



# Μιληστε Πιο Αποτελεσματικά

eBook

# Μέρος Πρώτο:

## Επιτυχημένες Δημόσιες Ομιλίες

### Ο Γρήγορος Και Εύκολος Τρόπος

Σίγουρα θα αναρωτιέστε: "Υπάρχει πράγματι ένας γρήγορος και εύκολος τρόπος για να μάθει κανείς να μιλάει σε κοινό- ή το παραπάνω αποτελεί απλά έναν ενδιαφέροντα τίτλο που υπόσχεται περισσότερα από αυτά που προσφέρει; "

Όχι, δεν είναι υπερβολή. Είμαι πραγματικά διατεθειμένος να σας αποκαλύψω ένα μυστικό ζωτικής σημασίας- ένα μυστικό που θα καταστήσει σε εσάς άμεσα, ευκολότερη την ομιλία σε κοινό. Πώς το ανακάλυψα αυτό; Μήπως σε κάποιο βιβλίο; Όχι. Μήπως σε κάποιο μάθημα στο κολλέγιο με θέμα την δημόσια ομιλία; Όχι. Δεν έχω ακούσει ποτέ να αναφέρεται κάτι τέτοιο εκεί. Ήμουν υποχρεωμένος να το ανακαλύψω με τον πιο δύσκολο τρόπο- σταδιακά, αργά, βασανιστικά.

Εάν, πίσω στις μαθητικές μου ημέρες, κάποιος μου είχε δώσει αυτόν τον κωδικό πρόσβασης στην αποτελεσματική ομιλία και γραφή, θα μπορούσα να έχω εξοικονομήσει χρόνια και χρόνια μιας χαμένης και προσωπικά σπαρακτικής προσπάθειας.

Για παράδειγμα, όταν κάποτε έγραφα ένα βιβλίο για το Lincoln, έριξα στο καλάθι των αχρήστων γράφοντας το τουλάχιστον ένα χρόνο μιας αποτυχημένης προσπάθειας, τον οποίο θα μπορούσα να είχα σώσει, εάν ήμουν γνώστης του μεγάλου μυστικού που θα σας αποκαλύψω.

Το ίδιο συνέβη και όταν για δύο χρόνια προσπαθούσα να γράψω ένα μυθιστόρημα.

Συνέβη και πάλι, ενώ έγραφα ένα βιβλίο για τις δημόσιες ομιλίες -άλλο ένα έτος άκαρπης προσπάθειας ρίχνεται στο καλάθι των αχρήστων επειδή δεν ήξερα τα μυστικά της επιτυχούς γραπτής και προφορικής έκφρασης.



# Εαν Είναι Δυνατόν, Αφιερώστε Χρόνια Στην Προετοιμασία

Ποια είναι λοιπόν αυτό το ανεκτίμητο μυστικό που έχω μπροστά στα μάτια σας; Απλώς αυτό: “Μιλήστε για κάτι, για το οποίο έχετε κερδίσει το δικαίωμα να μιλάτε μέσα από την εκτενή μελέτη ή εμπειρία. Συζητείστε για κάτι που γνωρίζετε, και γνωρίζετε ότι το γνωρίζετε. Μην αφιερώσετε δέκα λεπτά ή δέκα ώρες για την προετοιμασία μιας συζήτησης: αφιερώστε δέκα εβδομάδες ή δέκα μήνες ή ακόμη καλύτερα, δέκα χρόνια. Μιλήστε για κάτι που σας έχει προκαλέσει το ενδιαφέρον. Παρουσιάστε κάτι για το οποίο έχετε μια βαθιά επιθυμία να γνωρίσουν οι ακροατές σας.”

Για να δώσω ένα παράδειγμα, ας πάρουμε την περίπτωση της Gay Kellogg, μιας νοικοκυράς από το Roselle του New Jersey. Η Gay Kellogg ποτέ δεν είχε κάνει κάποια ομιλία σε κοινό πριν πάρει μέρος μία από τις εκπαιδεύσεις μας στη Νέα Υόρκη. Ήταν τρομοκρατημένη. Φοβόταν ότι η δημόσια ομιλία ήταν μια “σκοτεινή τέχνη” πολύ πέρα από τις ικανότητες της. Ωστόσο, κατά την τέταρτη ενότητα της εκπαίδευσης, καθώς έκανε μία αυτοσχέδια ομιλία, άφησε το ακροατήριο μαγεμένο. Της ζήτησα να κάνει μία παρουσίαση με θέμα «Η μεγαλύτερη λύπη της ζωής μου.” Η Gay Kellogg τότε έκανε μια ομιλία που ήταν βαθιά συγκινητική. Οι ακροατές δεν μπορούσαν να κρατήσουν τα δάκρυα τους. Και εγώ ο ίδιος μετά βίας μπορούσα να κρατήσω τα δάκρυα που ανέβλυζαν στα μάτια μου. Η ομιλία της ήταν κάπως έτσι :

“Η μεγαλύτερη λύπη της ζωής μου είναι ότι δεν γνώρισα ποτέ τη μητρική αγάπη. Η μητέρα μου πέθανε όταν ήμουν μόλις ενός έτους. Ανατράφηκα από μια σειρά από θείους και από άλλους, οι οποίοι ήταν τόσο απορροφημένοι στα δικά τους παιδιά που δεν είχαν καθόλου χρόνο για μένα. Ποτέ δεν έμεινα με κανέναν από αυτούς για μεγάλο διάστημα. Ήταν πάντα λυπημένοι όταν με έβλεπαν να έρχομαι και χαρούμενοι όταν έφευγα.

Ποτέ δεν ενδιαφέρθηκαν για μένα και δεν μου έδωσαν καμία στοργή. Ήξερα ότι δεν με ήθελαν.

