



Dale Carnegie Daha Etkili Bir Şekilde Konuşma

eKitap

Etkili iletişim, herhangi bir organizasyonda kritik öneme sahiptir ve gerçekten başarılı bir kişinin işaretidir, bir takım, bir toplantı veya bir arenaya enerji verme yeteneğidir.

Bununla birlikte, sadece bir konuda uzman olmanın sunumunuzu perçinlemede garanti olmadığını unutmayın. İçeriğiniz hakkında kapsamlı bilgi sahibi olmanız size konuşma hakkı kazandırırken, mesajınız hakkında da heyecan duymanız gerekir. Bir izleyici konunuz için gerçek tutkunuzu sezerse, her kelimeye asılacaktır. Bilginize susamış olsalar da, herkesi öne çeken odadaki ampulü yakacak olan içsel coşkunluktur.

Bugüne kadar, yaşamda, hiç kimsenin teslim edemeyeceği en az bir düzine topluluğa konuşma yapmaya hazır olabilirsiniz, çünkü hiç kimse deneyimlerinizi tam olarak bilmiyor olabilir. Bu kitabın size göstereceği şey, kendi deneyimleriniz hakkında konuşmak, bir arkadaşına iyi bir hikaye anlatmaktan daha zor değildir. Halka açık bir ortamda açık ve öz bir şekilde konuşabilmek için cesaret ve özgüven geliştirmenize yardımcı olacağız. Bilginiz var ve size nasıl paylaşacağınızı göstereceğiz.

Toplulukta konuşmaya kusursuz hazırlanmak için tasarlanan sekiz rehber ilkeyi keşfedeceksiniz. Ve sizler, Carnegie'nin dikkat çekici, ilk elden hikayelerinde bu prensipleri hayata geçirdiğini göreceksiniz.

Bölüm 1

Hızlı ve Kolay Bir Şekilde Konuşma

Kendinize şöyle diyebilirsiniz: “Kamusal alanda konuşmayı öğrenmek için gerçekten hızlı ve kolay bir yol var mıdır - yoksa bu sadece vaat ettiğinizden daha fazlasını vaat eden ilgi çekici bir başlık mı?”

Hayır, abartmıyorum. Gerçekten hayati bir sırrın içine girmene izin vereceğim - Kesin topluluk önünde açık konuşmanızı kolaylaştıracak bir sır. Bunu nerede keşfettim? Bazı kitaplarda mı? Hayır. Bazı okul derslerinde bahsedildiğini mi duydunuz? Hayır. Hiç bahsetmediğini duydum. Bunu zor yoldan keşfetmeliydim - yavaş yavaş, acı verici bir şekilde.

Eğer üniversite günlerimde birisi etkili konuşma ve yazma için bana bu şifreyi vermiş olsaydı, kendimi yıllarca ve yıllarca boşa harcanan çabalarımı kurtarmış olabilirdim. Mesela bir zamanlar Lincoln hakkında bir kitap yazdım ve yazı yazarken en az bir yıl boşa harcanan çabaya takıldım, ki bu büyük sırları sizlere ifşa edeceğim.

Aynı şey iki yıl boyunca bir roman yazmaya çalıştığımda oldu.

Topluluğa karşı konuşma üzerine bir kitap yazılırken tekrar oldu - bir başka deyişle, çöplüğün içine atılmış bir çaba harcadım çünkü başarılı bir yazmanın ve konuşmanın sırlarını bilemedim.



Mümkünse, Hazırlanmak İçin Bir Yıl Geçirin

Gözlerinizin önünden sakındığım bu paha biçilemez sırlar neler? Sadece şu: Uzun çalışmalar sonunda ya da deneyimlediğiniz, konuşma hakkına sahip olduğunuz bir şey hakkında konuşun. Bildiğiniz ve deneyimlediğiniz bir şey hakkında konuşun. Bir konuşma hazırlarken 10 dakika veya 10 saat harcamayın: 10 hafta veya 10 ay harcayın. Daha da iyisi, 10 yıl harcayın.

İlginizi uyandıran bir şey hakkında konuşun.

Dinleyicilerinizle iletişim kurmak için derin bir istek duyduğunuz bir şey hakkında konuşun.

Ne demek istediğimi göstermek için, New Jersey'deki Roselle'den bir ev hanımı olan Gay Kellogg'u ele alalım. Gay Kellogg, New York'taki derslerimizden birine katılmadan önce topluluk önünde konuşma yapmadı. Çok korkmuştu.

