

Дейл Карнеги

ИЗКУСТВОТО ДА ГОВОРИМ ПРЕД ПУБЛИКА

София, 2011

Преводът е направен по изданието:

DALE CARNEGIE

Public Speaking for Success: Revised and Updated

by Arthur R. Pell, Ph.D., from

Public Speaking: A Practical Course for Business Men

Published by the Penguin Group

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © 2005 by JMW Group, Inc.

© Ралица Дерилова, превод, 2011

© Издателство „Изток-Запад“, 2011

ISBN 978-954-321-843-1

ИЗКУСТВОТО да ГОВОРИМ пред другите

**Осъвременено за XXI век
от Артър Р. Пел,
доктор на философските науки**

Превод от английски
Ралица Дерилова



ДЕЙЛ КАРНЕГИ

СЪДЪРЖАНИЕ

| | |
|--|-----|
| Предговор | |
| Към оригиналното издание | 7 |
| Дейл Карнеги (1888–1955) | 9 |
| Въведение | |
| Към съвременното издание..... | 11 |
| Първа глава | |
| Развиване на смелост и самоувереност | 13 |
| Втора глава | |
| Самоувереност чрез подготовка | 31 |
| Трета глава | |
| Как прочутите оратори са подготвяли речите си..... | 51 |
| Четвърта глава | |
| Подобряване на паметта..... | 73 |
| Пета глава | |
| Как да гържим будна аудиторията | 93 |
| Шеста глава | |
| Основни елементи на успешното говорене пред публика..... | 111 |
| Седма глава | |
| Тайната на доброто поднасяне на реч..... | 125 |
| Осма глава | |
| Сценично присъствие и индивидуалност | 143 |
| Девета глава | |
| Как да започнем речта | 163 |
| Десета глава | |
| Незабавно grabване на вниманието на аудиторията | 181 |

| | |
|--|------------|
| Единайсега глава | |
| Как се приключва реч | 203 |
| Дванайсега глава | |
| Как да изразиш ясно мисълта си | 219 |
| Тринайсега глава | |
| Как да впечатляваме и убеждаваме | 237 |
| Четиринайсега глава | |
| Как да заинтригуваш аудиторията си | 255 |
| Петнайсега глава | |
| Как да предизвикаме действие от страна на слушателите | 275 |
| Шестнайсега глава | |
| Подобряване на речника | 297 |
| Приложение | 313 |

ПРЕДГОВОР КЪМ ОРИГИНАЛНОТО ИЗДАНИЕ

Това не е курс по старомодното и помпозно-тържествено красноречие, присъщо на дните на националните празници. То е интензивен и изцяло изпитан на практика курс в помощ на бизнесмени и професионалисти, за да се научат да говорят добре както пред публика, така и в частния си живот.

Курсът не е писан по поръчка. Той е развиван и обогатяван в продължение на многогодишна успешна преподавателска дейност сред членовете на Младежката християнска асоциация (УМСА). Преподаван е в асоциираните училища още от 1912 г. Ефективността му е доказана. Курсът е изцяло практически.

Той е помогнал на хиляди бизнесмени и професионалисти – много от които преди не са могли да вържат и три разбрани изречения пред публика – да станат прекрасни оратори.

А освен това, и което е по-важното, този курс изгражда характера. Той засилва вярата и визията и показва на хората как най-пълно да използват талантите си. Превърнал е в успешни лидери много хора, които дотогава са били единствено неми последователи.

Помогнал е на мнозина и финансово. Засилената самоувереност и способността да влияеш на другите често се отразява и върху способността да правиш пари.

Основателят на този курс и автор на текста, господин Дейл Карнеги, дълги години го е доразвивал и преподавал в училищата на Младежката християнска асоциация в Ню Йорк, Бруклин, Трентън, Филадельфия, Уилмингтън и Болтимор. Освен това е водил курсове за бизнесмени към Клуба на рекламните агенти

и Ротарианския клуб на Ню Йорк, Клуба на манифактуристите и Аматьорския клуб по гребане „Пен“ във Филадельфия, Търговската камара на Бруклин и Банката на федералния резерв в Ню Йорк. Никой не е научил толкова много хора да говорят пред публика, колкото господин Карнеги.

Тази книга обхваща четвъртото издание на курса, изцяло пренаписан от начало до край и представлява натрупаният от автора опит в продължение на над петнайсетгодишната му преподавателска дейност по този предмет из Европа и Америка.

Господин Карнеги има и завиден опит в преподаването на говорене пред публика на членовете на банкерското братство. Сред множеството организации, към които е служил като инструктор по говорене пред публика са Банката на федералния резерв в Ню Йорк, нюйоркския и вашингтонския клон на Американския институт по банкиране.

Дейл Карнеги 1888–1955

Дейл Карнеги е пионер на това, което днес е известно като Движение за човешки потенциал. Лекциите и книгите му са помогнали на хиляди хора по света да станат самоуверени, представителни и влиятелни личности.

През 1912 г. Карнеги започва първия си курс по говорене пред публика в Младежката християнска асоциация на Ню Йорк. Както в повечето курсове за онова време, Карнеги започва с теоретична лекция, но веднага забелязва, че учениците му се отегчават и нервничат. Нещо трябва да се направи.

Дейл прекъсва лекцията и спокойно посочва един човек на задния ред, казва му да стане и да разкаже на всички за себе си. След като студентът привършва историята си, Карнеги приканва следващия и т.н., докато накрая всички в класа са говорили за кратко. Окуражавани от състудентите си и подпомагани от Карнеги, всички до един побеждават страха си и излагат разказа си съвсем задоволително. „Без дори да го съзнавам, спомня си Карнеги, аз се натъкнах на най-добрия метод за побеждаване на страха“.

