

НАПОЛЕОН
ХИЛЛ
ДЕЙЛ
КАРНЕГИ
ЭРЛ НАЙТИНГЕЙЛ

БОЛЬШАЯ КНИГА НА ВСЕ ВРЕМЕНА



ДУМАЙ, ОБЩАЙСЯ,
БОГАТЕЙ!

6 БЕСТСЕЛЛЕРОВ ПОД ОДНОЙ ОБЛОЖКОЙ

**Дейл Карнеги, Наполеон Хилл, Эрл
Найтингейл
Думай, общайся, богатей!
6 бестселлеров под одной обложкой**

The Dale Carnegie Course on Effective Speaking, Personality Development, and the Art of How to Win Friends & Influence People by D. Carnegie and Tips for Public Speaking by Dale Carnegie

Public Speaking by Dale Carnegie and Pleasing Personality by Napoleon Hill

Think and Grow Rich by Napoleon Hill and The Strangest Secret by Earl Nightingale



Права на перевод получены соглашением с BN Publishing, U. S. A. Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© 2007 by Dale Carnegie and BN Publishing

© 2012 by Dale Carnegie and BN Publishing

© 2006 by Dale Carnegie and BN Publishing

© 2006 by Napoleon Hill and BN Publishing

© 2006 by Earl Nightingale, Napoleon Hill and BN Publishing

© Полищук В., перевод на русский язык, 2015

© Янченко А., перевод с англ., 2015

© Бродоцкая А., перевод на русский язык, 2011

© Полищук В., перевод на русский язык, 2019

© Лоза О., перевод на русский язык, 2009

© ООО «Издательство АСТ», 2022

Книги Дейла Карнеги – лучшие по психологии успеха, они учат чувствовать себя комфортно и уверенно в любой ситуации.

Эдвард Стоун, США

Я настоятельно рекомендую эту книгу всем, и не только как курс успешной профессиональной коммуникации, но и ежедневного взаимодействия между людьми.

Стивен Райт, Великобритания

Если вы собираетесь прочесть только одну книгу по психологии общения – выберите эту!

Саймон Зелда, Нидерланды

Личностью становятся благодаря блестящим работам такого классика психологии общения и успеха, как Дейл Карнеги!

Рафаэль ЛаДжара, ЮАР

Никогда не покупайте, не читайте и не слушайте позеров, рассуждающих об уверенности, успехе или мастерстве общения. Они все стянули из материалов книг доктора Карнеги!

Ник Уильямс, США

Впечатляюще и убедительно.

Питер Джон Поулз, США

Обожаю Дейла Карнеги! Книга помогает развивать уверенность в себе, мастерство и эффективность в общении, в создании, поддержании и укреплении отношений.

Игорь Новоселов, Санкт-Петербург

Если вы хотите стать успешным коммуникатором, прочитайте эту книгу и, главное, применяйте на практике то, что узнали, и все будет супер! Изменения начнутся через неделю, первый результат – через месяц, а через год вы станете тем, кому можно верить на слово!

Александр Погудин, Россия

Наполеон Хилл сделал невозможное: он собрал в одной книге исключительно такой материал, который заряжает бешеной энергией и заставляет двигаться вперед и развиваться, искать пути к осуществлению своих замыслов, верить в себя, проявлять уважение к себе и к своим мыслям. Эта книга настолько заразительна энтузиазмом и верой в свои возможности, что после прочтения вы получите мощнейший заряд энергии, позволяющий сдвинуть даже горы.

А. Стадников, Чебоксары

Книга очень интересна, перечитываю четвертый раз, такое ощущение, что Наполеон Хилл писал эту книгу, общаясь и со мной в том числе. Узнаю что-то о себе, смотрю на себя как бы со стороны. Поистине Всенародная книга. Очень многому может научить, особенно молодое поколение.

Вера Потапова, Оренбург

Я безгранично благодарен Наполеону Хиллу. Впервые я узнал об этом человеке от австралийского трейдера Найла Фуллера, но тогда ничего не знал про эту книгу. Сила сознания поистине могущественна! Вера – ключ к этой силе.

Пол Хьюман, Австралия

Взял эту книгу, потому что о ней говорят все! Немного почитал в Интернете о ней, и мне очень понравилось. Во-первых, стиль – интересные истории, рассказы о том, как принимались решения, которые влияли на развитие целой страны. Во-вторых – польза: чем-то похоже на Секрет, но как-то всё достовернее.

Сергей Иванов, Новороссийск

Рецепт у богатства есть! Всё в этой книге. Нет, это не волшебная таблетка и не пошаговое руководство. Это базовые знания, на которые опирается каждый успешный в финансовом плане человек! Независимо от того, новичок вы или уже опытный предприниматель, книга даст множество финансовых стратегий, а главное – подтолкнет вас к активным действиям.