Topluluğa konuşmanın yeteneklerinin çok ötesinde zor bir sanat olabileceğinden korkuyordu. Yine de dersin dördüncü oturumunda, bir konuşma yapamadığı için seyirciyi gözünde büyüttü. Ona "Hayatımın En Büyük Pişmanlığı" üzerine konuşmasını istedim. Gay Kellogg daha sonra derinden bir konuşma yaptı. Dinleyiciler gözyaşlarını tutamadılar. Biliyorum. Gözyaşlarımı kendi gözlerimin içinde tutmakta zorlanıyordum.

Konuşması şöyle geçti:

"Hayatımın en büyük pişmanlığı, bir annenin sevgisini asla bilememem. Annem sadece bir yaşıdayken öldü. Kendi çocuklarına o kadar dalmış olan teyzelerim ve diğer akrabalarım benim için zamanları olmadıklarını söylerdi. Hiçbir zaman onlarla kalamamıştım. Benden her zaman özür dileyerek beni gördüklerine sevindiklerini söylüyorlardı.

Bana hiç ilgi göstermediler ya da bana herhangi bir sevgi göstermediler. İstedikimi biliyordum. Küçük bir çocuk bile olsa bunu hissedebiliyordum. Sık sık yalnızlıktan dolayı kendim başıma ağladım.

Kalbimin en derin arzusu, birinin rapor kartımı okuldan görmesini istemektir. Ama hiç kimse yapmadı. Kimse umursamadı. Küçük bir çocuk olarak istediğim tek şey sevgiydi ve hiç kimse bana vermedi.

Gay Kellogg bu konuşmayı hazırlarken on yıl geçirmiş miydi?

Hayır. 20 yıl geçirmişti. Kendisini küçük bir çocuk olarak uyumadan önce ağladığında o konuşmayı yapmak için hazırlanıyordu. Kalbinin yarasıyla konuşmasını yapmak için kendini hazırlıyordu çünkü kimse onun rapor kartını okuldan görmeyi istemedi. Bu konu hakkında konuşabileceği şaşılacak bir şey değil. Aklından gelen ilk anıları silmiş olamazdı. Eşcinsel Kellogg, içinde derin bir trajik hatıra ve hisler keşfetti.

Onları pompalamak zorunda değildi. O konuşmayı yapmak için çalışmak zorunda değildi. Tek yapması gereken, bastırılmış hislerin ve hatıraların bir kuyudan yağ gibi yüzeye çıkmasına izin vermek oldu.

İsa şöyle dedi: "Benim boyundurum kolay, yüküm hafiftir." Yani boyunduruk ve yük iyi konuşmacı demektir. Etkin olmayan görüşmeler genellikle yazılı ve ezberlenen, terrarlayan ve yapay olanlardır. İyi görüşmeler, içinde bir çeşme olarak yer alanlardır. Birçok insan yüzdüğüm şekilde konuşuyor. Suyla mücadele ediyorum ve kendimi aşarak uzmanlar kadar hızlı bir şekilde anlatabiliyorum. Zayıf yüzücüler gibi zayıf konuşmacılar stresli ve gergin olurlar, kendilerini düğümlemler ve amaçlarına ulaşamazlar.

Konunuz Hakkında Heyecanlı Olun

Sadece vasat konuşma yeteneğine sahip insanlar bile, onları derinden etkilemiş bir şey hakkında konuşacaklarsa, mükemmel konuşmalar yapabilirler. O yıllar önce Brooklyn Ticaret Odası için derslerim sırasında çarpıcı bir örnek gördüm. Bir ömür boyu hatırlayacağım bir örnekti. Böyle oldu:

Doğaçlama konuşmalar için ayrılmış bir seans yapıyorduk. Bir araya getirilen sınıftan sonra, “Ne, Bir Şey Varsa, İnançlara Göre Yanlış mı?” Diye konuşmalarını istedim.

Bir üye (bu arada, liseyi hiç bitirmemiş olan bir adam), bu konuşmacıya, daha önce hiç konuşmacılarda görmediğim bir şeyi topluluk içinde konuşmak için insanlara öğrettiğim bir şeyi yaptı. Konuşması o kadar ilerledi ki, bittiğinde odadaki herkes sessiz şekilde takdirle ayağa kalktılar.