Курсът му придобива такава популярност, че той е поканен да го изнася и в други градове. С течение на годините той непрекъснато обогатява съдържанието му. Научава, че студентите се интересуват най-много от това как да подобрят взаимоотношенията си с другите. В резултат на това ударението на курса се премества от говоренето пред публика към начините за постигане на разбирателство с хората. Лекциите се прекрояват така, че усвояването на добър говор да не е самоцелно, а да е средство за постигане на разбирателство.

Освен всичко, което учи от студентите си, Карнеги се впуска в задълбочено изследване на подхода към живота на успешни мъже и жени. Включва и това в лекциите си. То води до написването на най-известната му книга „Как да печелим приятели и да влияем на другите“¹.

Книгата незабавно става бестселър и от първото ѝ публикуване през 1936 г. (и допълненото издание от 1981 г.) са продадени над двайсет милиона копия. Преведена е на 36 езика. „Как да печелим приятели и да влияем на другите“ е обявена за бизнес книга №1 на ХХ в. Книгата му „Как да спрем да се тревожим и да започнем да живеем“, написана през 1948 г., също се продава с милиони и е преведена на 27 езика.

Курсовете на Дейл Карнеги се преподават в повечето държави и са повлияли на животите на хора от всички слоеве на обществото – от фабрични работници през собственици и мениджъри на бизнес, та чак до правителствени лидери.

Дейл Карнеги умира на 1 ноември 1955 г. Некрологът му в един вашингтонски вестник обобщава приноса му към обществото: „Дейл Карнеги не реши нито една от великите загадки на вселената. Но той, повече от всеки друг от неговото поколение, помогна на човешките същества да се научат как да се разбират помежду си – което понякога се оказва най-силната от всички потребности“.

¹ Издадена на български от „Кибеа“. (Всички бележки под линия са на преводача.)

ВЪВЕДЕНИЕ

КЪМ ОСЪВРЕМЕНЕНОТО ИЗДАНИЕ

Има ли каквато и да било причина да не можеш да мислиш също така добре, когато си изправен на крака пред публика, както мислиш, когато си седнал? Има ли изобщо причина да ти се свива стомахът и цял да се разтреперваш, когато ставаши и се обръщаш към аудиторията? Разбира се, ти съзнаваши, че това състояние се поддава на лечение, че упражненията и практиката ще разсеят страха ти от аудиторията и ще ти дадат самоувереност.

Дейл Карнеги

Най-честият отговор на въпроса от какво се страхуваме най-много е „смъртта“, следван непосредствено от „говорене пред публика“.

И наистина, много хора – интелигентни, ясно и свободно изразяващи се при разговор с друг човек – изведнъж си връзват езика и се вцепеняват от ужас, когато се изправят дори и пред най-малобройната аудитория. Кариери на бизнесмени буксуват на място поради страха им да се изказват на служебните заседания; мъже и жени предпочитат да таят в себе си чудесни идеи, вместо да ги изразят гласно пред училищно, църковно или обществено събрание. Но това е страх, който лесно се преодолява.

Дейл Карнеги е пионер в обучаването на хората как да преодоляват страха си от говоренето пред другите. Курсовете му по говорене пред публика са посещавани от стотици хиляди хора по целия свят. Още в самото начало на кариерата си той е подтикнат

да напише книга, излагаща принципите, направили курсовете му толкова успешни.

От тази книга ще научите основните елементи на подготвянето и произнасянето на реч. Ще научите как да поднесете необходимата информация, изкуството на пленяването на аудиторията още в първите минути на речта, как да вмъквате примери, анекдоти, статистики и аналогии, за да изясните мисълта си пред аудиторията, как да убедите слушателите си да възприемат посланието ви, как да използвате езика на тялото, за да обогатите речта си. Ще научите също кога и къде да прибъгвате до хумор и как да построите речта си, за да сте сигурни, че идеите ви са изложени, че ще бъдат запомнени и ще предизвикат съответни действия.

В допълнение ще ви бъдат дадени указания как да запомните това, което възнамерявате да кажете, без да трябва да го наизустявате и как да развиете собствено сценично присъствие и излъчване. Включени са упражнения за подобряване на дикцията и десетки примери за това как известни и не чак толкова известни оратори са направили своите речи забележителни.

Тъй като тази книга е писана през 20-те години на миналия век, много от обществените фигури, споменати или цитирани в книгата, макар и добре познати на съвременниците им, може да са неизвестни на днешния читател. Независимо от това, прилаганите от тях принципи са също толкова ценни и днес и вие може да спечелите от тях точно толкова, колкото и първите читатели на оригиналната книга. Допълнително са включени и много съвременни примери.

Тази книга ви осигурява плана, за да станете успешен говорител, но тя си остава само план. Вашата работа е да приложите всичко прочетено тук като се възползвате от всяка възможност да се изправите и да говорите пред група – в службата, на следващото квартално събрание или пък доброволно да изнесете беседа по предмет, към който проявявате специален интерес на среща на бизнес или професионална организация или пък пред църковна група или обществена асоциация, към която принадлежите. Прилагайки техниките, научени от тази книга, когато се изправите пред аудитория – голяма или малка, – вие ще сте спокоен, самоуверен и ще поднесете идеите си по разумен и вълнуващ начин. Ще откриете, че това преживяване е удовлетворяващо и възнаграждаващо.

