



Dale Carnegie Говорете По-Успешно

eBook

Първа Част

Изказване Пред Публика - Бърз И Лесен Начин

Може би си казвате: „има ли бърз и лесен начин Да се научиш да говориш пред публика или това е Проста едно интригуващо заглавие, което обещава Повече отколкото ще даде?“

Не, не преувеличавам. Наистина ще ви разкрия Една важна тайна, която ще ви помогне да говорите Пред публика по-лесно, и то веднага. Къде открих Тази тайна? В някоя книга? Не. По време на някой Курс по ораторско изкуство в колежа? Не. Там Дори не съм чувал да се споменава този въпрос. Наложих ми се да го откроя по трудния начин – Постепенно, бавно, болезнено.

Ако в дните ми в колежа някой ми беше дал тази Парола към ефективното изказване и Писане, можех да си спестя години похабени, Причинили ми много болка усилия. Например, Преди време написах книга за линкълн и докато Я пишех, изхвърлих в коша поне година похабени Усилия, които можеше да си спестя, ако знаех Големите тайни, които сега ще ви разкрия.

Същото се случи и когато загубих две години, Опитвайки се да напиша роман. Случи се и докато пишех книга по въпроса на Изказването пред публика– още една година Похабени усилия изхвърлени в коша, защото не Знаех тайните на успешното писане и изказване.



Ако Е Възможно Подготвяйте Се Години Наред

Какви са тези безценни тайни, които размахвам пред очите ви? Само това: говорете за неща, за които сте си извоювали правото да говорите чрез дълго изучаване и опит. Говорете за нещо, което познавате, и знаете, че го познавате. Не се подготвяйте за изказване десет минути или десет часа – подготвяйте се десет седмици или десет месеца. Още по-добре – подготвяйте се десет години.

Говорете за нещо, което е предизвикало интереса ви. Говорете за нещо, което имате дълбоко желание да спделите със слушателите си.

За да илюстрирам това, което искам да ви кажа, ще взема случая на гей келог, домакия от розел, ню джързи. Преди да се запише в един от курсовете ни в ню йорк, гей келог никога не се бе изказвала пред публика. Беше ужасена. Страхуваше се, че изказването пред публика е някакво неясно изкуство, отвъд нейните възможности. И все пак, по време на четвъртата ни сесия тя успя да прикове вниманието на публиката с едно импровизирано изказване. Помолих я да говори на тема „най-голямата мъка в живота ми“. И гей келог направи едно дълбоко затрогващо изказване. Слушателите едва сдържаха сълзите си. Сигурен съм в това. И аз едва успях да спра сълзите, напирани в очите ми. Ето това беше изказването ѝ:

„Най-голямата мъка в живота ми е това, че не познавам майчината любов. Майка ми починала, когато съм била само на една година. Отгледана съм от поредица лели и други роднини, които бяха така погълнати от собствените си деца, че нямаха време за мен. Никога не оставах дълго при тях. А те винаги съжаляваха, когато идвах, и се радваха, когато си тръгвах.

Никога не проявиха никакъв интерес към мен и не ми дадоха никаква обич. Знаех, че не ме искат. Усещах го дори и когато бях съвсем малко дете. Често заспивах разплакана, защото се чувствах самотна. Най-голямото ми желание беше някой да поиска да види ученическия ми бележник. Но никой никога не го направи. Никой не се интересувахе. Всичко, което жадувах когато бях дете, беше малко любов, но никой никога не ми я даде.”

Дали гей келог беше подготвяла това изказване десет години? Не. Тя го беше подготвяла двадесет години. Беше се подготвяла да направи това

изказване, когато като дете е заспивала разплакана. Беше се подготвяла да направи това изказване, когато я е боляло сърцето, защото никой не е поискал да види ученическия ѝ бележник. Няма нищо чудно в това, че тя можеше да говори по този въпрос. Тя не е можела да изтрие от ума си онези ранни спомени. Гей келог бе преоткрила цял един склад от трагични спомени и чувства дълбоко в себе си. Не се налагаше да ги изкарва наяве с труд. Не ѝ се налагаше да работи над това изказване. Трябваше само да остави насъбралите се чувства и спомени да се втурнат към повърхността като петрол от кладенеца.