Bu adam hayatının en büyük trajedisini anlattı: Annesinin ölümünü. Çok yıkılmıştı, çok kederliydi, artık yaşamak istemiyordu. Kapıdan çıktığı zaman, güneşli bir günde bile, bir sisin içinde dolaşıyormuş gibi görüldüğünü söyledi. Ölmek için can atıyordu. Çaresizlik içinde kilisesine gitti diz çöküp ağladı ve dua etti, sonunda büyük bir huzur onu içerisine almıştı - İlâhi huzura kavuştu: “Benim iradem değil, ama zamanı dolmuştu” dedi. Sınıfa konuşmasını bitirince, bir vahiye sahip olanın sesiyle şöyle dedi: “Dinde yanlış olan bir şey yok! Tanrı'nın sevgisiyle ilgili yanlış bir şey yoktur.” Bu konuşmayı duygusal etkilerinden dolayı asla unutamayacağım. Konuşmayı derinlemesine yapan kişiyi tebrik ettiğimde sordum: “Evet, ben tamamen hazırlıksız yaptım” diye yanıtladı.

Hazırlık? Peki, o konuşmayı hazırlamadıysa, hangi hazırlığın yapıldığını bilmiyorum. Elbette, o konuda konuşması gerekeceği konusunda önceden bana haber vermemişti. Yapmamasına sevindim, çünkü önceden haber almış olsaydı, konuşması çok daha az etkili olabilirdi. Üzerinde çalışmış olabilir ve bir konuşma yapmaya ve yapay olmaya çalışmış gözükebilirdi. Bunun yerine, Gay Kellogg'un yıllar sonra yaptığı şeyi yaptı; ayağa kalktı ve yüreğini açtı ve bir insanın bir diğeriyle konuştuğu gibi konuştu.

Meselenin gerçeği o konuşması ve “diz çöktüm, dua ettim” dediği o konuşmayı yapmak için hazırlanıyor olmasıdır. Yaşamak, hissetmek, düşünmek, “Askıya alan ve sonsuz servetin işareti” ne dayanmak - bu, henüz konuşma ya da yazma için hazırlanmış en iyi hazırlıktır.

Konuşacak Bir Konu Hakkında Önce Kendinize Bakın

Yeni başlayanlar, konulara kendi içlerine bakmanın gerekliliğini biliyor mu? Bunu anlıyor mu? Hiç duymamışlar bile! Konular için bir derginin içine bakma olasılığı çok daha yüksektir. Örneğin, metroda bir gün öğrencilerimizin birini hatırlıyorum - bu derste çok az ilerleme kaydettiği için cesareti kırılmış bir kadındı. Geçen hafta hakkında ne söyleyebilirsin diye sordum. Mussolini'nin Etiyopya'yı işgal etmesine izin verilip verilmemesi gerektiğini konuştuğunu keşfettim. Zamanındaki bir makaleden bilgisini almıştı. Makaleyi iki kez okumuştı. Ona konuyla ilgilenip ilgilenmediğini sordum ve o da "Hayır" dedi. Daha sonra neden onun hakkında konuştuğunu sordum. "Peki," diye yanıtladı. "Bir şey hakkında konuşmak zorunda kaldım, bu yüzden onu seçtim."

Düşünün: Mussolini'nin Etiyopya savaşı hakkında konuşmaya çalışan bir kadın var, ancak o, az bilgi sahibi olduğunu ve konuyla bir ilgisi olmadığını bana itiraf etti. Konuşmaya hakkı olduğu bir konuda konuşmayı ihmal etmişti.

Bir tartışmadan sonra ona şöyle dedim: "Deneyimlediğin ve bildiğin bir şey hakkında konuşursan, saygı ve ilgiyle dinlerdim, ama ben ya da başka biri senin ilgilenmediğin bir konuyla ilgilenemezdi, Mussolini'nin Etiyopya'yı işgal etmesi gibi. Dikkatimize veya saygımıza layık olacak kadar konu hakkında bir bilginiz yok."

Bir Kitaptan Değil Kalbinizle Konuşun

Topluluk önünde konuşan birçok öğrenci kadınlar gibidir. Konularını kendi bilgi ve inançları yerine hep bir kitap ya da dergiden çıkarmak istiyorlar.

Mesela, birkaç yıl önce, NBC ağındaki bir ara yayınlanan konuşma yarışmasında üç jüri üyesinden biriydim. Jüriler konuşmacıları hiç görmedi. Onları Radio City'deki Studio 8G'den dinledik. Her öğrencinin ve topluluğa karşı konuşma eğitmeninin o stüdyoda neler olup bittiğine şahit olmasını çok isterdim. İlk konuşmacı "Kavşaklarda Demokrasi" üzerine konuştu.

