "írka-firka füzetnek" nevezett – ez egy olyan füzet volt, amibe lefirkantotta hirtelen támadt gondolatait és ötleteit. Miért nem hord magánál Ön is egy ilyen "írka-firka füzetet"? Így, például, ha egy udvariatlan hivatalnok feldühíti, írja be a füzetbe az "Udvariatlanság" szót.

Ezután próbáljon meg felidézni két vagy három kirívóan udvariatlan szituációt. Válassza ki a legjobbat és mondja el nekünk, mit kellene tenni ellene. S íme! Már is van egy kétperces előadása az Udvariatlanságról.

Amint elkezd témák után keresgélni, mindenütt találni fog egyet: otthon, az irodában, az utcán.

Énekeljen Valami Egyszerűt

Ne próbáljon meg valami olyan világrengető problémáról beszélni, mint pl. az "Atombomba". Válasszon valami egyszerűt – szinte bármi működni fog, feltéve, hogy az ötlet magával ragadja Önt, s nem pedig Ön ragadja meg a témát. Például, nemrég hallottam egy hallgatót, a chicagói Mary A. Leert beszélni a "Hátsó ajtó"-ról. Talán unalmasnak találja ezt a témát; de ha hallotta volna a beszédet, imádta volna, mert a hölgy maga pozitív izgatottságot érzett, ahogy a saját hátsó ajtajáról beszélt. Valójában, még soha senkit nem hallottam ennyire tüzes lelkesedéssel beszélni a hátsó ajtó festéséről! Azt szeretném ezzel leszögezni, hogy: szinte bármilyen téma működik egy előadás keretein belül, ha az előadó maga tanuláson és tapasztalatokon keresztül kiérdemelte a jogot, hogy beszéljen a témáról és izgatottan várja, hogy beszélhessen nekünk róla.

Íme, A Híres Beszéd A 'Hátsó Ajtókról'!

“Négy évvel ezelőtt, mikor beköltöztem a jelenlegi lakásomba, a hátsó ajtó fakószürke színű volt. Szörnyen nézett ki. Akárhányszor kinyitottam a hátsó ajtót, mindig lehangolódtam. Így egy nap vettem egy doboz gyönyörű kék festéket és lefestettem a hátsó screen ajtó külső és belső szárnyát és az ajtófélfákat. Az a festék volta a legkülönlegesebb kék árnyalat, amit valaha láttam; és ezután akárhányszor kinyitottam a hátsó ajtót, egy kicsit mindig a mennyországban éreztem magam.”

“Sosem voltam dühösebb még az életemben, mint akkor, amikor egy este, nem is olyan régen, arra értem haza, hogy a házon dolgozó festő felfeszítette az ajtóm külső szárnyát és lefestette a csodás kék ajtómat a szürke legförtelmesebb árnyalatával. Legszívesebben mosolyogva beszorítottam volna a festőt az ajtó két szárnya közé.”

“Sokkal többet tudhatsz meg az emberekről a hátsó ajtajuk alapján, mint a bejárati ajtajuk alapján. A bejárati ajtókat gyakran kicsinosítják, csak, hogy lenyűgözzenek másokat. Egy ápolatlan hátsó ajtó rendetlen háztartásról árulkodik. Egy olyan hátsó ajtó azonban, ami vidámszínnel van lefestve, cserepes virágok és egy festett, rendezett külsejű szemetgyűjtő vannak mellé téve, azt sugallja nekünk, hogy a házban egy élénk képzelőerővel megáldott, érdekes ember lakik. Már meg is vettem egy doboz gyönyörű kék festéket; és a következő szombatom nagyszerűen fogom eltölteni az időm. Vidámmá és inspirálónak varázsolom a hátsó ajtóm.”

Egy egész könyvet meg lehetne tölteni olyan erőteljes beszédet előadók példáival, akik:

- (a) Tanuláson és tapasztalataikon keresztül kiérdemelték a jogot egy adott témáról való előadás megtartására;
- (b) Izgatottsággal telten beszélnek;
- (c) Ellenállhatatlan vágyat éreznek arra, hogy megoszthassák ötleteiket és érzéseiket hallgatóságukkal.



Hogyan Készüljön Fel És Adja Elő Beszédeit

Íme, az öt alapelv, melyek óriási segítséget nyújtanak Önnek beszédeihez:

I. Írjon rövid jegyzeteket azokról az érdekes dolgokról, melyeket meg szeretne említeni.

II. Ne írja meg a teljes beszédét.

Miért? Mert ha így tesz, írott nyelvezetet fog használni a könnyed, társalgási hangvétellű nyelvezet helyett; és amikor feláll beszédéhez, valószínűleg megpróbál majd arra emlékezni, hogy mit írt le. Ez távol fogja Önt tartani attól, hogy egy természetesen hangzó remek előadást tartson.