Ακόμα και σαν μικρό παιδί μπορούσα να το νιώσω. Συχνά έπιανα τον εαυτό μου στον ύπνο μου να κλαίει λόγω της μοναξιάς. Η βαθύτερη επιθυμία στην καρδιά μου ήταν να υπήρχε κάποιος να ζητήσει να δει τους βαθμούς μου στο σχολείο. Κανείς όμως δεν το έκανε ποτέ. Κανείς δεν νοιαζόταν. Το μόνο που λαχταρούσα σαν ένα μικρό παιδί ήταν η αγάπη-και κανείς δεν μου την έδωσε ποτέ. ”

Άραγε η Kellogg ξόδεψε δέκα λεπτά για να προετοιμάσει αυτή την ομιλία; Όχι. Έχει ξοδέψει είκοσι χρόνια. Προετοίμαζε τον εαυτό της για αυτήν την ομιλία όταν φώναζε και έκλαιγε στον ύπνο σαν ένα μικρό παιδί. Προετοιμαζόταν όταν η καρδιά της πονούσε αφού κανείς δεν ζητούσε να δει τους βαθμούς της στο σχολείο. Δεν αναρωτιέμαι αν θα μπορούσε να μιλήσει γι’ αυτό το θέμα. Είμαι σίγουρος ότι θα μπορούσε, αφού αυτές οι αναμνήσεις αυτές δεν διαγράφονται ποτέ από το μυαλό της. Η Gay Kellogg ανακάλυψε ξανά μια αποθήκη τραγικών σκέψεων και συναισθημάτων βαθιά κρυμμένων μέσα της καθώς μίλησε για αυτά. Δεν χρειάστηκε να τα επεξεργαστεί και να προετοιμαστεί πριν μιλήσει. Το μόνο που είχε να κάνει ήταν να αφήσει τα αναδυόμενα συναισθήματα και τις αναμνήσεις της να βγουν στην επιφάνεια όπως το πετρέλαιο από ένα πηγάδι. Ο Ιησούς είπε: «ο ζυγός μου είναι εύκολος, το φορτίο μου ελαφρύ.” Έτσι είναι και ο ζυγός και το φορτίο μιας καλής ομιλίας.

Συνήθως οι αναποτελεσματικές ομιλίες είναι αυτές που είναι γραμμένες, απομνημονευμένες και τεχνητές. Καλές ομιλίες είναι αυτές που πηγάζουν από μέσα μας σαν σιντριβάνι.

Πολλοί άνθρωποι μιλούν με τον τρόπο που εγώ κολυμπώ. Εγώ αγωνίζομαι και πολεμώ το νερό και εξαντλώ τον εαυτό μου και στο τέλος πετυχαίνω το ένα δέκατο από αυτό που πετυχαίνουν οι επαγγελματίες. Οι κακοί ομιλητές, όπως και οι ερασιτέχνες κολυμβητές, τεντώνουν και πιέζουν τους εαυτούς τους - και αποτυγχάνουν στο σκοπό τους.

# Να Ειστε Ενθουσιασμενοι Με Το Θεμα Σας

Ακόμη και τα άτομα με μέτρια ικανότητα ομιλίας μπορούν να κάνουν εξαιρετικές δημόσιες ομιλίες αν μιλήσουν για κάτι που τους έχει αγγίξει βαθιά.

Παρακολούθησα μια εντυπωσιακή ζωντανή απόδειξη του παραπάνω, χρόνια πριν, όταν έκανα εκπαίδευση στο Εμπορικό Επιμελητήριο στο Μπρούκλιν. Ήταν ένα παράδειγμα που θα θυμάμαι για μια ζωή. Αυτό συνέβη ως εξής:

Είχαμε μια συνεδρία αφιερωμένη στις αυτοσχέδιες ομιλίες. Αφού μαζεύτηκε όλη η τάξη, τους ζήτησα να μιλήσουν για :

«Πείτε μου κάτι, οτιδήποτε, το οποίο είναι λάθος με την θρησκεία» Ένας συμμετέχοντας (ένας άνδρας, ο οποίος δεν είχε τελειώσει ούτε το γυμνάσιο) έκανε κάτι που δεν έχω δει ποτέ ξανά από κάποιον ομιλητή όλα αυτά τα χρόνια που εκπαιδεύω άτομα στις δημόσιες ομιλίες. Η ομιλία του ήταν τόσο συγκινητική που όταν τελείωσε, κάθε άτομο στην αίθουσα σηκώθηκε και στάθηκε σιωπηλό σαν ελάχιστο φόρο τιμής. Αυτός ο άνθρωπος μίλησε για τη μεγαλύτερη τραγωδία της ζωής του: τον θάνατο της μητέρας του. Ήταν τόσο καταρρακωμένος, τόσο συντετριμμένος, που δεν ήθελε να ζήσει. Είπε ότι όταν έβγαινε έξω από τις πόρτες, ακόμα και σε μια ηλιόλουστη ημέρα, του φαινόταν σαν να ήταν η ατμόσφαιρα γεμάτη με ομίχλη. Λαχταρούσε να πεθάνει.

Πάνω στην απόγνωση του, πήγε στην εκκλησία, γονάτισε, έκλαψε και προσευχήθηκε, όταν ξαφνικά ένιωσε μια εσωτερική βαθιά φωνή να του λέει :  
"Δεν θα γίνει η θέληση μου, αλλά η δική σου. "

Καθώς τελείωσε την ομιλία του στην τάξη, είπε : "Δεν υπάρχει τίποτα λάθος με τη θρησκεία! Δεν υπάρχει τίποτα λάθος με το θέλημα του Θεού. "

Δεν θα ξεχάσω ποτέ αυτή την ομιλία λόγω του συναισθηματικού τόνου που είχε.

Όταν συγχάρηκα τον ομιλητή για την δική του συγκλονιστική ομιλία, εκείνος απάντησε: «Ναι, και το έκανα χωρίς καμία προετοιμασία."

"Προετοιμασία; Λοιπόν, αν δεν είχε προετοιμαστεί να μιλήσει, εγώ δεν ξέρω τι είναι η προετοιμασία." Εννοούσε, φυσικά, ότι ο ίδιος δεν είχε καμία ειδοποίηση εκ των προτέρων ότι θα έπρεπε να μιλήσει για το θέμα αυτό. Χαίρομαι που δεν είχε, γιατί αν είχε ειδοποιηθεί εκ των προτέρων, η ομιλία του θα μπορούσε να ήταν πολύ λιγότερο αποτελεσματική. Θα την είχε επεξεργαστεί και θα είχε προσπαθήσει να την κάνει πιο τεχνητή.

Αντ 'αυτού, έκανε ακριβώς ό, τι η Gay Kellogg έκανε χρόνια αργότερα, -σηκώθηκε και άνοιξε την καρδιά του μιλώντας σαν ένα ανθρώπινο ον που είχε την ανάγκη να συνομιλήσει με ένα άλλο.

Η αλήθεια είναι ότι η προετοιμασία είχε γίνει όταν γονάτισε, έκλαψε και προσευχήθηκε. Να ζεις, να αισθάνεσαι, να σκέφτεσαι και να υπομένεις «τους ιμάντες και τα βέλη της ανελέητης μοίρας» - αυτή είναι η καλύτερη προετοιμασία που έχει ποτέ επινοηθεί, είτε για ομιλία, είτε για γραπτή έκφραση.