Исус е казал: „игото ми е лесно, товарът ми е лек.“ Така е и с игото и товара на доброто изказване. Неефективните изказвания са обикновено онези, които са написани и запаметени, онези, върху които сме се потили и сме направили да звучат изкуствено. Добрите изказвания са онези, които се набират у нас като фонтан. Много хора говорят така, както аз плувам. Аз се боря и се съпротивлявам на водата и се изтощавам и изминавам само една десета от разстоянието, което изминават опитните плувци. Хората, които не могат да се изказват добре, са като лошите плувци – стават неестествени и напрегнати и стомахът им се свива, което проваля собствената им цел.

Въодушевете Се От Темата

Дори хора с посредствени умения да се изказват могат да произнесат прекрасни речи, ако говорят за нещо, което дълбоко ги е развълнувало. Преди години, когато водех курсове в търговската камара в бруклин, станах свидетел на невероятна илюстрация на това. Беше пример, който ще запомня за цял живот. Случи се така:

Имахме сесия, посветена на импровизираните изказвания. След като се събра класът, аз ги помолих да говорят на тема „какъв е проблемът в религията, ако има такъв?“

Един от участниците /между другото мъж, който не бе завършил средно училище/ направи с тази публика нещо, което не бях виждал никой друг говорител да направи през всичките години, които обучавам хората да говорят пред публика. Неговата реч бе толкова вълнуваща, че когато свърши, цялата стая стана на крака в мълчаливо признание.

Този човек разказа за най-голямата трагедия в живота му – смъртта на майка му. Бил толкова съкрушен, така обзет от скръб, че не искал вече да живее. Каза, че когато излизал навън, дори и в слънчев ден му се струвало, че се скита в мъгла. Жадувал да умре. В отчаянието си отишъл в местната църква, коленичил, разплакал се, казал розариите и в душата му се възцарил истински покой – божествен покой на смирението: „да бъде не моята воля, а твоята.“ Завършвайки обръщението си към класа, той каза с глас на човек, който е получил откровение: „няма проблем в религията! Няма абсолютно никакъв проблем в божията любов.“

Никога няма да забравя това изказване заради емоционалното му въздействие. Когато поздравих говорещия за дълбоко емоционалното му изказване, той отговори: „да, и го направих без никаква подготовка.“

Подготовка? Е, ако той не беше подготвил това изказване, аз не знаех какво е подготовка. Това, което искаше да каже разбира се, беше, че не е бил предупреден предварително, че ще трябва да говори на тази тема. Радвам се, че беше така, защото ако беше предупреден предварително, изказването му вероятно нямаше да бъде така въздействащо. Сигурно щеше да работи върху него и да се опитва да напише реч и тя щеше да е изкуствена. Вместо това, той направи точно каквото направи гей келог години по-късно – той се изправи и отвори сърцето си и започна да говори като едно човешко същество, разговарящо с друго.

Истината е, че той вече се е подготвял за това изказване, когато е коленичил и е плакал и е изричал молитвите. Да живееш, да чувстваш, да понасяш „камшиците и стрелите на бясната съдба“ – това е най-добрата подготовка, измислена досега както за изказванията, така и за писането.

Потърсете В Себе Си Теми За Изказвания

Разбират ли начинаещите необходимостта от това да потърсят в себе си темите? Знаят ли за нея? Никога дори не са и чували за това! По-вероятно е да потърсят теми в някое списание. Например, помня, че един ден срещнах в метрото една от ученичките си – жена, която бе обезсърчена, защото почти не напредва в курса. Попитах я за какво е говорила предишната седмица. Открих, че е говорила за това дали на мусолини трябва да му бъде позволено да нахлуе в етиопия. Беше взела информацията от статия в „тайм“. Беше прочела тази статия два пъти. Попитах я дали това е тема, от която се интересува и тя каза „не“. Тогава я попитах защо е говорила за това, а тя отговори: „ами, трябваше да говоря за нещо и избрах това“.