III. Soha, soha, soha ne memorizáljon egy beszédet szóról szóra.

Ha memorizálja beszédét, szinte biztos, hogy el fogja felejteni; hallgatósága pedig valószínűleg nem fogja szívélyesen fogadni beszédét, mivel senki sem kíváncsi egy "konzerves" beszédre. Még ha nem is felejt el a szöveget, akkor is hallatszik rajta, hogy előre be lett memorizálva. Szemeiben messzeségbe tűnő tekintet, hangjában pedig távoli hangzás jelenik meg. Nem fog olyanak tűnni, mint egy olyan ember, aki szeretne elmondani nekünk valamit.

Ha egy hosszabb beszéd esetén attól tart, hogy elfelejti, mit szeretne mondani, írjon magának néhány rövid jegyzetet, tartsa a kezében és pillantson rájuk alkalmanként. Általában én is ezt csinálom.

IV. Töltse meg beszédét illusztrációkkal és példákkal.

Messze az a legkönnyebb módja annak, hogy egy beszédet érdekessé tegyünk az, ha megtöltjük példákkal. Hogy illusztráljam, mit is értek ez alatt, vegyük példának ezt a kis könyvecskét. Tartalmának körülbelül a fele példák leírásából áll. Elsőként ott van Gay Kellog példája, aki gyermekkorra szenvedéseiről beszélt. Azután következik annak az előadónak a példája, aki a "Mi a baj, ha egyáltalán van baj, a vallással?" témáról beszélt. A következő annak a nőnek a példája, aki Mussolini etiópiai lerohanásáról próbált beszédet tartani.

Ezt követi egy történet a négy főiskolai hallgatóról, akik rádiós beszédversenyen vettek részt – és még sorolhatnám. Az én legnagyobb problémám egy könyv megírásakor vagy egy beszédre való felkészüléskor, nem az ötletek összegyűjtése, hanem az, hogy milyen példákkal tegyem világossá, élénké és felejthetetlenné azt. Az ókori római filozófusok szerint "Exemplum docet" (A példa tanít). Mennyire igazuk volt!

Engedjék meg, hogy megmutassam a példa értékét. Évekkel ezelőtt egy kongresszusi képviselő tartott egy viharos beszédet, melyben azzal vádolta a kormányt, hogy sok pénzt pazarol el haszontalan brossúrák nyomtatására. Példával illusztrálta beszédét és a "Kecskebékák szerelmi élete" című kiadványt hozta fel példaként. Biztosan elfelejtettem volna ezt a beszédet, ha ez a különleges példa, a "Kecskebékák szerelmi élete" nem lett volna benne. Millió más tényt elfelejthetnek az elkövetkezendő évtizedek során, de sosem fogom elfeledni a képviselő vádját, miszerint a kormány elfecsérli pénzünket olyan kiadványok kiadására és terjesztésére, mint a "Kecskebékák szerelmi élete"!

Exemplum docet. Nem csak, hogy tanít a példa, de ez szinte az egyetlen dolog, ami valóban tanít. Milliónyi beszédet hallottam már, amit aztán el is felejtettem, mert nem tartalmaztak olyan példákat, amik megragadnak az emlékezetemben.

V. Tudjon sokkal többet a témáról, mint amennyit fel is tud használni.

Ida Tarbell, Amerika egyik legkiválóbb írója, mondta nekem évekkel ezelőtt, hogy mikor Londonban volt, kapott egy táviratot S.S. McClure-tól, a McClure's Magazin alapítójától, melyben felkérte egy kétoldalas cikk megírására az Atlanti-kábelről. Miss Tarbell meginterjúvolta az Atlanti- Kábel londoni vezetőjét és megkapott minden információt, ami szükséges volt egy ötszáz szavas cikkhez. De nem érte be ennyivel.

Elment a British Múzeum könyvtárába, ahol újságcikkeket és könyveket olvasott az Atlanti-kábelről és elolvasta Cyrus West Field, az Atlanti-kábel lefektetésének vezetőjének életrajzát.