# Σκαψτε Βαθια Μεσα Σας Γιατην Ευρεση Ενος Καιριου Θεματος

Άραγε οι αρχάριοι να γνωρίζουν την αναγκαιότητα της εσωτερικής αναζήτησης ώστε να βρουν θέματα; Μάλλον δεν έχουν ξανά ακούσει κάτι τέτοιο ποτέ! Το πιο πιθανό είναι να ψάχνουν για θέματα μέσα σε κάποιο περιοδικό.

Για παράδειγμα, θυμάμαι μία ημέρα συνάντησα στο μετρό έναν από τους εκπαιδευόμενους μας - μια γυναίκα που ήταν αποθαρρυνμένη γιατί είχε κάνει μικρή σχετικά πρόοδο. Την ρώτησα για ποιο θέμα είχε μιλήσει την προηγούμενη εβδομάδα. Μου απάντησε ότι είχε μιλήσει για το αν θα πρέπει να επιτραπεί στο Μουσολίνι να εισβάλει στην Αιθιοπία. Είχε πάρει τις πληροφορίες της από ένα άρθρο στην εφημερίδα "Times". Είχε διαβάσει το άρθρο αυτό δύο φορές. Την ρώτησα αν ενδιαφερόταν για το θέμα, και αυτή είπε, «Όχι». Ρώτησα τότε γιατί είχε μιλήσει για αυτό. «Έπρεπε να μιλήσουμε για κάτι και έτσι επέλεξα αυτό», μου απάντησε.

Σκεφτείτε το: εδώ έχουμε μια γυναίκα που είχε προσπαθήσει να μιλήσει για τον πόλεμο του Μουσολίνι στην Αιθιοπία, παρόλο που γνώριζε ότι είχε πολύ λίγη γνώση και κανένα ενδιαφέρον επάνω στο θέμα. Δεν σκέφτηκε να αναφερθεί σε κάτι για το οποίο είχε κερδίσει το δικαίωμα να μιλάει.

Στη συνέχεια της είπα: "Θα σε άκουγα με σεβασμό και ενδιαφέρον, αν μιλούσες για κάτι που γνωρίζεις και έχεις εμπειρία, αλλά ούτε εγώ ούτε κάποιος άλλος θα ενδιαφερόταν για ένα θέμα το οποίο δεν σε ενδιαφέρει πραγματικά, όπως η εισβολή του Μουσολίνι στην Αιθιοπία. Δεν γνωρίζεις αρκετά για να απαιτήσεις την προσοχή και το σεβασμό μας."

# Μιληστε Με Την Καρδια Και Οχι Με Το Βιβλιο

Πολλοί εκπαιδευόμενοι στις δημόσιες ομιλίες είναι σαν αυτή την γυναίκα.

Θέλουν να πάρουν τα θέματά τους από ένα βιβλίο ή ένα περιοδικό αντί να στηριχτούν στη δική τους γνώση και εμπειρία. Για παράδειγμα, πριν από μερικά χρόνια, ήμουν ένας από τους τρεις κριτές σε ένα διαγωνισμό επικοινωνίας που διοργάνωσε το δίκτυο NBC. Οι κριτές δεν είδαν ποτέ τους ομιλητές. Τους ακούγαμε απλά από το Studio 8G του Radio City. Μακάρι κάθε φοιτητής και δάσκαλος των δημόσιων ομιλιών να μπορούσε να γίνει μάρτυρας του τι συνέβη σε αυτό το στούντιο εκείνη την ημέρα.

Ο πρώτος ομιλητής μίλησε με θέμα: «Η δημοκρατία στο Σταυροδρόμι». Ο επόμενος μίλησε για το "Πώς να αποτρέψετε έναν πόλεμο." Ήταν φανερό ότι είχαν κάνει επαναλαμβανόμενες πρόβες ώστε να απομνημονεύσουν τις λέξεις. Έτσι, ούτε οι επισκέπτες στο στούντιο, ούτε οι κριτές έδωσαν μεγάλη προσοχή σε αυτά.

Ένας από τους κριτές ήταν ο Hendrik Willem Van Loon. Κάποια στιγμή όταν αυτός άρχισε να σχεδιάζει το σκίτσο ενός από τους διαγωνιζόμενους, όλοι στάθηκαν και παρακολούθησαν τον ίδιο και αγνόησαν την ερασιτεχνική, ωραιοποιημένη ομιλία με τις απομνημονευμένες λέξεις, που αιωρούνταν στον αέρα. Ωστόσο, ο επόμενος ομιλητής τράβηξε την προσοχή μου αμέσως. Ένας καθηγητής του πανεπιστημίου Yale, μίλησε για το τι πάει λάθος με τα κολέγια. Αυτός είχε κερδίσει το δικαίωμα να μιλάει για αυτό το θέμα. Τον ακούγαμε με σεβασμό. Ωστόσο ο ομιλητής ο οποίος πήρε το πρώτο βραβείο άρχισε κάπως έτσι: «Μόλις επέστρεψα από ένα νοσοκομείο, όπου ένας φίλος μου είναι κοντά στο θάνατο λόγω τροχαίου ατυχήματος. Τα περισσότερα τροχαία ατυχήματα προκαλούνται από την νεότερη γενιά. Είμαι μέλος αυτής της γενιάς και θέλω να σας μιλήσω για τα αίτια αυτών των ατυχημάτων.

" Ο καθένας στο στούντιο έμενε σιωπηλός καθώς μιλούσε. Αναφερόταν σε πραγματικά γεγονότα, δεν προσπαθούσε να ωραιοποιήσει την ομιλία του. Αυτός μιλούσε για κάτι για το οποίο είχε κερδίσει το δικαίωμα να μιλάει –και μιλούσε μέσα από την καρδιά του.



# Εχετε Μια Βαθιά Και Αυθόρμητη Επιθυμία Για Επικοινωνία

Ωστόσο, επιτρέψτε μου να σας τονίσω ότι το να κερδίζεις απλώς το δικαίωμα να μιλάς για ένα θέμα, δεν παράγει πάντα το τέλει αποτέλεσμα. Ένα ακόμα στοιχείο πρέπει να προστεθεί το οποίο είναι ζωτικής σημασίας στις ομιλίες. Εν συντομία, αυτό είναι το εξής: Εκτός από το να έχουμε κερδίσει το δικαίωμα να μιλήσουμε, θα πρέπει επίσης να έχουμε μια βαθιά και πραγματική επιθυμία να αποκαλύψουμε τις πεποιθήσεις μας και τα συναισθήματα μας στους ακροατές μας.