Bir sonraki "Savaş Nasıl Önlenir?" Hakkında konuştu. Acı çekiciydi, sadece dikkatlice prova edilmiş ve ezberlenmiş kelimeleri tekrarlıyorlardı. Bu yüzden, stüdyodaki konuk ya da jüriler bunlara fazla ilgi göstermedi. Jüri üyelerinden biri Willem Hendrik Van Loon'du. Yarışmacılardan birinin karikatürünü çizmeye başladığında, hepimiz onu izledik bu arada havada uçan ezberlenmiş sözler olan amatörce "ihmal" i görmezden gelmişti.

Ancak, bir sonraki konuşmacı dikkatimi hemen çekti. Yale'de bir kıdemli, kolejlerin neyin yanlış olduğunu söyledi. Bunun hakkında konuşma hakkı kazanmıştı. Onu saygıyla dinledik. Ama ilk ödülü alan konuşmacı şöyle bir şey yaptı:

"Sadece bir otomobil kazası nedeniyle bir arkadaşımın ölümünün yakınında bir hastaneden geldim. Çoğu otomobil kazası genç nesillerin kaybedilmesine neden olur. Ben bu neslin bir üyesiyim ve bu kazaların sebepleri hakkında sizinle konuşmak istiyorum. "

Stüdyodaki herkes konuştuğunda sessizdi. Gerçeklerden konuşuyordu, konuşma yapmaya çalışmıyordu. Konuşma hakkını kazanmış olduğu bir şey hakkında konuşuyordu. İçeriden dışarıya konuşuyordu.

İletişim için istekli bir arzu duyun

Ancak, sizi sadece bir konu hakkında konuşma hakkı kazanmanın her zaman mükemmel bir konuşma yapamayacağı konusunda sizi uyaralım. Başka bir unsur eklenmelidir - konuşmada hayati olan bir unsur. Kısaca, şudur: konuşma hakkının kazanılmasına ek olarak, inançlarımızı iletmek ve hislerimizi dinleyicilere aktarmak için derin ve şefkatli bir arzuya sahip olmalıyız.

Örnek vermek gerekirse: Mısır ve domuz yetiştiriciliği hakkında konuşmak istediğimi varsayalım. Missouri’de bir mısır ve domuz çiftliğinde 20 yıl geçirdim, bu yüzden bu konuda konuşma hakkım vardır. Ama bu konuda konuşmak için özel bir isteğim yok. Kolejde aldığım eğitim türünde neyin yanlış olduğu hakkında konuşmam gerektiğini varsayalım. Bu konuda konuşursam başarısız olurum, çünkü iyi bir konuşma için üç temel koşulu arardım. İlk olarak, hakkında konuşma hakkım olan bir şeyden bahsederdim. İkincisi, size iletmeyi arzu ettiğim derin hisler ve inançlar olurdu. Üçüncüsü, kendi deneyimlerimden net ve ikna edici örneklemelerim olurdu.

Eşcinsel Kellogg hayatının en büyük pişmanlığı hakkında konuştuğunda - bir annenin sevgisini asla bilemezken - sadece konuşmak için acı çekerek bu hakkı hak etmemişti. , aynı zamanda bunu bize anlatmak için derin bir duygusal arzu duyuyordu. Bu yüzden Brooklyn Ticaret Odası sınıfında annesinin ölümü hakkında konuşan sınıf üyesi de - “Benim iradem değil, ama zamanı dolmuştu” dedi.

Tarih, inançlarını ve duygularını dinleyicilerine aktarma isteği ve yeteneği olan insanlar tarafından defalarca değiştirildi. Eğer John Wesley bu istek ve yeteneğe sahip olmamış olsaydı, dünyayı kuşatan bir dini mezhebi asla kuramazdı. Eğer Petrus, bu arzu ve yeteneğe sahip olmasaydı, dünyanın hayal gücünü hiç karıştırmazdı ve Kutsal Topraklara sahip olmak için Avrupa’yı boş ve kanlı Haçlı Seferleri’ne sürükleyemezdi. Hitler, nefretini ve acısını dinleyicilerine aktarma konusunda doğuştan yetenekli olmasaydı, Almanya’da iktidarı ele geçiremez ve dünyayı savaşa sürükleyemezdi.