Tanulmányozta a British Múzeumban kiállított kábelek keresztmetszetét, és meglátogatott egy gyárat London külvárosában, ahol megnézte, hogyan készítik a kábeleket. "Amikor végül megírtam azt a két írógéppel írt oldalt az Atlanti-kábelről," mondta nekem Miss Tarbell a történet közben, "elég anyagom volt egy könyv megírásához is. De ez az óriási mennyiségű anyag, amit aztán nem használtam fel, megadta nekem azt az önbizalmat, ami egy érthető és olvasható cikk megírásához szükséges. Ez segített energiaszintem fenntartásában."

Ida Tarbell sokévnnyi tapasztalatain keresztül megtanulta, hogy bizony ki kell érdemelnie a jogot arra, hogy írhasson egy több, mint ötszáz szavas cikket az Atlanti-kábelről. Ugyanez az alapelv vonatkozik a beszédre is. Váljon szakértővé témájában. Fejlessze ki magában azt a felbecsülhetetlen értékű képességet, amit az energiaszint fenntartásának nevezünk.

VI. Próbálja el a beszédét úgy, hogy a barátaival társalog a témáról.

Will Rogers a híres Vasárnap esti rádiós beszédeire úgy készült fel, hogy a hét folyamán elpróbálta azokat barátaival egy beszélgetés kereteiben.

Ha például az aranyalapról akart beszélni, felhozta a témát viccelődve társalgás közben a hét során. Így térképezte fel, melyik viccei működnek és melyek azok a megjegyzései, amivel elnyerheti az emberek érdeklődését. Ez kétségtávol jobb módja egy beszéd próbájának, mint ha egy tükör előtt gesztikulálva próbáljuk el.

VII. Ahelyett, hogy előadásmódja hatásosságán aggódik, keressen módot annak fejlesztésére.

Sok ártalmas, félrevezető örökséget írtak már a nyilvános beszéd jó előadásmódjáról. Az az igazság, hogy amikor a közönséggel találkozik, el kell felejtkeznie a hanglejtésről, légzésről, gesztikulációról, testtartásról és kifejezésmódról.

Felejtse el mindent, kivéve a mondanivalóját. Amit a hallgatóság akar, ahogy Hamlet édesanyja mondta, az a "több tartalom, kevesebb művészet." Tegye azt, amit egy macska csinál, ha el akar kapni egy egeret. Nem néz körbe és mondja azt, hogy: "Vajon fest a farkam, és vajon megfelelő helyzetben állok, és milyen az arckifejezésem?" Ő, nem. Ez a macska annyira elszántan el akarja kapni az egeret, hogy nem tudna

rosszul állni vagy nézni, még ha meg is próbálná, akkor sem – és Ön sem tud, ha őszintén érdeklődik a közönsége és a beszéde iránt, hogy megfelel-e megáról.

Ne higgye, hogy gondolataink és érzelmeink kifejezése nagy létszámú hallgatóság előtt valami olyan dolog, ami több évnnyi technikai gyakorlást igényel, épp úgy, mint a zenében vagy a festészetben való kiemelkedés. Bárki képes egy ragyogó beszédre otthon, amikor mérges. Például, ha valaki feldühítené és leütné Önt ebben a pillanatban, Ön biztosan felállna és egy remek beszédet tudna tartani. Gesztusai, testtartása és arckifejezései tökéletesek lennének, mert ezek a kifejezések a természetes haragból jönnének. Hat hónaposan kiválóan ki tudta fejezni érzelmeit. Kérdezze meg bármelyik anyát.

Figyeljen meg egy csoport gyereket játék közben. Micsoda remek kifejezés! Milyen tökéletes hangsúlyozás, gesztikuláció, testtartás és kifejezésmód! Jézus mondta: "Ha nem válsz gyermekké, nem léphetsz be a mennyországba." Igen, és hacsak nem válik olyan természetessé, spontánná és szabaddá, mint egy gyermek játék közben, nem léphet be a jó kifejezésmód birodalmába.

Az ön problémája nem az, hogy meg kell próbálnia hangsúlyozva beszélni, gesztikulálni vagy megfelelően állni. Ezek pusztán csak eszközök. Az Ön problémája az, hogy ezeknek a hatásoknak az okával foglalkozzon. Ez az ok mélyen Önben rejlik; ez az Ön saját mentális és érzelmi hozzáállása. Ha kialakítja magában a megfelelő mentális és érzelmi feltételeket, remek beszédeket fog tartani.

Nem kell majd erőfeszítéseket tennie. Olyan természetesen fog beszédeket tartani, mint ahogy levegőt vesz.