Για παράδειγμα: ας υποθέσουμε ότι μου ζητούσαν να μιλήσω για το καλαμπόκι και τα γουρουνία. Εγώ έχω περάσει είκοσι χρόνια σε μια φάρμα γουρουνιών στο Μισούρι, οπότε σίγουρα έχω κερδίσει το δικαίωμα να μιλάω για το θέμα αυτό. Ωστόσο δεν έχω καμία ιδιαίτερη επιθυμία να μιλάω για το θέμα αυτό. Ας υποθέσουμε τώρα ότι μου ζητήθηκε να μιλήσω για ό, τι είναι λάθος στο θέμα της εκπαίδευσης και της παιδείας που πήρα στο κολέγιο. Αυτό θα μπορούσε μετά βίας να αποτύχει, γιατί θα είχα τις τρεις βασικές προϋποθέσεις για μια καλή ομιλία. Κατ' αρχάς, θα μιλούσα για κάτι που είχα κερδίσει το δικαίωμα να μιλάω για αυτό. Δεύτερον, θα είχα την βαθιά επιθυμία να μεταφέρω τα συναισθήματα και τις πεποιθήσεις μου πάνω στο θέμα αυτό. Τρίτον, θα μπορούσα να μεταφέρω στους ακροατές μου σαφείς και πειστικές εικόνες και παραδείγματα από την προσωπική μου εμπειρία.

Όταν η Gay Kellogg μίλησε για τη μεγαλύτερη λύπη του είχε στη ζωή της- ποτέ δεν γνώρισε την μητρική αγάπη- δεν είχε απλώς κερδίσει το δικαίωμα μέσα από τα βάσανα της να μιλάει πάνω σε αυτό το θέμα, αλλά είχε επίσης μια βαθιά συναισθηματική επιθυμία να το μοιραστεί μαζί μας. Το ίδιο έκανε και το μέλος της τάξης εκείνης το οποίο μίλησε στην αίθουσα του Εμπορικού Μπρούκλιν για το θάνατο της μητέρας του- «Δεν θα γίνει η θέληση μου, αλλά η δική σου.» – Η ιστορία έχει κατ' επανάληψη διαφοροποιηθεί από τους ανθρώπους εκείνους που είχαν την επιθυμία και την ικανότητα να μεταφέρουν τις πεποιθήσεις και τα

συναισθήματα τους στους ακροατές τους. Έαν Ο John Wesley δεν είχε αυτή την επιθυμία και την ικανότητα, δεν θα μπορούσε ποτέ να ιδρύσει μια θρησκευτική αίρεση που έχει εξαπλωθεί σε όλο τον κόσμο. Αν ο Peter the

Hermit δεν είχε αυτή την επιθυμία και την ικανότητα, δεν θα μπορούσε ποτέ να εγείρει τη φαντασία του κόσμου που συγκεντρώθηκε από όλη την Ευρώπη οργανώνοντας τι αιματηρές Σταυροφορίες για την κατοχή των Αγίων Τόπων. Εάν Ο Χίτλερ δεν είχαν την έμφυτη ικανότητα να μεταφέρει το μίσος του και την πίκρα του στους ακροατές του, δεν θα μπορούσε να κατέχει αυτή την εξουσία στη Γερμανία και να βυθίσει τον κόσμο στον πόλεμο.

# Μιληστε Για Τις Εμπειριες Σας

Είστε έτοιμοι τώρα να κάνετε πλήθος καλών ομιλιών ή συζητήσεων που κανένας άλλος στη γη δεν θα μπορούσε να κάνει εκτός από σας, γιατί κανένας άλλος δεν είχε ποτέ ακριβώς την ίδια εμπειρία που είχατε εσείς. Ποια είναι τα θέματα αυτά; Δεν ξέρω. Αλλά εσείς το γνωρίζετε. Έτσι λοιπόν, μεταφέρετε σε ένα φύλλο χαρτιού και γράψτε όλα εκείνα τα θέματα που είστε έτοιμοι να μιλήσετε για αυτά μέσα από τις δικές σας εμπειρίες – θέματα όπως το «Η μεγαλύτερη λύπη της ζωής μου», «Η μεγαλύτερη μου Φιλοδοξία και Γιατί μου άρεσε (δεν μου άρεσε) το σχολείο "- κάντε το και θα δείτε ότι θα εκπλαγείτε από το πόσο γρήγορα η λίστα των θεμάτων θα μεγαλώσει.

Εδώ είναι τα καλά νέα για σας: Η πρόοδό σας ως ομιλητής θα εξαρτηθεί πολύ περισσότερο από την επιλογή του σωστού θέματος παρά από την εγγενή ικανότητά σας ως ομιλητής. Σίγουρα θα αισθανεστε άνετα ώστε να κάνετε μια ωραία ομιλία εάν κάνετε ό, τι έκανε η Gay Kelllogg: Μιλήστε για κάποια εμπειρία που σας έχει επηρεάσει βαθιά, που σας προβληματίζει για περισσότερο από είκοσι χρόνια.

Ωστόσο σίγουρα δεν θα μπορείτε ποτέ να αισθανθείτε εντελώς άνετα αν προσπαθήσετε να κάνετε ομιλίες σαν την «Εισβολή του Μουσολίνι στην Αιθιοπία» ή «Η δημοκρατία στο Σταυροδρόμι».

# Μιληστε Για Πραγματα Για Τα Οποια Εχετε Μελετησει

Το να μιλάει κανείς για τις δικές του εμπειρίες είναι προφανώς ο πιο γρήγορος τρόπος για να αναπτύξει θάρρος και αυτοπεποίθηση.

Ωστόσο αφού αξιοποιήσετε την εμπειρία σας, θα θέλετε να μιλήσετε για άλλα θέματα. Ποια θέματα; Που μπορείτε να τους βρείτε; Παντού.

Για παράδειγμα, ζήτησα μια φορά στην ομάδα των στελεχών μιας εταιρείας τηλεφωνίας της Νέας Υόρκης να σημειώσουν πιθανές ιδέες για μία ομιλία με θέμα γεγονότα που συνέβησαν κατά τη διάρκεια της εβδομάδας. Ήταν Νοέμβριος. Ένα άτομο είδε την Ημέρα των Ευχαριστιών με κόκκινο χρώμα στο ημερολόγιο, και έτσι μίλησε για τα πολλά πράγματα για τα οποία πρέπει να είμαστε ευγνώμονες. Ένα άλλο πρόσωπο είδε μερικά περιστέρια στο δρόμο. Το γεγονός αυτό αποτέλεσε μια ιδέα και έτσι το πρόσωπο αυτό μίλησε για τα περιστέρια. -Μία ομιλία που ποτέ δεν θα ξεχάσω-. Ωστόσο ο νικητής που πήρε το βραβείο εκείνο το βράδυ ήταν ένα μέλος της τάξης το οποίο είχε δει έναν κοριό να σέρνεται στο λαιμό ενός άνδρα στο μετρό. Το μέλος αυτό μας έδωσε μια διάλεξη που την θυμάμαι ακόμα μετά από είκοσι χρόνια.