Deneyimleriniz hakkında konuşun

Şu anda en az bir düzine iyi konuşma yapmak için hazırsınız - yeryüzünde başka hiç kimsenin sizin yerinize yapamayacağı konuşmaları, çünkü hiç kimse sizin sahip olduğunuz aynı deneyimleri yaşamadı. Bu konular neler? Bilmiyorum. Ama siz yapabilirsiniz. Bir kaç hafta boyunca bir kâğıt yaprağı yanınızda taşıyın ve önceki düşündükleriniz gibi, “Yaşamımın En Büyük Pişmanlığı” gibi konularda deneyimlemeye hazır olduğunuz tüm konuları yazın. “Benim En Büyük Tutkum” ve “Okulu Neden Sevdim (Beğenmedim).” gibi. Bunu yaptığınızda konu listenizin ne kadar hızlı büyüyeceğine şaşıracaksınız.

İşte sizin için iyi haber: Bir konuşmacı olarak ilerlemeniz, konuşmacı olarak yerel yeteneğinizden ziyade, konuşmak için doğru konuyu seçmenize çok daha fazla bağlıdır. Gay Kellogg’un yaptığını yaparsanız hemen rahat hissedebilir ve iyi bir konuşma yapabilirsiniz: 20 yıl boyunca düşündüğünüz bazı deneyimleri derinden etkilemiş bazı deneyimlerden bahsedin. Ama “Mussolini’nin Etiyopya İstilasası” ya da “Kavşaklarda Demokrasi” ile ilgili konuşmalar yapmaya kalkarsanız, kendinizi asla rahat hissetmeyebilirsiniz.

Çalıştığınız Şeyler Hakkında Konuşun

Kendi deneyimleriniz hakkında konuşmak, cesaret ve özgüven geliştirmenin en hızlı yoludur. Fakat biraz tecrübe edindikten sonra, diğer konular hakkında konuşmak isteyebilirsiniz. Peki hangi konular? Ve onları nerede bulabilirsiniz? Her yerde. Örneğin, bir keresinde New York Telefon Şirketi'nin yöneticileri sınıfından hafta boyunca kendilerine yapılan bir konuşma için her fikri ortaya atmalarını istedim. Kasım oldu. Bir kişi Şükran Günü'nü takvimde kırmızı olarak gördü ve müteşekkir olacak pek çok şey hakkında konuştu. Başka bir kişi sokakta bazı güvercinler gördü. Bu bir fikirden ilham aldı. Kişi, asla unutamayacağım güvercinler hakkında bir konuşma yaptı. Ama ödülün sahibi, o gece metroda bir adamın yakasını tarayan bir tahtakurusu gören bir sınıf üyesiydi. Sınıf üyesi bize 20 yıl sonra hala hatırladığım bir konuşma yaptı.

Bir karalama kitabı taşıyın

Neden Voltaire'nin yaptığını yapmıyorsunuz? On sekizinci yüzyılın en güçlü yazarlarından biri olan Voltaire'in, cebinde "karalama kitabı" diye adlandırdığı bir kitabı vardı. Neden bir "karalama kitabı" taşıyorsunuz? Sonradan, saygısız bir katip tarafından tahriş edilirse, örneğin karalama defterinizdeki "Kabalık" kelimesini not edin.

Ardından iki veya üç kez arayın diğer çarpıcı olayları kaçırmayın. En iyisini seçin ve bununla ilgili neler yapmamız gerektiğini bize bildirin. Presto! Discourtesy'de 2 dakikalık bir konuşma var.

Görüşmeler için konuları aramaya başlar başlamaz, onları her yerde bulacaksınız: Evde, ofiste, sokakta.

Basit bir şeyler söyleyin

"Atom Bombası" gibi bazı dünya sarsıcı problemler hakkında konuşmaya çalışmayın. Fikir almak yerine, basit bir şeyi ele alın; neredeyse her şey, fikirlerin size ulaşmasıyla gerçekleşir. Örneğin, yakın zamanda bu dersi alan bir öğrencinin Chicago'dan Mary A. Leer'in "Back Doors" dan söz ettiğini duydum. Konuştuğunda onu sıkıcı bulabilirsiniz; ama sadece dinlediysen, benim yaptığım gibi onu seversin çünkü kendisi Back Doors'da çok heyecanlıydı. Aslında, daha önce hiç kimsenin onun gibi duvara resmetmek kadar parlak bir coşkuyla konuştuğunu duymamıştım!