ПЪРВА ГЛАВА. РАЗВИВАНЕ НА СМЕЛОСТ И САМОУВЕРЕНОСТ

Смелостта е главният атрибут на мъжествеността.

Даниъл Уебстър

Винаги е опасно да гледаш бъдещето през очите на страха.

Е. Х. Хариман

Никога не се съветвай със страховете си.

Мото на Стоунуол Джаксън

Ако успееш да убедиш себе си, че можеш да направиш дадено нещо, стига то изобищо да е възможно, ти ще го направиш, колкото и да е трудно. Ако, обратното, си представиш, че не можеш да направиш и най-простото нещо на света, наистина ще ти е невъзможно да го направиш и къртичините ще са за тебе непристъпни планини.

Емил Куе

Смелостта е благоприятие, поставено под натиск.

Ърнест Хемингуей

Способността да говориш ефективно не е дарба, а придобивка“.

Дженингс Брайън

За да постигнеш личен напредък, много по-полезно е на срещите да си красноречив, отколкото да си мъдър и сериозен.

Лондонски „Дейли Телеграф“

Когато запитах хората, записали се на курс по говорене пред публика, какво се надяват да постигнат накрая, огромното мнозинство изненадващо дава един и същи отговор: „Когато ми дойде реда да стана и да говоря – коментират човек подир човек – така се смущавам, така се изплашвам, че изобщо не мога да мисля ясно, не мога да се концентрирам, не мога дори да си спомня какво съм искал да кажа. Искам да придобия самоувереност, стабилност и способност да мисля, когато съм изправен пред хора. Искам да мога да подреждам мислите си логически и да мога да си казвам мнението ясно и убедително пред бизнес, църковна или обществена организация или каквато и да било аудитория“.

Да цитирам конкретен случай. Преди години един джентълмен на име господин Д. У. Гент се записа на курса ми за говорене пред публика във Филадельфия. Скоро след първата лекция той ме покани на обяд в Клуба на манифактуристите. Беше на средна възраст и винаги бе водил активен живот; беше директор на собствено манифактурно предприятие, лидер в църковните дела и обществените дейности. Докато обядвахме той се приведе над масата и каза: „Много пъти са ме карали да се изказвам на най-различни срещи, но никога не съм бил в състояние да го направя. Така се притеснявам, че мозъкът ми се изпразва, така че цял живот съм отклонявал тези покани. Сега обаче съм председател на университетското настоятелство. Трябва да председателствам срещите им. Просто все нещо ще трябва да казвам... Мислите ли, че е възможно да се науча да говоря на тази преклонна възраст?“

„Аз ли дали мисля, господин Гент? – отговорих. – Въпросът не е до моето мислене. Аз знам, че можете и знам, че трябва само да се упражнявате и да следвате указанията и инструкциите“.

Искаше му се да повярва, но това му звучеше твърде украсено, твърде оптимистично. „Боя се, че просто сте любезен с мен – отговори ми, – че само се опитвате да ме окуражите“.

След като завърши обучението си за известно време си загубихме дирите. След няколко години се срещнахме и отново обядвахме заедно в Клуба на манифактуристите. Седнахме в същия ъгъл и на същата маса като първия път. Припомних му за предишния ни разговор и го запитах дали тогава наистина съм бил твърде оптимистичен. Той извади от джоба си едно червено тефтерче и ми показа списъка с датите и местата, на които е поканен да говори. „А това, че мога да го правя – призна ми той, – удоволстви-

ето, което изпитвам, че мога да съм полезен на обществото с още нещо – това са неща, които ми носят огромно удовлетворение. Не само вече съм произнесъл безброй речи пред публика, ами и наскоро ме избраха измежду всички обществени лидери в този град да произнеса встъпителното слово, когато Лойд Джордж, по това време министър-председател на Великобритания, говори пред масов митинг във Филаделфия“.

И това беше човекът, който само преди три години беше седял на същата маса и срамежливо ме беше попитал дали мисля, че изобщо някога ще може да говори пред публика!

Дали скоростта, с която той успя да усвои уменията да говори пред публика е нещо необикновено? Съвсем не. Имал съм стотици такива случаи. Един бруклински лекар например, когото ще наречем доктор Къртис, прекарал зимата във Флорида, близо до тренировъчния стадион на „Джайънтс“. Като заклет привърженик на бейзбола, той често ходел да гледа тренировките им. След време се сприятелил с отбора и бил поканен на банкета им.

След поднасянето на кафето и десерта няколко по-видни гости били приканени „да кажат няколко думи“. И изведнъж, с внезапността и неочакваността на експлозия, той чул следната реплика: „Тази вечер сред гостите ни има лекар и аз приканвам доктор Къртис да ни разкаже за здравето на бейзболиста“.

Бил ли е подготвен? Разбира се. Той има най-добрата подготовка на света: та той е изучавал и практикувал медицина повече от трийсет години. Би могъл да седи на стола си и да говори цяла нощ по същата тема със събеседника си отляво или отдясно. Но да стане на крака и да каже абсолютно същите неща дори и пред малобройна аудитория – това вече е съвсем друго нещо! Нещо парализиращо. Пулсът му се удвоил, а сърцето му прескочило няколко удара само при мисълта, че трябва да го направи. Той никога в живота си не бил говорил пред аудитория и каквито и мисли да е имал, сега те били изхвъркнали от главата му.

Какво да направи? Публиката го аплодира. Всички го гледат. Той поклаща глава отрицателно. Но това само засилва аплодисментите и настойчивостта на публиката. Виковете „Доктор Къртис! Реч! Реч!“ стават все по-силни и настоятелни.