Помислете за това – ето жена, която се бе опитала да говори за войната на мусолини в етиопия и въпреки това си признаваше, че знае малко по темата и се интересува още по-малко от въпроса. Тя бе пренебрегнала правилото да говори по тема, за която си е извоювала правото да говори.

След като поговорихме, ѝ казах: „бих слушал с интерес и уважение да говорите за нещо, което сте изпитали и което познавате, но нито аз, нито някой друг ще се интересува от въпрос, от който вие самата не се интересувате, като например инвазията на мусолини в етиопия. Вие не знаете достатъчно по темата, за да заслужите интереса или уважението ни.“

Говорете От Сърцето Си – Не От Книга

Много хора, които учат ораторско изкуство са като тази жена. Те избират темите си от някоя книга или списание, вместо от собствените си познания и убеждения. Например, преди няколко години, бях един от тримата членове на журито при състезание между колежите по мрежата на NBC. Членовете на журито не виждаха говорителите. Слушахме ги в студио 8Г на Радио Сити. Как ми се иска всеки преподавател и всеки студент по ораторско изкуство да можеше да стане свидетел на това, което се случи в студиото. Първият говорител се изказа по темата „Демокрацията на кръстопът“. Темата на следващия беше „Как да предотвратим войната“. Беше болезнено ясно, че просто повтаряха внимателно репетирани и наизустени думи. Така че нито гостът в студиото, нито журито им обръщаха особено внимание. Един от членовете на журито беше Вилем Хендрик ван Луун. Когато започна да рисува карикатура на един от състезателите, всички стояхме и го гледахме и не обръщахме внимание на аматьорските „ораторствания“, на наизустените думи, които достигаха до нас по радиото.

Следващият оратор, обаче, веднага привлече вниманието ми. Студент в Йейл, той говореше за проблемите на колежите. Той си беше извоювал правото да говори по този въпрос. Слушахме го с уважение. Но ораторът, който получи първата награда започна така:

„Току-що идвам от болницата, където моят приятел е на прага на смъртта в резултат на автомобилна катастрофа. По-голямата част от автомобилните катастрофи стават по вина на по-младото поколение. Аз принадлежа към това поколение и искам да ви говоря за причините за тези катастрофи.“

Всички в студиото мълчаха, докато той говореше. Той говореше за реалността, а не се опитваше да произнесе реч. Говореше за нещо, за което си бе извоювал правото да говори. Това, което казваше, идваше отвътре.

Покажете Истинско Желание Да Комуникирате

Но нека ви предупредя, че само да си извоюваш правото да говориш по дадена тема не винаги е достатъчно за една великолепна реч. Трябва да се добави още един елемент – елемент, който е съществен за ораторите. Казано накратко, става въпрос за следното – в допълнение на правото да говорим по дадена тема, трябва да имаме и дълбоко и трайно желание да споделим убежденията си и да предадем чувствата си на нашите слушатели.

Ето и пример: представете си, че ме поканят да говоря по въпроса за отглеждането на царицата и прасетата. Аз съм живял двадесет години в мисури, във ферма, където се отглеждат царица и прасета, така че със сигурност съм си извоювал правото да говоря по темата. Но нямам особено желание да говоря по тази тема. А представете си, че ме поканят да говоря по въпроса за проблемите в образованието, което съм получил в колежа. Едва ли бих се провалил ако говоря по този въпрос, защото имам трите основни изисквания за добра реч. Първо, ще говоря за нещо, за което съм си извоювал правото да говоря. Второ, ще имам дълбоки чувства и убеждения, които искам да предам и на вас. Трето, ще имам ясни и убедителни илюстрации от собствения си опит.

Когато гей келог говореше за най-голямата мъка в живота си – това да не познава майчината любов – тя не само със страданието си беше извоювала правото да говори по този въпрос, но също имаше и дълбоко емоционално желание да ни разкаже за това. Същото се отнася и за мъжа от класа ми в бруклинската търговска камара, който говореше за смъртта на майка си – „да бъде не моята воля, а твоята.”