Varmaya çalıştığım nokta şudur: Neredeyse herhangi bir konuda, kendi çalışmanız hakkında ya da deneyim yoluyla bir konuşma hakkını kazanmış olduğunuzda, konu hakkında heyecanlı ve bize anlatmak için istekli olun.

Bu Arka Kapı Hakkında Ünlü Bir

Konuşma!

“Dört yıl önce, şimdiki daireme taşındığımda, arka kapı gri bir gölgelik tonuyla boyanmıştı. Berbattı. Arka kapıyı her açtığımda bana depresif bir his verdi. Bu yüzden güzel bir mavi boya tenekesi aldım ve arka kapının dışını, söveleri ve dış kapısının iç kısmını boyadım. Bu boya, gördüğüm mavinin en zarif gölgesiydi; ve arka kapıyı her açtığımda, sanki cennete bakmış gibiydim.

“Bir gün evime geldiğimde evdeki ressamın dış kapımı açtığını ve güzel mavi kapının gri rengine boyanmış olduğunu öğrendiğimde, hayatımda hiç kızmamıştım. O ressamı neşeyle boğabilirdim.

“Arka kapılardaki insanlara ön kapılara göre mümkün olduğunca çok şey anlatabilirsin. Ön kapılar çoğu kez sizi etkilemek için peşinizden koşturur. Ama arka kapılar masalları anlatır. Tembel bir arka kapı, eğimlidir boş konuşan temizlik hizmetlileri olur. Ama neşeli bir renkle çizilmiş arka kapı ve etrafta çiçek açan bitki saksıları ve boyanmış düzenli bir şekilde çöp kutuları varsa, bu arka kapı, arkasında yaşayan canlı bir hayal gücü ile ilginç bir insan olduğunu anlatır. Güzel bir kutu mavi boya aldım; önümüzdeki cumartesi, muhteşem bir zaman geçireceğim. Yine arka kapımı neşeli ve ilham verici hale getireceğim.”

Ve böyle devam eder gider. Bir ses tonu, konuşmacıların gücünü göstermek için örneklerle doldurulabilir:

- (a) alışma ve deneyim ile konu hakkında konuşma hakkına sahip;
- (b) Bu konuda kendileri için heyecanlı; ve
- (c) Fikirleri ve duyguları dinleyicilere iletmeye istekliyiz.



İş Görüşmelerinizi Nasıl Hazırlarsınız?

Görüşmelerinizi hazırlarken büyük ölçüde size yardımcı olacak 8 ilke:

I. Bahsetmek istediğiniz ilginç şeylerin kısa notlarını alın.

II. Görüşmelerinizi yazmayın.

Niçin? Çünkü eğer yaparsanız, kolay ve konuşma dili yerine yazılı dili kullanacaksınız; ve konuşmak için ayağa kalktığınız zaman, muhtemelen yazdıklarınızı hatırlamaya çalışacaksınız. Bu sizi doğal ve etkileyici bir konuşmaya devam ettirebilir.

III. Asla, asla, konuşmadaki yazılı kelimeleri ezberlemeyin.

Konuşmanızı ezberliyorsanız, bunu unutmak neredeyse imkansızdır; ve seyircilerden hiç kimse memnun olmayacaktır, çünkü hiç kimse bir konserveden çıkan konuşmayı dinlemek istemez. Unutulsa bile, ezberlenmiş olur. Seyircilerin gözlerinde dağılan bir bakış ve sıkıntılı sesler çıkacaktır. Çünkü bir şey anlatmaya çalışan bir insan gibi gelmeyeceksiniz. Daha uzun bir konuşmada, korktuysanız, ne söylemek istediğinizi unutacaksınız, sonradan bazı kısa notlar alın ve bunları elinizde tutun ve arada sırada onlara göz atın. Genelde ben böyle yaparım.

IV. Konuşmalarınızı canlandırın ve örneklerle doldurun.

Şimdiye kadar ki, ilginç bir konuşma yapmanın en kolay yolu, örneklerle doldurmaktır. Ne demek istediğimi göstermek için şimdi okuduğunuz kitapçığı ele alalım. Bu sayfaların yaklaşık yarısı resme ayrılmıştır. Birincisi, Gay Kellogg'un çocukken yaşadığı ıstırap hakkında konuşmasının illüstrasyonu var. Ardından, konuşmacının "Nedir, Birşey Varsa, Dinde Yanlış mı?" Şeklindeki illüstrasyonu. Sonra, Mussolini'nin Etiyopya'yı işgali üzerine konuşmaya çalışan kadının örneği. Bunu, dört üniversite öğrencisinin radyodaki konuşma yarışması hikayesi izler - ve bu böyle devam eder. Bir kitap yazarken ya da bir konuşma hazırlarken en büyük problemim fikir edinmek değil, bu fikirleri net, canlı ve unutulmaz kılmak için illüstrasyonlara ulaşmaktır. Eski Roma filozofları "Exemplum docet" (eskiden örnek) derdi. Ne kadar haklıymışlar!