## Εχετε Μαζί Σας Ένα Πρόχειρο Σημειωματάριο

Γιατί δεν κάνετε ό,τι έκανε ο Βολταίρος; Ο Βολταίρος, ένας από τους πιο ισχυρούς συγγραφείς του δέκατου όγδοου αιώνα, μετέφερε στην τσέπη του, ένα πρόχειρο σημειωματάριο -ένα μπλοκ στο οποίο κατέγραφε πρόχειρα και φευγαλέα τις σκέψεις και τις ιδέες του.

Γιατί λοιπόν να μην έχετε μαζί σας ένα πρόχειρο σημειωματάριο; Εάν το κάνετε αυτό σε περίπτωση που εκνευριστείτε με έναν αγενή υπάλληλο για παράδειγμα, σημειώνετε τη λέξη "αγένεια" στο μπλοκάκι σας και στη συνέχεια με αφορμή αυτό προσπαθείτε να θυμηθείτε δύο ή τρία άλλα εντυπωσιακά επεισόδια αγένειας. Επιλέξτε το καλύτερο και πείτε μας θα έπρεπε να κάνουμε για να αποφύγουμε αυτό. Έχετε έτσι μία δίλεπτη συζήτηση για την αγένεια.

Μόλις αρχίσετε να αναζητείτε θέματα για συνομιλίες με αυτόν τον τρόπο, θα τα βρίσκετε παντού: στο σπίτι, το γραφείο, στο δρόμο.

## Μιλήστε Για Κάτι Απλό

Μην επιχειρήσετε να μιλήσετε για κάποιο πολύπλοκο θέμα όπως "Η ατομική βόμβα." Επιλέξτε κάτι απλό- σχεδόν οτιδήποτε ταιριάζει-, υπό την προϋπόθεση ότι ιδέα σας ταιριάζει, δεν την ταιριάζετε εσείς στην ομιλία.

Για παράδειγμα, άκουσα πρόσφατα μία φοιτήτρια στο μαθήμα, την Mary A. Leer, από το Σικάγο, η οποία μίλησε για "Η πίσω πόρτα". Διαβάζοντας τον τίτλο θα θεωρούσατε ανιαρή αυτή την ομιλία. Αλλά αν την είχατε ακούσει, όπως έκανα εγώ, θα είχατε εντυπωσιαστεί γιατί η ίδια ήταν πραγματικά ενθουσιασμένη με το θέμα της. Στην πραγματικότητα, ποτέ πριν δεν είχα ακούσει κάποιον να μιλά με τόσο ενθουσιασμό για τη ζωγραφική στην πίσω πόρτα!

Στο σημείο αυτό θα ήθελα να θίξω το εξής: Θα μπορούσατε να μιλήσετε σχεδόν για οποιοδήποτε θέμα αρκεί όχι μόνο να έχετε κερδίσει το δικαίωμα να μιλάτε γι' αυτό μέσα από τη μελέτη ή την εμπειρία σας, αλλά και να είστε πραγματικά ενθουσιασμένοι και πρόθυμοι να μιλήσετε γι' αυτό.



# Αυτη Είναι Η Περιφημη Ομιλια Για Τις Πισω Πορτες!

"Πριν από τέσσερα χρόνια, όταν μετακόμισα στο τωρινό μου διαμέρισμα, η πίσω πόρτα ήταν βαμμένη σε ένα μονότονο βαθύ γκρι. Ήταν τρομερό. Κάθε φορά που άνοιγα την πίσω πόρτα μου έδινε μια καταθλιπτική αίσθηση. Έτσι αγόρασα ένα όμορφο μπλε χρώμα και ζωγράφισα το εξωτερικό της πίσω πόρτας, το περίγραμμα και το εσωτερικό της πόρτας. Αυτό το χρώμα ήταν από τις πιο εκλεκτές αποχρώσεις του μπλε που είχα δει ποτέ. Έτσι κάθε φορά που άνοιγα την πίσω πόρτα μου φαινόταν σαν να έβλεπα τον ουρανό." Δεν ήμουν ποτέ πιο θυμωμένη στη ζωή μου από όταν ήρθα σπίτι εκείνο το βράδυ πριν από λίγο καιρό και διαπίστωσα ότι η όμορφη μπλε πόρτα μου ήταν βαμμένη στην πιο αποτρόπαια απόχρωση του γκρι. Θα μπορούσα να είχα πνίξει αυτό τον «ζωγράφο»!

"Μπορείτε να καταλάβετε πολύ περισσότερα για τους ανθρώπους από τις πίσω πόρτες τους από ό, τι μπορείτε να καταλάβετε από τις μπροστινές. Οι μπροστινές πόρτες είναι συχνά περιποιημένες ακριβώς για να σας εντυπωσιάσουν, αλλά οι πίσω πόρτες είναι αυτές που αποκαλύπτουν την αλήθεια. Μια τσαπατσούλικη πίσω πόρτα παραπέμπει σε έναν τσαπατσούλη σπιτονοικοκύρη. Αλλά μια πίσω πόρτα που είναι βαμμένη με ένα χαρούμενο χρώμα και έχει γλάστρες με ανθισμένα φυτά να κάθονται γύρω σε παραπέμπει σε ένα ενδιαφέρον πρόσωπο με ζωντανή φαντασία. Εγώ έχω ήδη αγοράσει ένα κουτάκι όμορφο μπλε χρώμα και το επόμενο Σάββατο πρόκειται να περάσω όμορφα το χρόνο μου βάφοντας χαρούμενα και ευφάνταστα την πόρτα μου! "

**Και ούτω καθεξής. Μεγάλος όγκος παραδειγμάτων θα μπορούσε να δείξει τη δύναμη των ομιλητών οι οποίοι:**

- (α) Έχουν κερδίσει το δικαίωμα, από τη μελέτη και την εμπειρία τους, να μιλούν για το θέμα τους
- (β) Είναι ενθουσιασμένοι οι ίδιοι με αυτό και
- (γ) Είναι πρόθυμοι να μοιραστούν τις ιδέες τους και τα συναισθήματά τους με τους ακροατές τους.



# Πως Να Προετοιμαστετε Και Να Πραγματοποιησετε Την Ομιλία Σας

Παρακάτω θα βρείτε οκτώ αρχές οι οποίες θα σας βοηθήσουν σημαντικά στην προετοιμασία των δημόσιων ομιλιών σας:

**I. Κρατείστε σύντομες σημειώσεις με τα σημαντικά πράγματα που θέλετε να αναφέρετε.**

**II. Μην γράφετε τις ομιλίες σας.**

Γιατί; Διότι αν το κάνετε, θα χρησιμοποιήσετε τον επίσημο γραπτό λόγο αντί για την καθομιλουμένη γλώσσα με αποτέλεσμα όταν σταθείτε για να μιλήσετε, να προσπαθείτε να θυμηθείτε αυτά που γράψατε. Αυτό θα σας εμποδίσει από το να μιλήσετε φυσικά και αυθόρμητα.