Положението му определено е окайващо. Знае, че ако стане, няма да може да скалъпи и три изречения. И така, той става и без

да промълви и дума обръща гръб на приятелите си и мълчешком напуска залата, един напълно засрамен и унизен човек.

Така че изобщо не е изненадващо, че първото, което направи след завръщането си в Бруклин, бе да се запише за моя курс по говорене пред публика. Не можеше да понесе мисълта отново да изпадне в такава неловка ситуация и отново да мълчи като гроб.

Той беше студента-мечта за всеки учител: залягаше здраво над уроците. Искаше да се научи да говори и желанието му бе абсолютно непоколебимо. Изпипваше до съвършенство речите си, практикуваше ги с желание и никога не пропусна и един урок от курса.

И направи точно каквото правят този тип студенти – напредна със скорост, изненадваща и за самия него, надминаваща и най-смелите му мечти. След първите няколко сесии нервността му спадна, увереността му все повече нарастваше. След два месеца той вече беше звездата на класа. Скоро започна да приема покани да говори и на други места; вече обичаше въодушевляването от говоренето пред публика, почитта и новите приятелства, които то му носеше.

Един член на комитета, отговарящ за предизборната кампания на Републиканската партия в Ню Йорк, след като чува една от речите му, поканва доктор Къртис да говори на митинги из града в подкрепа на партията му. Колко ли изненадан щеше да е този политик, ако знаеше, че само преди година поканеният от него говорител е станал и е напуснал банкетната зала, потънал в срам и позор, защото езикът му се е вързал от страх да говори пред аудитория!

Придобиването на самоувереност и смелост и способността да мислиш спокойно и ясно, когато говориш пред група съвсем не е толкова трудно, колкото повечето хора си представят. Това не е дар божи, отреден само на неколцина избрани индивиди. То е като способността да играеш голф. Всеки може да развие собствения си латентен капацитет, стига само да има достатъчно желание да го направи.

Има ли каквато и да било причина да не можеш да мислиш също така добре, когато си изправен на крака пред публика, както мислиш, когато си седнал? Ти, разбира се, знаеш, че няма. Човек всъщност трябва да мисли по-добре, когато говори пред група хора. Тяхното присъствие трябва да те възбужда и въодушевява.

Всеки говорител знае, че наличието на аудитория е стимул, вдъхновение, карасо мозъка да мисли по-ясно, по-енергично. Тогава мисли, факти и идеи, за които дори и не подозираш, че знаеш, започват да крџжат около нажежения ти ум, както казва Хенри Уорд Бийчър, и трябва само да се пресегнеш и да ги сграбчиш, докато са още горещи. Ето това трябва да е усещането ти. И то вероятно ще е точно такава, ако се упражняваш и постоянностваш.

В едно обаче трябва да си абсолютно сигурен: упражненията и практиката ще отмият страха ти от публиката и ще ти дадат самоувереност и непоколебима смелост.

Не си мисли, че си някакъв извънредно тежък случай. Дори и най-красноречивите представители на своето време в началото на кариерата си са страдали от ослепяващ страх и стеснителност.

Уилиям Дженингс Брайтън, считан за най-великия оратор на своето поколение признава, че при първите му опити коленете му направо са се удряли едно в друго.

Когато Марк Твен за пръв път става да изнася лекция, усеща, че устата му като че ли е пълна с памук, а пулсът му е хукнал да печели купата по бързина.

Генерал Ю. С. Грант превзема Висксбърг и води към победа една от най-великите армии на света, но си признава, че когато трябва да говори пред публика, винаги се разтреперва от страх.

Жан Жорес, най-влиятелният политически оратор на Франция за времето си, цяла година преседява с вързан език в Камарата на депутатите, преди да успее на събере кураж да направи първата си реч.

„Когато за пръв път се опитах да говоря пред публика – признава си Лойд Джордж, – казвам ви, че направо се чувствах нещастен. Това не е стилна фигура, но е буквално вярно, че езикът ми залепна за свода на небцето; и в началото едва успявах да пророня някоя и друга дума“.

Джон Брайт, знаменитият англичанин, който по време на Гражданската война в Англия защитава каузата на обединението и еманципацията, прави първата си реч пред група селяни, събрани в сградата на училището. По пътя към селото той е толкова изплашен, така се страхува да не се провали, че умолява придружителя си да започне да аплодира, за да му даде време

да се съвземе, всеки път, щом покаже признаци, че се поддава на напрежението.

В началото на ораторската си кариера великият ирландски лидер Чарлс Стюарт Парнел бил толкова невротичен, че, според свидетелствата на брат му, често свивал ръцете си в такъв силен юмрук, че ноктите му се впивали в плътта и дланите му започвали да кървят.

Бенджамин Дизраели, който по-късно става министър-председател на Великобритания признава, че по-скоро би повел конница на атака, отколкото да говори за пръв път в долната камара на парламента. Встъпителната му реч наистина е ужасен провал.

Всъщност толкова много известни английски оратори са се представяли безобразно на първата си реч, че в парламента се шири разбирането, че ако първата реч на новоизбрания депутат е успешна, това си е направо е злокобен знак. Така че, смело напред!

След като е наблюдавал кариерите и е подпомагал според силите си толкова много успешни говорители, авторът на тази книга винаги се радва, когато студентът в началото изпитва известно смущение и нервно напрежение.

Говоренето пред публика си има своите отговорности. Дори и да говориш само пред двайсетина души – има известно напрежение, има шок, има вълнение. Говорителят трябва да е възбуден като чистокръвен състезателен кон, устремен към победата. Безсмъртният Цицерон преди две хиляди години е казал, че всяка отличителна публична реч се характеризира с нервност.