Örneğin, size bir illüzyonun değerini göstereyim. Yıllar önce, bir kongre üyesi, hükümetimizin gereksiz broşürlerle paramızı boşa harcamakla suçlayarak fırtınalı bir konuşma yaptı.

Hükümetin "Bullfrog'un Aşk Hayatı" na dair bir broşür basmış olduğunu söyleyerek neyi kastettiğini anlattı. O konuşmayı yıllar önce unutturdum eğer o özel illüstrasyon olmasaydı "Bullfrog'un aşk hayatı olurdu." Yıllar geçtikçe milyonlarca başka gerçekleri unutabilirim ama hükümetin, "Bullfrog'un Aşk hayatı" gibi broşürlerle paramızı boşa harcadığını asla unutmayacağım!"

Eskiden örnek. Örnek, sadece öğretmekle kalmaz, aynı zamanda öğretilen tek şey hakkındadır. Derhal unuttuğum parlak konuşmaları hatırladım, çünkü onları hafızamda tutmak için hiçbir örnek yoktu.

V. Kullanacağınız konu hakkında çok daha fazlasını öğrenin.

Amerika'nın en seçkin yazarlarından biri olan Ida Tarbell, yıllar önce Londra'da, McClure dergisinin kurucusu S.S. McClure'den bir kablo alarak Atlantic Cable'da iki sayfalık bir makale yazmasını istedi.

Bayan Tarbell, Atlantik Kablosunun Londra yöneticisi ile röportaj yaptı ve beş yüz kelimelik makalesini yazmak için gerekli tüm bilgileri aldı. Ama o orada durmadı. British Museum kütüphanesine gitti ve Atlantik Kablosu hakkında dergi makaleleri ve kitapları ve Atlantik Kablosunu döşeyen Cyrus West Field'in biyografisini okudu. British Museum'da sergilenen kablo kesitlerini inceledi ve daha sonra Londra'nın eteklerinde bir fabrikayı ziyaret etti ve kabloların üretildiğini gördü. "Sonunda Atlantik Kablosundaki bu iki sayfalık yazıyı yazdığımda," dedi Bayan Tarbell, bana hikayeyi anlattığı gibi, "Bu konuda küçük bir kitap yazmam için yeterli malzemeye sahibim. Ama sahip olduğum ve kullanmadığım çok miktarda malzeme, yazdıklarımı güven, açıklık ve ilgi ile yazmamı sağladı. Bana ekstra güç verdi. "

Ida Tarbell, yıllarca tecrübe kazanarak, Atlantik Kablosunu beş yüz kelimedenden fazla yazma hakkını kazanması gerektiğini öğrenmişti. Aynı prensip konuşmaya da dahildir. Kendinizi konuyla ilgili bir otorite yapın. Ekstra güç olarak bilinen bu paha biçilmez varlığı geliştirin.

VI. Arkadaşlarınızla konuşarak konuşmayı prova edin.

Will Rogers, ünlü Pazar gecesi radyo müzakerelerini, hafta boyunca tanıştığı zirvede konuşmacı olarak deneyerek hazırladı. Örneğin, altın standartlarda konuşmak istediye, hafta boyunca bu konu hakkında sohbet edecekti. Daha sonra, konuşmada hangi şakaların geçtiğini keşfetti, bu da insanların ilgisini uyandırdı. Bu, bir konuşmayı prova etmek için bir ayna önünde jestlerle denemekten daha iyi bir yoldur.

VII. Anlatımınız hakkında endişelenmek yerine, onu iyileştirmenin yollarını bulun.

Bir konuşmanın teslim edilmesi konusunda çok zararlı, yanıltıcı saçmalıklar yazılmıştır. Gerçek şu ki, bir izleyici ile yüz yüze geldiğinizde, ses, nefes, jest, duruş, vurgu hakkında herşeyi unutmalsınız.