Историята многократно е променяна от хора, които са имали желанието и способностите да предадат убежденията и чувствата си на своите слушатели. Ако Джон уезли не е имал желанието и способността, той никога не би могъл да основе религиозна секта, която е обхванала целия свят. Ако пиер отшелника не е притежавал това желание и тази способност, никога не би успял да разбуди въображението на света и да хвърли европа в безполезните и кървави кръстоносни походи за завладяването на светите земи. Ако хитлер нямаше вродената дарба да предава своята омраза и горчивина на своите слушатели, той не би могъл да вземе властта в германия и да хвърли света във война.

Говорете За Собствените Си Преживявания

В момента вие сте готови да произнесете поне половин дузина речи – речи, които никой друг на света освен вас не може да произнесе, защото никой не е имал точно същите преживявания, които сте имали вие. А какви са темите? Не зная. Но вие знаете. Така че ви съветвам да носите със себе си лист хартия в продължение на няколко седмици и да записвате всички теми, които ви хрумнат и по които сте готови да говорите от личен опит. Теми като например „най-голямата мъка в живота ми”, „най-голямата ми амбиция” и „защо обичах /не обичах училището”. Направете това и сами ще се учудите на бързината, с която нараства вашият списък с теми, по които да говорите.

Ето ви и добрата новина – напредъкът ви като оратор ще зависи много повече от това дали темата, която сте си избрали е подходяща, отколкото от вродените ви способности като оратор. Ще се чувствате спокойни и ще можете да произнесете прекрасна реч веднага, ако само направите онова, което направи гей келог – говорете за преживяване, което ви е въздействало дълбоко, някое преживяване, за което сте мислили двадесет години. Но може никога да не се чувствате напълно спокойни ако се опитате да говорите на теми като „инвазията на мусолини в етиопия” или „демократията на кръстопът”.

Говорете За Неща, Които Сте Учили

Да говорите за неща от личния си опит, разбира се, е най-бързият начин да развиете смелост и самоувереност. Но след като добиете малко опит, ще искате да говорите и по други теми. Какви теми? И къде можете да ги намерите? Навсякъде. Например, веднъж помолих един клас от мениджъри от телефонната компания в ню йорк да нахвърлят всяка идея за реч, която им хрумнеше през седмицата. Беше ноември. Един от тях бе видял деня на благодарността, отбелязан с червено на календара и речта му беше за многото неща, за които да сме благодарни. Друг бе видял гълъби на улицата. Това го бе вдъхновило с една идея. Този човек произнесе реч за гълъбите, която никога няма да забравя. Но победителят тази вечер бе един от членовете на групата, който бе видял дървеница да пълзи по яката на един човек в метрото. Този човек говореше така, че го помня и след двадесет години.

Носете Тетрадка За Да Си Водите Бележки

Защо не направите това, което е правил волтер? Волтер, един от най-добрите писатели на осемнадесети век, носел в джоба си нещо, което наричал „тефтер за драсканици“ – тетрадка, в която записвал мимолетните си мисли и идеи. Защо не си носите „тефтер за драсканици“? Тогава ако ви подразни груб служител, например, запишете в тетрадката си думата „грубост“.

След това се опитайте да си припомните два или три други впечатляващи случаи на грубост. Изберете най-добрия и ни кажете какво трябва да се направи за това. И готово! Имате двуминутна реч за неучтивостта. Щом започнете да търсите теми за речи, ще ги намирате навсякъде – у дома, в офиса, на улицата.

Изпей Нещо Простичко

Не се опитвайте да говорите по някои световно значими проблеми като „атомната бомба“. Вземете нещо просто – почти всичко става, при условие, че идеята ви грабва, вместо вие да грабвате идеята. Например, наскоро чух участничка в този курс, мери а. Лиър от чикаго, да говори за „задните врати“. Може да решите, че речта ѝ е скучна като я четете, но само ако я бяхте чули, както я чух аз, щеше много да ви хареса, защото тя самата определено се вълнуваше по въпроса за задната си врата. Всъщност никога до този момент не бях чувал някой да говори с такъв горещ ентузиазъм за боядисването на задната врата! Това, което искам да кажа е, че почти всяка тема става за реч, ако вие сте си извоювали правото да говорите по нея чрез обучение или преживяване, вълнувате се от нея и горите от желание да ни разкажете за нея.