Ennek illusztrációjaként vegyük az Amerikai Egyesült Államok Haditengerészet egyik ellentengernagyának példáját, aki egyszer elvégezte ezt a kurzust. Az első világháborúban vezetett egy századot az Amerikai Egyesült Államok flottájában. Nem félt attól, hogy megvívjon egy tengeri csatát, de annyira félt közönség előtt beszélni, hogy beiratkozott prezentációs kurzusunkra és hetente elutazott New Yorkba New Haveni, Konnektikat állambeli otthonából.

Amikor már letelt egy fél tucat tréning nap, még mindig szörnyen félt. Ekkor az egyik oktatónk, Elmer Nyberg professzornak, támadt egy ötlete, amivel talán ki lehet mozdítani a tengernagyot csigaházából. Volt egy radikális ember ebben a csoportban. Nyberg professzor a következőket mondta neki: "Azon tűnődöm, elég jó vagy-e ahhoz, hogy előadj egy erőteljes beszédet a kormány filozófiáját támogatva. Nyilvánvalóan feldühíted ezzel a tengernagyot, és én pontosan ezt akarom elérni."

Meg fog feledkezni magáról és azon igyekezetében, hogy megcáfolja az álláspontod, valószínűleg előad egy jó beszédet." A radikális azt felelte, "persze, örülök a lehetőségnek. Nem merült még mélyen bele a mondanivalójába, amikor a tengernagy felugrott és azt kiabálta: "Állj! Állj! Ez már zendülés!" Ez után pedig egy szenvedélyes beszédet tartott arról, hogy milyen sokkal tartozik minden egyes állampolgár az országunknak és az ország szabadságának."

Nyberg professzor a tengernagyhoz fordult és ezt mondta: "Gratulálok, Tengernagy! Lenyűgöző beszéd!" Az ellentengernagy pedig így felelt: "Nem beszédet tartottam, csak felvilágosítottam ezt a fontoskodó alakot egy két dologról." Ez után Nyberg professzor elmagyarázta neki, hogy mindez előre megbeszéltek szerint történt, azért, hogy kicsalogassák a tengernagyot a csigaházából és feledkezzen meg magáról. Ez az ellentengernagy felfedezte azt, amit Ön is felfedez, ha egy ügy iránti szenvedélye nagyobbra nő, mint Ön maga. Meglátja majd, hogy a beszédetől való félelme köddé válik, és nem kell előadásmódján gondolkodnia, mivel az olyan ügyek, amelyek jó előadásmódot hoznak ki az emberből, az előadóért dolgoznak.

Engedjék meg, hogy elismételjem: Előadásmódja csupán annak az ügynek a hatása, ami miatt létrejött beszéde. Tehát, ha nem tetszik Önnek saját előadásmódja, ne küzdjön annak megváltoztatásán. Térjen vissza az alapokhoz és változtassa meg beszéde kiváltó okait. Változtassa meg mentális és érzelmi hozzáállását.

VIII. Ne utánozzon másokat; legyen Ön maga.

Először akkor jöttem New Yorkba, amikor beiratkoztam az Amerikai Színművészeti Akadémiára. Színész akartam lenni. Azt gondoltam ez az ötlet briliáns, rövid út vezet a sikerhez. Az általam kitalált, a kiválóság eléréséhez vezető út annyira egyszerű és elronthatatlan volt, hogy képtelen voltam megérteni, hogy miért nem fedezték fel ezt előttem már több ezren. A módszer a következő volt: Tanulmányozom a mai nagy színészeket - John Drewt, E. H. Sothernt, Walter Hampdent és Otis Skinnert. Ezután imitálom mindegyikük legjobb színpadi megnyilvánulásait és ragyogó, győzedelmes kombinációjává válok ezeknek a színészeknek. Milyen buta ötlet! Milyen tragikus! Éveket kellett elvesztegetnem az életemből ahhoz, hogy eljusson a tudatomig, hogy Ön magam kell, legyenek és nem tudok valaki mássá válni.

Hogy mit is értek ez alatt, elmagyarázza a következő történet: Jó pár évvel ezelőtt, belevágtam, hogy megírjam a valaha írt legjobb könyvem a 'Nyilvános beszédek az üzleti életben' témáról. Ennek a könyvnek a megírása előtt ugyanaz a bolond ötletem támadt, mint a színészkedés tanulásakor: össze akartam gyűjteni több író ötleteit és összefoglalni egyetlen könyvben - egy könyvben, ami mindent tartalmaz. Beszereztem jó néhány könyvet a nyilvános beszédéről és egy évet töltöttem azzal, hogy egyesítem ötleteiket a kéziratomban. Végül azonban ismét megvilágosodtam, és rájöttem, hogy megint a bolondot játszom. Ez a mások ötleteiből összeállított zagyvaság annyira szintetikus nyelvezetűre sikerült, annyira unalmas volt, hogy egy üzletember sem lenne hajlandó átrágni magát rajta. Így kihajítottam a kukába egy év munkáját és újra kezdtem az egészet.