**III. Ποτέ μα ποτέ μην απομνημονεύσετε μια ομιλία.**

Αν την απομνημονεύσετε είναι σχεδόν βέβαιο ότι θα την ξεχάσετε - γεγονός που θα λειτουργήσει αρνητικά στο κοινό αφού κανείς δεν θέλει να ακούσει μια τυποποιημένη ομιλία. Ακόμα κι αν δεν την ξεχάσετε, θα ηχούν στη μνήμη σας διάφορα αποσπάσματα με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί σύγχυση η οποία θα φαίνεται τόσο στο βλέμμα σας όσο και στην φωνή σας.

Εάν, τώρα σε μία μεγάλη ομιλία, φοβάστε ότι θα ξεχάσετε τι θέλετε να πείτε, τότε, κρατείστε μερικές σύντομες σημειώσεις σε ένα φύλλο χαρτί που θα κρατάτε στο χέρι σας ώστε να μπορείτε να το συμβουλευτείτε όταν χρειάζεται. Εγώ αυτό κάνω συνήθως.

**IV. Εμπλουτίστε τη συζήτησή σας με εικόνες και παραδείγματα.**

Ο ευκολότερος τρόπος να γίνει μια συζήτηση ενδιαφέρουσα τα παραδείγματα. Για να φανεί τι εννοώ, ας πάρουμε το φυλλάδιο που διαβάζετε τώρα. Περίπου οι μισές σελίδες είναι αφιερωμένες στην αναπαράσταση πραγματικών γεγονότων. Κατ' αρχάς υπάρχει η αναπαράσταση της ομιλίας της Gay Kellogg σχετικά με τα δεινά που υπέφερε ως παιδί. Στη συνέχεια, η παραστατική ομιλία του ομιλητή με θέμα «Τι δεν πάει καλά με την θρησκεία;» Στη συνέχεια, το παράδειγμα της γυναίκας που προσπάθησε να μιλήσει για την εισβολή του Μουσολίνι στην Αιθιοπία. Ακολουθεί η ιστορία των τεσσάρων φοιτητών κολεγίου σε ένα διαγωνισμό μιλώντας στο ραδιόφωνο-και ούτω καθεξής. Το μεγαλύτερο πρόβλημα στη συγγραφή ενός βιβλίου ή την προετοιμασία μίας ομιλίας δεν είναι να βρεις ιδέες, αλλά να βρεις παραδείγματα που θα καταστήσουν αυτές τις ιδέες σαφείς, ζωντανές, και αξέχαστες. Ένας παλιός ρωμαίος φιλόσοφος συνήθιζε να λέει, " Το παράδειγμα διδάσκει ". Πόσο δίκιο είχε!

Επιτρέψτε μου να σας δείξω την αξία μιας αναπαράστασης με ένα παράδειγμα. Πριν από χρόνια, ένας γερουσιαστής έκανε μια θυελλώδη ομιλία κατηγορώντας την κυβέρνηση για σπατάλη χρημάτων στην εκτύπωση άχρηστων φυλλαδίων. Για να επιχειρηματολογήσει είπε ότι η κυβέρνηση είχε εκτυπώσει φυλλάδιο με τίτλο «Η αξιαγάπητη ιστορία του Bullfrog." Θα μπορούσα να ξεχάσω αυτή την ομιλία, εάν δεν είχε το συγκεκριμένο παράδειγμα. Με την πάροδο του χρόνου θα μπορούσα να έχω ξεχάσει πλήθος γεγονότων αλλά ποτέ δεν θα ξεχνούσα το γεγονός της σπατάλης χρημάτων από την κυβέρνηση για την εκτύπωση φυλλαδίων με θέμα "Η αξιαγάπητη ιστορία του Bullfrog.

Το παράδειγμα διδάσκει. Δεν είναι μόνο ότι το παράδειγμα διδάσκει, αλλά είναι και το μόνο πράγμα που δεν θα ξεχάσεις ποτέ. Έχω ακούσει λαμπρές ομιλίες που έχω ξεχάσει αμέσως επειδή δεν υπήρχαν παραδείγματα για να αποτυπωθούν στην μνήμη μου.

**V. Να γνωρίζετε για το θέμα σας πολύ περισσότερα από όσα πρόκειται να χρησιμοποιήσετε.**

Η Ida Tarbell, μία από της πιο διακεκριμένες συγγραφείς της Αμερικής, μου είχε πει χρόνια πριν, ότι ενώ ήταν στο Λονδίνο, έλαβε ένα γράμμα από τον SS McClure, - ιδρυτή του περιοδικού McClure -, ζητώντας της να γράψει ένα δισέλιδο άρθρο για το Atlantic Cable. Η Δεσποινίς Tarbell στη συνέχεια πήρε συνέντευξη από το διευθυντή του Atlantic Cable στο Λονδίνο συγκεντρώνοντας έτσι όλες τις πληροφορίες που της είναι απαραίτητες για να γράψει το από 5 έως 100 λέξεων άρθρο της. Ωστόσο δεν σταμάτησε εκεί. Πήγε στην βιβλιοθήκη του Βρετανικού Μουσείου ώστε να διαβάσει όλα τα άρθρα των περιοδικών και τα βιβλία που ήταν σχετικά με το Atlantic Cable, αλλά και την βιογραφία του Cyrus West Field, του ανθρώπου που εισήγαγε το το Atlantic Cable. Μελέτησε παράλληλα δίκτυα που εκτίθενται στο Βρετανικό Μουσείο, και στη συνέχεια επισκέφθηκε ένα εργοστάσιο στα περίχωρα του Λονδίνου ώστε να δει πως είχαν κατασκευαστεί τα δίκτυα. «Όταν έγραψε τελικά αυτές τις δύο δακτυλογραφημένες σελίδες στο Atlantic Cable, " η Miss Tarbell είπε, «είχα αρκετό υλικό για να γράψω ένα μικρό βιβλίο πάνω στο θέμα αυτό. Ωστόσο δεν έκανα χρήση όλης αυτής της τεράστιας ποσότητας που είχα. Όλο όμως το υλικό αυτό μου επέτρεψε να γράψω ό,τι έγραφα με αυτοπεποίθηση, σαφήνεια και ενδιαφέρον. Μου έδωσε απόθεμα ενέργειας. »

Η Ida Tarbell είχε μάθει μέσα από χρόνια εμπειρίας ότι είχε πλέον κερδίσει το δικαίωμα να γράφει άρθρο με πάνω από 500 λέξεις για το Atlantic Cable. Η ίδια "αρχή" ισχύει και για τις δικές σας ομιλίες. Κάντε τον εαυτό σας αυθεντία στο θέμα σας. Αναπτύξτε αυτό το ανεκτίμητο περιουσιακού στοιχείου που είναι γνωστό ως απόθεμα ενέργειας.