Това Е Прословутата Реч За Задните Врати!

„Преди четири години, когато се преместих в настоящия си апартамент, задната врата беше боядисана в мрачен сив цвят. Всеки път, когато я отварях, изпитвах чувство на депресия. Затова купих кутия красива синя боя и боядисах външната страна на задната врата, касата и вътрешната страна на вратата против насекоми. Тази боя беше най-изящният нюанс на синьо, който някога бях виждала, и сега вече всеки път, когато отворех вратата сякаш гледах късче небе.

„Никога през живота си не съм била по-ядосана от една вечер не много отдавна, когато прибирайки се видях, че бояджията на блока е отворил вратата ми против насекоми и е боядисал прекрасната ми синя врата в най-ужасния оловно сив цвят. В този момент с удоволствие бих го удушила.

„Може да разберете за хората много повече от задните им врати, отколкото от предните врати. Предните врати често се украсяват само за да ви впечатлят. Но задните врати разказват истории. Мърлява задна врата говори за небрежно домакинство. А задна врата, боядисана в свеж цвят, около която са поставени саксии с разцъфнали цветя, а кофите за боклук са боядисани и подредени, ето такава задна врата говори, че зад нея живее интересен човек с живо въображение. Вече съм купила кутия красива синя боя и следващата събота наистина ще се забавлявам. Ще направя задната си врата свежа и вдъхновяваща.”

И така нататък. Може да се изпишат цели томове с примери, които показват силата на оратора, който:

- (а) е извоювал правото си чрез обучение или собствени преживявания да говори по избраната тема;
- (Б) се вълнува от темата; и
- (В) има желание да предаде идеите и чувствата си на своите слушатели. Etortum ticiactus stam sigilia maximantemus egilicauctem hint conves re mod fena, essoliam sil ut patis.



Как Да Подготвите И Произнесете Речта Си

Ето Осем Принципа, Които Ще Ви Помогнат Неимоверно При Подготовката На Речите:

I. Водете си кратки бележки за интересните неща, които искате да кажете

II. Не пишете речите си

Защо? Защото ако го направите, ще използвате писмен език вместо по-лекия разговорен език и когато се изправите да говорите, вероятно ще се опитвате да си спомните какво сте написали. Това ще ви попречи да говорите естествено и ентусиазирано.

III. Никога, никога, никога не наизустявайте речта си дума по дума

Ако наизустите речта си, почти сигурно е, че ще я забравите и публиката ви ще е доволна, защото никой не иска да слуша предварително подготвена реч. А дори и да не я забравите, тя скоро ще започне да звучи изкуствено, вие ще имате някакъв отнесен поглед, а гласът ви ще започне да звучи сякаш идва отдалече. Няма да звучите като човешко същество, което се опитва да ни каже нещо.

Ако се страхувате, че при дълга реч може да забравите онова, което искате да кажете, тогава си направете кратки бележки, дръжте ги в ръцете си и от време на време ги поглеждайте. Аз обикновено правя точно това.

IV. Включете в речта си илюстрации и примери

Най-лесният начин да се направи една реч интересна, е да се изпъстри с примери. За да покажа какво имам предвид, нека вземем тази книжка, която четете в момента. Приблизително половината от страниците са посветени на примери. Първо имаме примера на гей келог и нейната реч за страданията, които преживяла в детството си. След това имаме примера за мъжа, който направи изказване на тема „какъв е проблемът с религията, ако има такъв? След това жената, която се опита да говори за инвазията на мусолини в етиопия. Този пример беше

последван от историята на четиримата студенти в състезанието по ораторско майсторство по радиото, и т.Н. Най-големият ми проблем, когато пиша книга или подготвям реч, не е да намеря идеи, а да намеря примери, с които да направя тези идеи ясни, живи и незабравими. Древните римски философи казвали *exemplum docet* (примерът учи). И колко прави са били!