Ораторите често изпитват това чувство дори и когато говорят по радиото. Нарича се „страх от микрофона“. Когато Чарли Чаплин бил „в ефир“, той винаги имал изказванията си написани буква по буква пред себе си. А той със сигурност е свикнал с аудитории. Кръстосвал е цялата страна с водевилите си, а преди това е играл на театралните сцени в Англия. И въпреки всичко, щом влезел в радиостудио и застанел пред микрофона, усещал в стомаха си същото, което човек получава, когато прекосява океана през бурен февруари.

Джеймс Къркуд, известен актьор и филмов режисьор, има подобни преживявания. Той е звездата на живата сцена, но излизайки от радиостудиото, след като е говорил на невидима аудитория, той бърше потта, рукнала от челото му. „Премиерно

представление на Бродуей е нищо в сравнение с това“, признава актьорът.

Някои хора, колкото и често да говорят пред публика, винаги изпитват тази стеснителност точно преди да започнат речта си, но само след няколко секунди се окопитват и нервността им изчезва.

Дори Линкълн се смущавал в първите моменти на речта си. „В началото беше ужасно неестествен – спомня си партньора му в адвокатската кантора Хърндън, – и беше видно, че полага страшни усилия да се приспособи към обстановката. Известно време се мъчеше от чувство на очевидна несигурност и притеснение и това само засилваше още повече сковаността му. Често съм виждал господин Линкълн в това положение и съм му съчувствал. Когато започнеше да говори, гласът му беше писклив, пронизителен и неприятен. Маниерите му, държанието му, потъмнялото му прежълтяло лице, сбръчкано и сухо, странната му поза, скованите движения – всичко това като че ли беше срещу него, но само за кратко“. Само след няколко мига той възвръщал самообладанието си, сърдечността и задълбочеността и истинската му реч започвала.

Ти също може да изпитваш нещо подобно.

За да спечелиш възможно най-много от този курс на обучение и да го постигнеш бързо и експедитивно, ти трябва четири важни неща.

ПЪРВО: ЗАПОЧНИ СЪС СИЛНО И НЕПРЕКЛОННО ЖЕЛЕНИЕ

Това е много по-важно, отколкото си представяш. Ако инструкторът може да погледне в ума и сърцето ти и да оцени силата на желанията ти, той със сигурност ще може да предскаже с каква скорост ще прогресираш. Ако желанието ти е бледо и мъгляво, постиженията ти ще имат съвсем същите характеристики. Но ако се отнесеш към предмета с постоянство и с енергията на булдог, подгонил котка, нищо под слънцето не може да те спре.

Следователно към тези уроци трябва да подхождаш с приповдигнат ентузиазъм. Пресметни си ползите. Мисли какво ще

означава за теб да имаш по-голяма самоувереност и да говориш по-убедително. Помисли си какво ще означава това за теб в пари. Как ще ти се отрази в социално отношение; колко приятели ще спечелиш, колко ще нарасне личното ти влияние, как ще се сдобиеш с лидерска позиция. А лидерството ще дойде по-бързо от почти всичко друго, което може да ти мине през ума или което изобщо си представяш.

Филип Д. Армур, основател на едноименната компания за пакетиране, след натрупване на милионите си казва: „Предпочитам да съм страхотен оратор, вместо да съм страхотен капиталист“.

Това е постижение, за което почти всеки образован човек си мечтае. След смъртта на Андрю Карнеги сред документите му е открит план за живота му, съставен от него, когато е бил на трийсет и три години. Тогава е смятал, че след две години ще може да уреди така бизнеса си, че да има годишен доход от 50 000 долара; поради което изчислил, че ще се пенсионира на трийсет и пет години, ще отиде в Оксфорд и ще се изучи като „обърне особено внимание на говоренето пред публика“.

Помисли си какво удовлетворение и удоволствие ще изпитваш от упражняването на своята нова сила. Авторът е пропътувал доста голяма част от земното кълбо и има много и най-разнообразни преживявания, но що се отнася до пълното и трайно вътрешно удовлетворение, нищо не може да се сравни с това да застанеш пред аудиторията и да накараш хората да приемат твоите мисли. Това ще ти даде чувство за сила, чувство за власт. То ще те накара да се гордееш с личните си постижения. Ще те отличава от познатите ти и ще те издига над тях. В него има магия и незабравима тръпка. „Две минути преди да започна да говоря – признава един оратор – предпочитам по-скоро да ме нашибат с камшик, отколкото да изнасям реч; но две минути преди да свърша, предпочитам да ме застрелят, отколкото аз сам да се спра“.

Като във всеки друг курс на някои хора им се изпарява ентузиазмът и те отпадат от групата; затова трябва да мислиш какво ще означава за теб прочитането на тази книга, чак докато желанието ти да се научиш се нажежи до червено. Трябва да започнеш да учиш с такъв ентузиазъм, че да преминаваш глава подир глава чак до триумфалния край. Кажете на приятелите си, че си решил чрез тази книга да подобриш техниката си на говорене. Задели

си специално време, за да четеш уроците. Накратко, улесни се по всякакъв начин да продължаваш напред. Направи така, че да ти е невъзможно да се откажеш.