**VI. Κάντε πρόβα την ομιλία σας συνομιλώντας με τους φίλους σας.**

Ο Will Rogers προετοιμάζει την διάσημη ραδιοφωνική Κυριακάτικη βραδιά του κατά τις συνομιλίες με ανθρώπους που Συναντάει κατά τη διάρκεια της εβδομάδας. Αν, για παράδειγμα, ήθελε να μιλήσει για το χρυσό πρότυπο του "καλαμπουριού" θα το χρησιμοποιούσε στις συζητήσεις του κατά τη διάρκεια της εβδομάδας. Έτσι θα ανακάλυπτε ποια από τα αστεία του δεν πήγαν καλά, και ποια προκάλεσαν το ενδιαφέρον των ανθρώπων ώστε να τα χρησιμοποιήσει στην συνέχεια. Αυτός είναι ένας απείρως καλύτερος τρόπος για να κάνεις πρόβα στην ομιλία σου σε σχέση με την πρόβα μπροστά από έναν καθρέφτη.

## VII. Αντί να ανησυχείτε για τον τρόπο που θα κάνετε την ομιλία, βρείτε τρόπους βελτίωσής της.

Πολύ επιβλαβές, παραπλανητικό και ανόητο είναι το γράψιμο της ομιλίας σας. Η αλήθεια είναι ότι όταν αντιμετωπίζετε ένα ακροατήριο, θα πρέπει να ξεχάσετε τα πάντα για τη φωνή, την αναπνοή, τις χειρονομίες, την στάση του σώματος, την έμφαση. Ξεχάστε τα πάντα εκτός από αυτό που θέλετε να πείτε. Οι ακροατές θέλουν, όπως η μητέρα του Άμλετ είπε, "Περισσότερη ουσία, με λιγότερη τέχνη." Κάνε ό, τι μια γάτα κάνει όταν προσπαθεί να πιάσει ένα ποντίκι. «Αναρωτιέμαι εάν η ουρά μου φαίνεται, εάν στέκομαι σωστά, και πως είναι έκφραση του προσώπου μου; Όχι βέβαια." Αυτή η γάτα είναι τόσο αποφασισμένη να πιάσει ένα ποντίκι για το δείπνο της που δεν θα μπορούσε να σταθεί λάθος ή η εμφάνισή της να είναι λάθος ακόμα και αν προσπαθούσε-έτσι και εσείς εάν ενδιαφέρεστε τόσο έντονα για το κοινό σας θα πρέπει να ξεχάσετε τον εαυτό σας.

Μην φανταστείτε ότι για να εκφράσετε τις ιδέες και τα συναισθήματά σας σε ένα ακροατήριο είναι κάτι που απαιτεί χρόνια τεχνικής κατάρτισης, όπως θα πρέπει να αφιερώσετε στην μουσική ή τη ζωγραφική. Ο καθένας μπορεί να κάνει μια υπέροχη ομιλία ακόμα και στο σπίτι, όταν είναι θυμωμένος. Για παράδειγμα, αν κάποιος προχωρά βιαστικά και χτυπήσει πάνω σας, στιγμιαία, όταν σηκωθεί θα ξεκινήσει μια εξαιρετική συζήτηση μαζί σας. Τότε οι χειρονομίες, η στάση του σώματος σας, η έκφραση του προσώπου σας θα είναι τέλειες αφού θα είναι οι εκφράσεις γνήσιου θυμού. Και να θυμάστε, δεν χρειάζεται να μάθετε να εκφράζετε τα συναισθήματά σας. Ακόμα και όταν ήσασταν έξι μηνών μπορούσατε να εκφράσετε τα συναισθήματά σας με υπέροχο τρόπο. Ρωτήστε την μητέρα σας.

Παρακολουθήστε μια ομάδα παιδιών κατά την διάρκεια του παιχνιδιού. Τι ωραία έκφραση! Τέλεια έμφαση, χειρονομίες, στάση του σώματος! Ο Ιησούς είπε: "Εάν δεν γίνεται όπως τα μικρά παιδιά, δεν μπορείτε να μπείτε στη Βασιλεία των ουρανών." Εάν δεν γίνεται τόσο φυσικοί, αυθόρμητοι και ελεύθεροι, όπως τα μικρά παιδιά στο παιχνίδι, δεν μπορείτε να εισέλθετε στη σφαίρα της καλής έκφρασης.

Προτεραιότητα σας δεν θα πρέπει να είναι να προσπαθήσετε να μάθετε πώς να μιλάτε με έμφαση, ή πώς να χειρονομείτε ή πώς να σταθείτε. Αυτά είναι απλώς αποτελέσματα. Προτεραιότητα σας είναι να ασχοληθείτε με τα αίτια που παράγουν τα αποτελέσματα αυτά. Και αυτά βρίσκονται βαθιά μέσα σας, είναι η δική σας ψυχική και συναισθηματική κατάσταση. Εάν καταφέρετε να αποκτήσετε την κατάλληλη συναισθηματική κατάσταση, τότε θα μιλήσετε θαυμάσια και δεν θα χρειαστεί να κάνετε καμία προσπάθεια. Θα μιλήσετε φυσικά, όπως όταν αναπνέετε.

Για να δώσω ένα παράδειγμα, μια φορά παρακολούθησε την εκπαίδευση μας ένας Υποναύαρχος του Ναυτικού των Ηνωμένων Πολιτειών. Είχε στις διαταγές του μια μοίρα του Στόλου των Ηνωμένων Πολιτειών κατά τον Α Παγκόσμιο Πόλεμο. Στην ζωή του δεν είχε φοβηθεί κατά την διάρκεια μίας ναυμαχίας, όσο φοβόταν να αντιμετωπίσει το κοινό του - έτσι έκανε εβδομαδιαία δρομολόγια από το σπίτι του στο New Haven του Connecticut, μέχρι τη Νέα Υόρκη για να παρακολουθήσει την εκπαίδευση μας.