Нека ви покажа значението на илюстрирането. Преди години един конгресмен произнесе бурна реч, обвинявайки правителството, че пилее парите ни печатайки безполезни памфлети. Той илюстрирал това, което иска да каже, с думите, че правителството е напечатало памфлет „любовният живот на жабата бик“. С годините може да забравя милион други факти, но никога няма да забравя неговото обвинение, че правителството пилее парите ни, печатайки и разпространявайки памфлети като „любовният живот на жабата бик“!

Exemplum docet. Примерът не само учи, но е и почти единственото нещо, което наистина учи. Чуval съм блестящи речи, които веднага съм забравял, защото не е имало примери, които да ме накарат да ги запомня.

V. Научете по темата много повече от онова, което ще използвате.

Айда Тарбел, една от най-изтъкнатите американски писателки, ми каза преди години, че когато била в Лондон, получила телеграма от С. С. Маклър, основателят на МакКлуърс Мегъзин, който я молел да напише статия от две страници за Атлантис Кейбъл. Мис Тарбел интервюирала лондонския мениджър на Атлантис Кейбъл и получила достатъчно информация, за да напише статията си от петстотин думи. Но не спряла до тук. Отишла в библиотеката на Британския Музей и прочела статии в списания и книги за Атлантис Кейбъл, както и биографията на Сайръс Уест Фийлд, човекът, който положил атлантическия кабел. Разгледала кабели, изложени в Британския Музей, а след това посетила завод в покрайнините на Лондон и видяла как се произвеждат кабелите. Мис Тарбел ми каза: „Когато накрая написах тези две страници, имах достатъчно материал да напиша

кратка книга по темата, но огромното количество материал, който имах и не използвах, ми позволи да напиша статията с увереност, яснота и интерес. Този материал ми даде допълнителна сила”.

От дългогодишния си опит Айда Тарбел знаела, че трябва да си извоюва правото да напише петстотинте думи за Атлантик Кейбъл. Същият принцип важи и за речите. Станете авторитет по въпроса, който сте избрали. Развийте тази безценна придобивка, известна като допълнителна сила.

VI. Упражнявайте речта си като разговаряте с приятелите си

Уил Роджърс подготвял прочутите си неделни изказвания по радиото, като ги изпробвал във вид на разговори с хора, с които се срещал през седмицата. Ако например искал да говори за златния стандарт, по време на разговори през седмицата правел шегички на тази тема. Така разбирал кои от шегите му се приемали, кои забележки предизвиквали интереса на хората. Това е много по-добър начин да се упражнява една реч, отколкото да се опитвате да я произнесете жестикулирайки пред огледалото.

VII. Вместо да се тревожите за представянето си, намерете начини да го подобрите

Доста вредни и заблуждаващи глупости са написани за произнасянето на речи. Истината е, че когато се изправите пред публика, трябва да забравите всичко за гласа, дишането, жестовете, позата, ударението.

Забравете всичко освен онова, което казвате. Онова, което слушателите искат, както казва майката на Хамлет, е „повече материя с по-малко изкуство”. Направете това, което прави котката, когато се опитва да хване мишка. Тя не се оглежда и не си казва: „Чудя се как изглежда опашката ми, чудя се и дали стоя правилно и дали имам правилното изражение?” О, не. Котката така се е съсредоточила в хващането на мишка за вечеря, че не би могла да стои неправилно или да гледа неправилно дори и ако се опита. Същото се отнася и за вас, ако наистина се интересувате от публиката си и от това, което казвате, дотолкова, че забравяте за себе си.

Не мислете, че изразяването на идеите и мислите ви пред публика изисква години техническа подготовка, като например подготовката, необходима за овладяването на музикален инструмент или рисуването. Когато е ядосан, всеки може да произнесе великолепна реч у дома.

Например, ако в този момент някой мине и ви събори, вие ще се изправите и ще произнесете великолепна реч. Жестовете ви, позата ви, изражението на лицето ви ще са перфектни, защото ще са израз на истински гняв. И запомнете, не е нужно да се учите да изразявате емоциите си. Можели сте да изразявате емоциите си великолепно и когато сте били на шест месеца. Попитайте която и да е майка.