Когато Юлий Цезар тръгва от Галия и прекосява с корабите си Ламанш, а легионите му стъпват на това, което днес се нарича Англия, какво прави той, за да си осигури успеха? Нещо страшно умно: той завежда войните си на ръба на белите скали на Дувър и поглеждайки петдесет метра надолу към вълните, те виждат огнените езици, унищожавачи всички техни кораби. На вражеска територия, с прекъснатата връзка към континента, с последните средства за бягство лумнали в пламъци, на тях им остава само един изход: да напредват, да завладяват. Ето какъв е бил духът на безсмъртния Цезар. Какво пречи и ти да проявиш същия дух във войната си да победиш глупавия си страх от аудиторията?

ВТОРО: ЗНАЙ

ТОЧНО КАКВО ИСКАШ ДА КАЖЕШ

Наистина няма да се чувстваш много удобно пред публиката, ако не си планирал какво да кажеш и как да го кажеш. Ти ще си като слепец, който води слепеца. При такива обстоятелства ти действително трябва да се стесняваш, трябва да се разкайваш, трябва да се срамуваш от безхаберията си.

Теодор Рузвелт пише в автобиографията си: „През есента на 1881 г. бях избран в законодателното тяло на щата Ню Йорк и се оказах най-младият му член. Като всеки млад и неопитен човек и аз имах значителни трудности да се науча да говоря. Спечелих страшно много от съвета на един твърдоглав стар селянин, който несъзнателно парафразираше дука на Уелингтън, който пък без съмнение е парафразирал някого друго. Ето съвета: ‘Не говори, докато не си сигурен, че има какво да кажеш и точно какво ще кажеш; после го кажи и си сядай на мястото.’“

„Твърдоглавият стар селянин“ е трябвало да каже на Рузвелт и още едно средство за преодоляване на нервността. Трябвало е да прибави: „Ще ти помогне да се освободиш от стеснението си, ако намериш нещо, което да правиш пред аудиторията – ако можеш да им покажеш нещо, да напишеш дума на дъската или да

посочиш някоя точка на картата, да преместиш маса или да отвориш прозорец или пък да хванеш книга или вестник – всякакво физическо действие с определена цел ще ти помогне да се чувстваш по-свободно“.

Вярно е, че не винаги е лесно да оправдаеш такива действия, но това е просто едно предложение. Използвай го, ако можеш, но го използвай само първите няколко пъти. Щом се научи да ходи, бебето престава да се придържа за столовете.

ТРЕТО: ДЕЙСТВАЙ УВЕРЕНО

Големият американски психолог Уилям Джеймс пише следното: „Изглежда като че ли действието следва чувството, но всъщност действието и чувството вървят заедно и чрез регулиране на действието, което е под директния контрол на волята, ние можем индиректно да регулираме чувството, което не е под този контрол.

Така че, ако сме загубили спонтанната си веселост, най-бързият начин да си я възвърнем е да седнем весело и да се държим и да говорим като че ли наистина сме весели. Ако това поведение не те развесели, в този случай нищо друго няма да ти помогне.

Така че, за да се чувстваш смел, насочи цялата си воля в тази посока и най-вероятно пристъпът на страх ще отстъпи място на пристъп на смелост“.

Приложи съвета на Уилям Джеймс. За да развиеш смелост пред аудиторията, действай като че ли вече си смел. Разбира се, ако не си си подготвил речта, никакво актьорство на света няма да ти помогне. Но ако знаеш какво искаш да кажеш, излез смело напред и си поеми дълбоко дъх. Всъщност винаги дишай дълбоко в продължение на половин минута преди още да си се изправил пред аудиторията. Увеличеният приток на кислород ще те приповдигне и ще ти даде смелост. Когато младежът от племето фулбе в Централна Африка достигне мъжественост и поиска да си вземе жена, той трябва да премине през церемония на бичуване. Жените се събират и започват да пляскат с ръце в такт с музиката на барабаните. Кандидатът пристъпва напред

гол до кръста. Изведнъж изскача мъж, въоръжен с ужасен камшик, нахвърля се върху младежа и започва да го бичува по голата кожа, замахва, бие и налага като че ли пред него стои самия дявол. Тялото се покрива с резки, кожата се разкъсва, кръв хвърчи навсякъде; оставени са белези за цял живот. По време на целия този побой до краката на кандидат-жениха е приклепал уважаван от племето съдия, който следи дали младежът ще помръдне или ще демонстрира и най-малък намек, че изпитва болка. За да премине изпита успешно, измъчваният кандидат не само трябва да издържи изпитанието, но докато го бичуват трябва на всичко-то отгоре и да пее хвалебствен химн.

Във всяка епоха, във всяка страна – на смелостта винаги са се възхищавали; така че колкото и бързо да ти тупти сърцето, излез смело напред, спри на място и застани неподвижно като бичувания южноафрикански младеж и също като него се дръж така, като че ли го правиш с любов.

Изправи се в цял ръст и погледни право в аудиторията си и започни да говориш с такава увереност, като че ли всички до един ти дължат пари. Представи си го. Представи си, че те са се събрали тук, за да те молят за отсрочка. Психологическият ефект върху теб ще бъде огромен.

Недей нервно да въртиш копчетата си, да опипваш бижутата си и да се чудиш къде да си денеш ръцете. Ако наистина трябва да правиш невротични движения, скрий ръце зад гърба си и стисни пръсти, така че никой да не вижда представлението ти – или вместо това мърдай колкото си щещ пръстите на краката.

Като общо правило, не е добре за говорителя да се крие зад мебели, но първите няколко пъти може да ти помогне да придобиеш смелост, ако си зад маса или стол, за които си се хванал здраво или пък силно да стискаш монета в ръката си.