Söylediklerinizin dışında herşeyi unutun. Hamlet'in annesinin dediği gibi, dinleyicilerin istediği şey "daha az sanatla daha fazla meseledir". Bir fareyi yakalamaya çalışırken bir kedi ne yapar. Etrafa bakıp şöyle demez: "Kuyruğumun nasıl görüldüğünü merak ediyorum ve merak ediyorum, doğru duruyor muyum ve yüz ifadem nasıl?" Oh, hayır. Bu kedi, akşam yemeğinin yanlış durmasına ya da denediğinde yanlış görünmesine neden oldu - ve seyircinize ne kadar hayati bir ilginiz varsa ve ne düşündüğünüzü kendiniz unutursanız da bunu yapmamalsınız.

Bir izleyici, müzik ya da resim yapma konusunda uzmanlaşmak için yıllarca süren teknik eğitim gerektiren bir şey olmadan önce fikirlerinizi ve emosyonlarınızı ifade etmeyi hayal etmeyin. Kızgın olduğunda herkes evde muhteşem bir konuşma yapabilir. Mesela, eğer birisi sizi yere serdi ve yere düşürdüye, ayağa kalkıp mükemmel bir konuşma yaptıysanız hareketleriniz, duruşunuz, yüz ifadeniz mükemmel olurdu çünkü onlar gerçek öfkenin ifadeleri olurdu. Ve unutmayın ki, duygularınızı ifade etmeyi öğrenmek zorunda değilsiniz. Altı aylıkken duygularınızı mükemmel bir şekilde ifade edebilirsiniz. Annenize sorun.

Bir grup çocuğu oyunda izleyin. En güzel ifade! Mükemmel vurgu, jestler, duruş, iletişim! İsa şöyle dedi: "Küçük bir çocuk olsanız da, cennetin krallığına giremezsiniz." Evet, ve doğal olarak, kendiliğinden ve oyundaki küçük çocuklar kadar özgür olmadıkça, iyi bir ifade sergileyemezsiniz.

VIII. Başkalarını taklit etmeyin; kendiniz olun.

İlk olarak Amerikan Dramatik Sanatlar Akademisinde okumak için New York'a geldim. Bir oyuncu olmayı çok isterdim.

Parlak bir fikir, başarının kısayolu olduğunu düşündüğüm şey vardı. Mükemmelliği elde etmek için yaptığım kampanyam o kadar basit, o kadar kusursuzdu ki, binlerce hırslı insanın bunu neden keşfetmediğini anlayamadım. Şöyle oldu: O günün ünlü oyuncularını (John Drew, E. H. Sothern, Walter Hampden ve Otis Skinner) incelerdim. Sonra, her birinin en iyi noktalarını taklit edip, hepsinin parlayan, muzafer bir kombinasyonuna girerim. Ne kadar aptalca! Ne kadar trajik! Hayatımın yıllarını, diğer insanları taklit etmem gerekmeden önce kalın Missouri kafatasımda kendim olmak zorunda kaldım, ve başka biri olamayacağımı anladım.

Ne demek istediğimi göstermek için: Birkaç yıl önce, şimdiye kadar yazılmış olan işadamları için en iyi kitabı yazmaya başladım. Daha önce oyunculuk yapmakla ilgili olan bu kitabı yazmakla ilgili aynı aptalca düşünceye sahibim: Birçok başka yazarın fikirlerini ödünç alıp hepsini bir kitap haline getirecektim - herşeye sahip olan bir kitap. Bu yüzden kamuya açık konuşmalarla ilgili kitap puanları aldım ve fikirlerini yazıya dahil ederek bir yıl harcadım. Ama nihayet bir kez daha aptalı oynadığımı fark ettim.

Yazmış olduğum diğer insanların fikirlerinden oluşan bu hoppgepton, o kadar sentetikti ki, çalışan insanlar hiç bir zaman yanılmazdı. Bu yüzden bir yıllık çalışmayı çöp sepetine fırlattım ve herşeye yeniden başladım. Bu sefer kendime şöyle dedim: "Tüm hataları ve sınırlamaları olan Dale Carnegie olmalısın. Muhtemelen başka biri olamazsınız." Yani, diğer insanların bir kombinasyonu olmaya çalışmayı bıraktım, ve kollarımı topladım ve ilk etapta yapmam gerekeni yaptım: Kendi konuşmamı isteyen herkese açık bir ders kitabı yazdım. deneyimler, gözlemler ve inançlar.

Neden aptalca zaman kaybıyla kar etmiyorsun?
Bашkalarını taklit etmeye çalışmayın.