Πολλές συνεδρίες πέρασαν, και ήταν ακόμα τρομοκρατημένος. Έτσι, ένας από τους εκπαιδευτές μας, ο καθηγητής Elmer Nyberg, είχε μια ιδέα για να κάνει το ναύαρχο να βγει από το καβούκι του. Ένας από τους συμμετέχοντες στην τάξη μας είχε ριζοσπαστικές πολιτικές πεποιθήσεις. Ο καθηγητής Nyberg τον πήρε κατά μέρος και του είπε: «Αναρωτιέμαι αν θα είσαστε αρκετά καλός στο να κάνετε μία ισχυρή ομιλία για να υποστηρίξετε τις ιδέες σας σχετικά με την φιλοσοφία σας για τη διακυβέρνηση.» Προφανώς, αυτό θα έκανε το ναύαρχο θυμωμένο, το οποίο είναι ακριβώς αυτό που ήθελε. Θα ξεχνούσε τον εαυτό του και στην προσπάθεια του να αντικρούσει τη θέση μας, αυτός πιθανότατα θα έκανε μια καλή ομιλία. Αυτός τότε απάντησε, "με μεγάλη μου χαρά". Δεν πέρασε αρκετή ώρα από την έναρξη της ομιλίας, όταν ο ναύαρχος στάθηκε στα πόδια του και φώναξε: «Σταματήστε! Σταματήστε! Αυτό είναι ανατρεπτικό! "Τότε ξεκίνησε μία φλογερή ομιλία για πόσα πολλά ο καθένας από εμάς οφείλει στη χώρα του και στην ελευθερία της. Ο καθηγητής Nyberg στράφηκε προς τον αξιωματικό του ναυτικού και του

είπε: " Συγχαρητήρια, ναύαρχε! Μία υπέροχη ομιλία! Ο ναύαρχος απάντησε: «Δεν έκανα μια ομιλία, αλλά απλά εξήγησα ένα-δυο πράγματα» . Στη συνέχεια, ο καθηγητής Nyberg εξήγησε ότι το έκανε αυτό για να βγάλει το ναύαρχο από το καβούκι του και να τον κάνει να ξεχάσει τον εαυτό του .

Έτσι ο ναύαρχος ανακάλυψε ακριβώς αυτό που θα ανακαλύπτατε και εσείς όταν κάποια πιθανή αιτία θα σας έκανε να ξεπεράσετε τον εαυτό σας. Θα ανακαλύπτατε ότι όλοι οι φόβοι τσχετικά με την πραγματοποίηση της ομιλίας θα εξαφανίζονταν και ότι δεν θα χρειαζόταν να δώσετε προσοχή στην παράδοση της ομιλίας, αφού τα αίτια που συνεισφέρουν σε μία καλή ομιλία θα συνέβαλαν σε αυτή την κατεύθυνση.

Επιτρέψτε μου να επαναλάβω: Ο τρόπος παράδοσης της ομιλίας σας είναι απλώς το αποτέλεσμα μίας αιτίας που προηγήθηκε και την προκάλεσε. Έτσι, αν δεν σας αρέσει π τρόπος παράδοσής σας, μην προσπαθήσετε να τον αλλάξετε. Προσπαθήστε να αλλάξετε τις αιτίες που οδήγησαν σε αυτό το αποτέλεσμα . Αλλάξτε την ψυχική σας και συναισθηματική σας στάση.

### **VIII. Μην μιμηθείτε άλλους: να είστε ο εαυτός σας.**

Ήρθα για πρώτη φορά στη Νέα Υόρκη για να σπουδάσω στην Αμερικανική Ακαδημία Δραματικών Τεχνών. Επεδίωξα να γίνω ηθοποιός. Νόμιζα ότι είχα μια λαμπρή ιδέα, μια σύντομη συνταγή επιτυχίας. Η προσπάθεια μου για την επίτευξη αριστείας μου φαινόταν τόσο απλή που δεν ήμουν σε θέση να κατανοήσω γιατί χιλιάδες φιλόδοξοι άνθρωποι δεν είχαν ήδη ανακαλύψει αυτό. Η ιδέα μου ήταν: θα μελετούσα τους καλύτερους: John Drew, EH Sothern, Walter Hampden και Otis Skinner. Στη συνέχεια θα προσπαθούσα να μιμηθώ από τον καθέναν τα καλύτερα σημεία τους και έτσι θα έκανα τον εαυτό μου ένα λαμπρό, θριαμβευτικό συνδυασμό όλων αυτών. Πόσο ανόητο! Πόσο τραγικό! Έπρεπε να σπαταλήσω πολλά χρόνια από τη ζωή μου να μιμούμαι τους άλλους ανθρώπους, πριν καταλάβω ότι έπρεπε να είμαι ο εαυτός μου, και ότι δεν θα μπορούσα να γίνω κάποιος άλλος.

Για να δώσω ένα παράδειγμα: Αρκετά χρόνια πριν, ξεκίνησα να γράφω το καλύτερο βιβλίο για την πραγματοποίηση δημόσιων ομιλιών για επιχειρηματίες, που είχε ποτέ γραφτεί. Είχα την ίδια ανόητη ιδέα για να γράψω αυτό το βιβλίο που είχα στο παρελθόν με την ηθοποιία: πήγα να δανειστώ τις ιδέες πολλών άλλων συγγραφέων και να τις συγκεντρώσω όλες σε

ένα βιβλίο, ένα βιβλίο που θα είχε τα πάντα. Γι 'αυτό και πήρα δεκάδες βιβλία για τη δημόσια ομιλία και πέρασα ένα χρόνο ώστε να ενσωματώσω όλες αυτές τις ιδέες τους. Αλλά στο τέλος κατάλαβα για άλλη μια φορά ότι ήμουν ανόητος. Αυτό το συνονθύλευμα ιδεών άλλων ανθρώπων που είχα γράψει ήταν τόσο σύνθετο , τόσο ανιαρό που κανένας επιχειρηματίας δεν θα ασχολούνταν με αυτό. Γι 'αυτό πέταξα ενός έτους εργασία στο καλάθι των αχρήστων, και άρχισα όλη την διαδικασία από την αρχή. Αυτή τη φορά είπα στον εαυτό μου: "Πρέπει να είσαι ο Dale Carnegie, με όλα τα σφάλματα και τους περιορισμούς του. Δεν μπορείς να είσαι οποιοσδήποτε άλλος. "Γι 'αυτό και προσπάθησα να σταματήσω να είμαι ένας συνδυασμός των άλλων ανθρώπων, και έκανα ό, τι θα έπρεπε να είχα κάνει από την πρώτη στιγμή: Έγραψα ένα βιβλίο για τη δημόσια ομιλία από τις δικές μου εμπειρίες , παρατηρήσεις και πεποιθήσεις.

Γιατί δεν επωφελείστε από το δικό μου χαμένο χρόνο; Μη προσπαθήσετε ποτέ να μιμηθείτε τους άλλους.