Как Теодор Рузвелт развива своята пословична смелост и самоувереност? Бил ли е надарен от природата с някакъв дързък и приключенски дух? Съвсем не. „Бидейки доста болнаво и сковано момче – признава той в автобиографията си, – като младеж аз бях доста плах и неуверен във възможностите си. Трябваше да тренирам болезнено и усърдно не само да укрепя тялото си, но да укрепя душата и духа си“.

За радост той ни е казал как е постигнал тази трансформация. „Като малък – пише той – аз пречетох един пасаж от Фреде-

рик Мариат, автор на много морски истории, които винаги са ме впечатлявали. В този откъс капитанът на малък британски боен кораб обяснява на героя на романа как да придобие безстрашие. Казва му, че почти всеки мъж, хвърлил се в битка в началото се страхува, но той трябва да се владее до такава степен, че да може да действа все едно че никога не го е било страх. Ако това състояние се поддържа достатъчно дълго време, то се превръща от преструвка в реалност и човек наистина става безстрашен по силата на това да се упражнява в безстрашие, когато не го изпитва. (Предавам това със собствени думи, не цитирам Мариат.)

И аз заложих на тази теория. В началото ме беше страх от толкова много неща – мечките гризли, ‘злонамерените’ коне, мъжете с пушки; но понеже започнах да се държа все едно, че не ме е страх, аз наистина постепенно спрях да се страхувам. Всеки може да го постигне, ако си го постави за цел“.

Ти може да изпиташ същото, когато говориш пред публика, ако си го поставиш за цел. Маршал Фош, главнокомандващ на съюзническите войски през Първата световна война казва: „Когато си на война, най-добрата защита е атаката“. Така че атакувай собствените си страхове. Излез на открито и се срещни с тях, бий се с тях, побеждавай ги с чиста смелост при всяка възможност.

Измисли си някакво послание и после си представи, че ти си вестоносецът, комуто е поръчано да го отнесе някъде. Ние почти не обръщаме внимание на вестоносеца. Ние искаме да научим вестта. Вестта е важната. Съсредоточи мисълта си върху нея. Съсредоточи сърцето си върху нея. Познавай я като пръстите на ръцете си. Вярвай в нея безрезервно. След това я кажи решително. Направи така и шансовете ти са десет към едно, че скоро ще бъдеш господар на положението и господар на самия себе си.

ЧЕТВЪРТО: УПРАЖНЯВАЙ СЕ! УПРАЖНЯВАЙ СЕ! УПРАЖНЯВАЙ СЕ!

Последното, което трябва да кажем тук е подчертано най-важното. Дори да си забравил всичко, което си прочел дотук, помни следното: първият начин, последният начин, безотказният начин да придобиеш самоувереност, когато говориш, е – да гово-

риш. И наистина целият въпрос се свежда само до едно важно нещо: упражняване, упражняване, упражняване. Това е *sine qua non* – условието, „без което не може“.

Всеки начинаещ – пише Рузвелт – изпитва ‘предстартова треска’. ‘Предстартовата треска’ е състояние на силна нервна възбуда, която няма нищо общо с плахостта. Тя може да засегне хора, които говорят за пръв път пред голяма аудитория, точно както може да ги засегне, когато за пръв път се прицелват в едро горско животно или влизат в битка. На този говорител не му трябва смелост, а да овладее нервите си, да запази самообладание. *Това може да се постигне единствено с реална практика. Само чрез навика и постоянните упражнения за самоусъвършенстване нервите могат напълно да бъдат овладени. Това е главно въпрос на навик в смисъл на непрестанни усилия и на непрестанно упражняване на волята, като с всяко ново упражнение ораторът ще става все по-добър и по-добър.*

За това постоянствай. Не отлагай прочитането на главите, които си си определил за тази седмица заради други ангажименти. Нали искаш да се отървеш от страха си да говориш пред публика? Нека видим на какво се дължи той.

„Страхът е рожба на незнанието и на несигурността,“ казва Джеймс Робинсън в книгата „Умът в процес на създаване“. Каза-но другояче: той е резултат на липсата на увереност.

А тя на какво се дължи? Дължи се на това, че не знаеш истинските си възможности. А непознаването на истинските ти възможности идва от липсата на опит. Когато вече имаш зад гърба си няколко успешни преживявания, страховете ти ще изчезнат; те ще се стопят като утринна мъгла под лъчите на юлското слънце.

Едно е сигурно: общоприетият начин да се научим да плуваме е да се хвърлим във водата. Вече достатъчно дълго четеш тази книга. Нека сега я захвърлим настрана и да се заемем с истинска работа.

Избери си предмета, за предпочитане тема, по която знаеш нещо и конструирай триминутна реч. Упражни се да я кажеш няколко пъти сам. След това я изнеси, ако е възможно, на групата, за която е предназначена или пред колегите ти в курса, като вложиш в речта си цялата си сила и мощ.