Наблюдавайте група деца, които си играят. Какво прекрасно изражение! Колко перфектно подчертаване, жестове, стойка, комуникация! Исус е казал: „Ако не станете като малките деца, не можете да влезете в царството небесно.”

Да, и ако не станете естествени, спонтанни и освободени като малките деца, които си играят, не можете да влезете в царството на доброто изразяване.

Проблемът не е в това как да се научите да говорите подчертано или как да жестикулирате или как да заставате. Това са само ефекти. Вашата задача е да се справите с причината, която поражда тези ефекти. Тази причина е дълбоко у всеки от вас – това е вашето собствено умствено и емоционално състояние. Ако успеете да си създадете правилното умствено и емоционално отношение, ще говорите прекрасно. Няма да е необходимо да влагате никакви усилия, за да го направите. Ще го направите така естествено, както дишате.

Ето ви пример – в този курс се включи и един контраадмирал от американската флота. Той бе командвал ескадрон от Флотата на САЩ през Първата Световна война. Не се страхуваше от морските битки, но толкова се страхуваше да застане пред публика, че ежеседмично пътуваше от дома си в Ню Хейвън до Ню Йорк, за да участва в курса.

Минаха няколко сесии, а той все още се страхуваше. Тогава на един от инструкторите ни, проф. Елмър Найбърг, му хрумна идея, която може би щеше да накара адмирала да излезе от черупката си. В

групата имаше един радикал. Проф. Найбърг го извика настрана и му каза: „Чудя се дали ще се съ согласиш да произнесеш една силна реч в подкрепа на твоята философия на управление? Адмиралът естествено ще ядоса, а аз искам точно това. Той ще забрави за себе си и в желанието си да отхвърли възгледите ти, вероятно ще произнесе добра реч.“ Радикалът отговори: „Разбира се, с удоволствие.“ Не беше стигнал много далече в изказването си, когато адмиралът скочи и извика: „Стига! Стига! Това е бунт!“ А след това произнесе пламенна реч за това колко много всеки от нас дължи на страната ни и нейната свобода.

Проф. Найбърг се обърна към морския офицер и каза: „Поздравления, адмирале! Прекрасна реч!“ Адмиралът отговори рязко: „Аз не произнасям реч, а казвам на този нахалник това-онова.“ Проф. Найбърг обясни, че всичко е било планирано, за да накараме адмирала да излезе от черупката си и да забрави себе си. Адмиралът разбра това, което и вие ще разберете, когато се развълнувате за кауза по-голяма от вас самите. Ще разберете, че всички страхове от изказването пред публика ще изчезнат и че не трябва да се замисляте за представянето си, тъй като причините, които пораждаят доброто представяне ще работят безотказно във ваша полза.

Нека да повторя: Вашето представяне е само следствие от причина, която го предшества и поражда. Така че ако не харесвате представянето си, не се опитвайте да го промените. Върнете се към основните неща и променете причините, които го пораждаат. Променете умственото и емоционалното си отношение.

VIII. Не имитирайте другите – бъдете себе си

Аз дойдох в Ню Йорк, за да уча в Американската академия за драматично изкуство. Искях да стана актьор. Мислех, че ми е хрумнала блестяща идея, че съм намерил пряк път към успеха. Кампанията ме за постигане на успех беше толкова проста и щеше да подейства така безотказно, че се чудех защо хилядите амбициозни хора все още не са я открили. Бях решил да изучавам известните актьори по

онова време – Джон Дрю, Уолтър Хемпдън и Отис Скинър. След това щях да имитирам най-доброто от всеки от тях и щях да се превърна в блестяща, триумфираща комбинация то тримата. Колко глупаво! Колко трагично! Пропилях години от живота си, имитирайки други хора, преди дебелията ми глава от Мисури да разбере, че трябва да си остана това, което съм, че не бих могъл да бъда някой друг.