Ezúttal azt mondtam magamnak: "Dale Carnegienek kell lenned, minden hibájával és korlátaival együtt. Nem lehetsz senki más." Tehát abbahagytam próbálkozásaim, hogy más emberek kombinációja legyek, feltűrtém ingujjam és azt tettem, amit már az elején tennem kellett volna: írtam egy könyvet a nyilvános beszédéről saját tapasztalataim, megfigyeléseim és meggyőződéseim alapján. Miért nem profitál az én buta időpazarlásomból? Ne próbáljon meg másokat imitálni.

Ne Féljen Önmaga Lenni

Legyen Önmaga. Kövesse azt a bölcs tanácsot, amit Irving Berlin adott a néhai George Gershwinnek. Amikor ők először találkoztak, Berlin híres volt – míg Gershwin csak egy küszködő fiatal zeneszerző volt, aki heti harmincöt dollárt keresett Tin Pan Alleyben. Berlint lenyűgözték Gershwin képességei, és egy zenei titkári állást ajánlott Gershwinnek kb. háromszor annyi fizetéssel, mint amennyit akkor keresett. “De ne fogadja el ezt az állást,” tanácsolta Berlin. “Ha elfogadja, egy másodrendű Berlin válhat Önből. De, ha ragaszkodik ahhoz, hogy Önmaga legyen, egy nap elsőrendű Gershwin válik majd Önből.” Gershwin méltányolta a figyelmeztetést és lassanként olyan fejlődést ért el, hogy korának egyik legjelentősebb zeneszerzőjévé nőtte ki magát.

“Legyen Önmaga! Ne utánozzon másokat!” Ez egy értékes tanács a zenében, az írásban és a beszédben is. Ön egy eredeti emberi lény. Örüljön ennek. Az idők kezdete óta senki sem volt pontosan olyan, mint Ön, és a jövőben sem lesz még egy pontosan olyan ember, mint Ön. Tehát, hozza ki a legtöbbet egyéniségéből. Beszéde a része kell, legyen, a zsigereiben kell, hogy érezze. Az Ön tapasztalataiból, meggyőződéséből, személyiségéből és életstílusából kell kinőnie. Végső megállapításként elmondható, hogy minden művészet önéletrajzi ihletésű. Csak azt tudja elénekelni, amit Ön képvisel. Csak azt tudja elmondani, amit Ön gondol. Annak kell lennie, akit tapasztalatai, környezete és öröksége formált Önből. Jóban vagy rosszban, Önnek a saját hangszerén kell játszania az élet zenekarában. Ahogy Emerson mondta az “Önbizalom” című írásában:

„Minden ember neveltetésében eljön az az idő, mikor meggyőződik róla, hogy az irigység tudatlanság; az utánczás öngyilkosság; hogy el kell fogadnia magát, akár tetszik neki, akár nem; hogy bár a széles világ tele van jósággal, egyetlen szem tápláló búzához sem jut, csak ha megdolgozik érte azon a földdarabon, amelyet művelnie adatott. A benne szunnyadó erő új a világban, és rajta kívül senki sem tudja, mire képes, és ő is csak akkor, ha megpróbálta.”



Dióhéjban

Hogyan érhet el gyors és könnyed fejlődést előadó-képességében

Beszéljen egy olyan dologról,

- (a) Amihez tanuláson és tapasztalataikon keresztül kiérdemelte a jogot egy előadás megtartására;
- (b) Amiről izgatottsággal telten tud beszélni;
- (c) Amivel kapcsolatban ellenállhatatlan vágyat érez arra, hogy megoszthassa ötleteit és érzéseit hallgatóságával

- I. Írjon rövid jegyzeteket azokról az érdekes dolgokról, melyeket meg szeretne említeni.
- II. Ne írja meg a teljes beszédét.
- III. Soha, soha, soha ne memorizáljon egy beszédet szóról szóra.
- IV. Töltse meg beszédét illusztrációkkal és példákkal.
- V. Tudjon sokkal többet a témáról, mint amennyit fel is tud használni.
- VI. Próbálja el a beszédét úgy, hogy a barátaival társalog a témáról.
- VII. Ahelyett, hogy előadásmódja hatásosságán aggódik, keressen módot annak fejlesztésére.
- VIII. Ne utánozzon másokat; legyen Önmaga.