ОБОБЩЕНИЕ

1. Повечето студенти, изкарали моите курсове по говорене пред публика посочват като главна причина желанието си да победят своя страх, да са способни да мислят в изправено положение и да говорят самоуверено и гладко пред група от всякакъв размер.
2. Тази способност се придобива лесно. Тя не е дар божи, отреден само на неколцина избрани индивиди. Тя е като способността да играеш голф – а всеки може да развие собствения си латентен капацитет, стига само да има достатъчно желание да го направи.
3. Много опитни оратори мислят по-добре и се изразяват по-добре, когато говорят пред група хора, отколкото само с един-единствен събеседник. Присъствието на голям брой хора е стимул, вдъхновение. Ако следваш вярно указанията на този курс, ще дойде време, когато и ти ще изпитваш същото; и ще очакваш с нетърпение и радост следващата си публична изява.
4. Не си мисли, че си изключителен случай. Мнозина успешни оратори в началото на кариерата си са били обзети от притеснения и почти парализирани от страха си от публиката.
5. Колкото и често да говориш, може никога да не престанеш да имаш тези първоначални притеснения точно преди да започнеш речта си; но само няколко секунди след като се изправиш на крака, притесненията ти ще изчезнат напълно.
6. За да извлечеш максимална полза от тази книга и да го направиш с бързина и експедитивност, прави следните пет неща:
 - а. Започни тази книга със силно и упорито желание. Изброй си ползите, които ще получиш от това обучение. Възбуди ентузиазма си. Мисли какво означава това за теб във финансово и социално отношение и как това ще доведе до засилване на влиянието ти, умножаване на приятелствата ти и развиване на лидерски умения. Помни, че бързината на успеха ти зависи от силата на желанието ти.
 - б. Стреми се да говориш колкото може и на колкото може повече места. Говори на бизнес конференции, пред цър-

- ковни комитети, асоциации на родители и ученици, обществени групи или политически събрания.
- в. Подготвяй се. Няма да си уверен, ако не знаеш какво искаш да кажеш.
- г. Действай уверено. „За да се чувстваш смел, действай смело, насочи цялата си воля в тази посока и най-вероятно пристъпът на страх ще отстъпи място на пристъп на смелост“. Теодор Рузвелт изповядва, че чрез този метод е победил страха си от мечки гризли, злонамерени коне и въоръжени мъже. Ти можеш да победиш страха си да говориш пред публика, като се възползваш от този психологически факт.
- д. Упражнявай се. Това е най-важното от всичко. Страхът е резултат от липса на увереност; липсата на увереност е резултат на това, че не знаеш на какво си способен; а не знаеш, защото ти липсва опит. Така че натрупай няколко успешни опити зад гърба си и страхът ти ще изчезне.

УПРАЖНЯВАНЕ НА ГЛАСА

ПРАВИЛНО ДИШАНЕ

„За да стане хубавият глас перфектен, най-важният технически елемент е правилното дишане“, казва мадам Мелба¹. Следователно усвояването на правилно дишане трябва да бъде първата ни стъпка за подобряване на гласа. Дишането е самата основа на гласа; то е суровият материал, от който се формират думите ни.

Правилното дишане дава плътни, дълбоки, звучни тонове; приятни тонове, а не тънки, пискливи звуци; тонове, доставящи удоволствие; тонове, които кълтят надалече.

А щом дишането е толкова важно, ние незабавно трябва да разберем какво точно представлява то и как да го упражняваме.

Прочутите италиански певци винаги са учили, че дишането е диафрагмено. Това пък какво значи? Нещо странно, ново и трудно? Съвсем не. Или поне не би трябвало. Правил си го идеално

¹ Нели Мелба (1861–1931) – австралийска оперна певица.

като бебе. И сега го практикуваш по няколко часа всеки божи ден. Довечера, когато си легнеш по гръб в леглото, ти ще дишаш свободно, естествено, правилно – ти ще дишаш диафрагмено. Поради някаква странна причина, когато лежиш в тази позиция, няма как да дишаш по друг начин, освен правилно.

Проблемът ти следователно е следният: как да дишаш по същия начин и когато си прав. Това не звучи толкова трудно, нали?

Първото ти упражнение е следното: легни по гръб и дишай дълбоко. Забележи, че главното действие на процеса се осъществява в средата на тялото. Когато дишаш дълбоко в тази позиция, раменете ти не се повдигат.

Ето какво се случва: порестите ти дробове се пълнят с въздух и се разтеглят като детски балон. Балонът трябва да се раздуе, но как, къде? Отгоре и отстрани дробовете са обхванати в калъф от кости, състоящи се от ребрата, гръбнака и гръдната кост. Ребрата наистина поддават малко, но най-лесният начин за дробовете да се разширят е надолу, притискайки мекия мускул, съставляващ пода на гръдния кош и покрива на коремната кухина. Този мускул, диафрагмата, разделя тялото ти на два обособени участъка. Горната част, гръдния кош, съдържа сърцето и дробовете ти; долната част, коремната кухина, съдържа стомаха, черния дроб, червата и други важни органи. Този огромен мускул е извит като арка, като купол.

Представи си, че държиш една от онези евтини картонени чинии, които хората използват на пикник. Обръщаш я на обратно и натискаш куполовидната повърхност – какво става? Издутината спада и предава напрежение към външния ръб във всички посоки. Точно това се случва и с диафрагмата ти, когато дробовете, пълнещи се с въздух притискат върха на тази арка.

Сега легни удобно по гръб, поеми дълбоко въздух, сложи пръстите си точно под гръдната кост. Усещаш ли как свода на диафрагмата ти се спуска надолу и става равен? А сега сложи ръцете си отстрани, така че да обхванат най-ниските ребра. Дишай дълбоко. Не усещаш ли как балоноподобните ти дробове изтласкват навън плаващите ребра?

Упражнявай това диафрагмено дишане всяка вечер по пет минути точно преди да заспиш и по пет минути всяка сутрин веднага след като се събудиш. Това ще успокои нервите ти за през нощта и леко ще те замая. На сутринта то ще те освежи и

ободри. Ако това се прави редовно, не само гласът ти ще стане по-добър, но и животът ти ще се удължи. Оперните певци и вокалните пезагози са известни с дълголетието си. Прочутият Мануел Гарсия живя 101 години и отдаваше дълголетието си именно на това всекидневно упражняване на дълбокото дишане.