Ето пример за това, което искам да кажа: Преди години реших да напиша най-добрата книга за изказването пред публика за бизнес средите, която някога е писана. За книгата имах същата глупава идея, която по-рано имах и за актьорството – щях да взема идеите от много други автори и да ги включа в една книга – книга, в която ще има всичко. Набавих си безброй книги по темата за изказването пред публика и прекарах една година, събирайки тези идеи в ръкописа си. Но накрая разбрах, че постъпвам като глупак. Тази бъркотия от чужди идеи, която бях написал, беше толкова изкуствена и скучна, че нито един бизнесмен не би я прочел. Тогава хвърлих в коша едногодишния си труд и започнах отначало. Този път си казах: „Трябва да си Дейл Карнеги, с всичките му недостатъци и ограничения. Не можеш да бъдеш някой друг.“ И престанах да се опитвам да съм комбинация от други хора, запретнах ръкави и направих онова, което трябваше да направя още в началото – написах свой собствен учебник по ораторско изкуство на базата на собствения си опит, наблюдения и убеждения.

Защо не се възползвате от глупавата ми загуба на време? Не се опитвайте да имитирате другите.

Не Се Страхувайте Да Бъдете Себе Си

Бъдете себе си. Следвайте мъдрия съвет, който Ървинг Бърлин дал на Джордж Гершуин. Когато Бърлин и Гершуин се срещат за първи път, Бърлин е известен, а Гершуин е един все още неизвестен млад композитор, който работел за тридесет и пет долара на седмица за музикални издатели в Ню Йорк. Впечатлен от способностите на Гершуин, Бърлин му предложил да работи като негов музикален секретар за почти три пъти по-голяма заплата от тази, която получавал. Обаче го посъветвал: „Но не приемайте тази работа, защото ако го направите, може да се превърнете в един второкласен Бърлин. А ако настоявате да сте себе си, един ден ще станете първокласен Гершуин.“ Гершуин се вслушал в това предупреждение и бавно се превърнал в един от значимите американски композитори на своето поколение.

„Бъдете себе си! Не имитирайте другите!“ Това е добър съвет в областта на музиката, писането и произнасянето на речи. Вие сте оригинални. Радвайте се. Никога по рано, още от началото на света, никой не е бил точно като вас и никога вече през всички векове, които ще дойдат, никой няма да е точно като вас. Така че възползвайте се от тази оригиналност. Речта ви трябва да е част от вас, жива тъкан от вас. Тя трябва да излезе от преживяванията ви, от убежденията ви, от вашата индивидуалност, вашият начин на живот.

В крайна сметка всяко изкуство е автобиографично. Можете да пеете само това, което сте. Можете да нарисувате само това, което сте. Можете да напишете само това, което сте. Можете да говорите само това, което сте. Трябва да сте това, което опитът ви, средата ви и наследствеността са направили от вас. За добро и за лошо трябва да обработвате собствената си градина. За добро и за лошо трябва да свирите на собствения си инструмент в оркестъра на живота. Както е казал Емерсън в есето си „Самоувереност“:

По време на обучението на всеки човек идва момент, когато той стига до убеждението, че завистта е невежество, че имитацията е самоубийство, че трябва да се приема и с лошото и с доброто, така както му е отредено, че въпреки че огромната вселена е изпълнена с добро, нито едно зрънце пшеница няма да стигне до него без собствения му труд в онова поле, което му е дадено да обработва. Силата, която живее в него, е нова в природата и никой освен него не знае какво може да направи, но и той самият не знае, докато не се опита.



Накратко

Как да напреднете лесно и бързо в процеса на изучаването на ораторското изкуство

Говорете за нещо, което:

(а) сте си извоювали правото да говорите чрез обучение и собствен опит

(Б) ви вълнува

(b) нямате търпение да предадете на слушателите си

- I. Водете си кратки бележки за интересните неща, които искате да кажете
- II. Не пишете речите си
- III. Никога, никога, никога не наизустявайте речта си дума по дума
- IV. Включете в речта си илюстрации и примери
- V. Научете по темата много повече от онова, което ще използвате
- VI. Упражнявайте речта си като разговаряте с приятелите си
- VII. Вместо да се тревожите за представянето си, намерете начини да го подобрите
- VIII. Не имитирайте другите – бъдете себе си