Артем Бахтин, Казань

Книга по сути является историей предпринимательской мысли и пособием для развития в себе таких качеств, как целеустремленность, внимание, интуиция, сила воли, а также амбиции (желания) достигать новых высот. Удивительная книга!

Виталий Штейнбрехер, Сергиев Посад

Одна из мощнейших мотивационных книг. После прочтения с ужасом задаешься вопросом: как мог до сих пор сидеть в тухлом мирке бездеятельности и безответственности за собственную судьбу, которую прививают многим с детства? Но автор не ограничивается лозунгами и риторикой (как частенько поступают другие, касаясь этой темы) – он предлагает для изучения четкий системный подход к решению проблемы. И хоть часто встречается слово «деньги» – это лишь частность, как задачку объясняют на яблоках, – речь идёт об осмысленной

жизни и достижении целей. О том, что только ты отвечаешь за то, как живешь, – ни учителя, ни родители, ни начальники – и даже не их начальники.

Елена Н., Россия

Потрясающая книга, написанная с такой энергией, что она бьет из этой книги и сегодня. Лучшая книга для тех, кто действительно верит в мечту, которая гласит: кто был никем, тот имеет все шансы стать всем – всего лишь нужно верить в себя, в свои силы и – действовать, действовать и действовать!

Юлия Никитина, Москва

Эта книга меняет сознание навсегда, заряжает смелостью и энергией. После нее казалось, что свернешь горы, и многое у меня получилось!

Варвара Завадская, Нижний Новгород

«Думай и богатей!» действительно поможет читателям стать уверенными в себе и своей удаче, подскажет, как добиваться поставленных целей, следовать за своей мечтой и превращать задуманное в реальность. На конкретных примерах из своей жизни, жизни своих родных и друзей Хилл раскрывает читателям секреты, знакомые многим успешным, богатым людям. «Думай и богатей», – говорит Наполеон Хилл в каждой главе и рассказывает, благодаря чему это обязательно произойдет!

К. Вебер, Чикаго, США

Дейл Карнеги

Искусство завоевывать друзей, оказывать влияние на людей, эффективно общаться и расти как личность

Умение убеждать, личностный рост и искусство приобретать друзей и влиять на людей

Курсы Дейла Карнеги проходят в Нью-Йорке на базе Института личностного роста и умения убеждать, директором которого был Дейл Карнеги. Сертифицированы Советом попечителей Университета штата Нью-Йорк (министерство просвещения штата Нью-Йорк).

© Дейл Карнеги, 1948

Как извлечь из наших курсов максимум выгоды

Дейл Карнеги

Итак, вы пришли учиться на наши курсы, а значит, решились на известный риск, однако игра стоит свеч.

К концу обучения вы, вероятно, и сами удивитесь, сколько пользы оно вам принесло.

Возможно, вы и мечтать не смели о таком прогрессе. Вы будете вспоминать наши курсы всю оставшуюся жизнь – они станут для вас поворотным пунктом карьеры. Вам кажется, что это преувеличение, не так ли? Вовсе нет. Это простые факты. Я это знаю, поскольку видел, каких результатов добиваются наши выпускники на протяжении вот уже трети века – в жизни этих людей благодаря нашим курсам происходят настоящие чудеса.

Мы помогаем вам помогать себе

Однако то, сколько вы вынесете из наших курсов, во многом зависит от того, насколько жарко горит ваш внутренний огонь. Мы способны лишь помочь вам помочь себе. Собственно, это же делают для вас всевозможные университеты – все эти Принстоны, Йели, Гарварды и Макгиллы. Более того, доктор А. Лоренс Лоуэлл, бывший президент Гарвардского университета, сказал: «Натренировать человеческий ум можно лишь одним способом – если обладатель станет сознательно использовать его на практике. Ему можно помочь. Его можно направить. Ему можно давать советы – а главное, вдохновлять его, – но все самое важное он получит исключительно собственными стараниями, причем в количестве, прямо пропорциональном вкладу».

Главное – установки

Иногда наши слушатели относятся к курсам с такой ленцой, словно бы говоря: «Вот, я оплатил занятия. А теперь посмотрим, что

вы сумеете для меня сделать». Если такова и ваша установка, просим вас не ходить на курсы, поскольку мы едва ли сумеем вам помочь.

С другой стороны, если вы говорите: «Вот, я даю вам деньги за обучение, а впридачу – согласие на усердное сотрудничество; я верю в вашу программу, я побегу за вами, словно бульдог за котом», – если ваша установка такова, мы поможем вам помочь самому себе, да так, что вы сами изумитесь.

Среди важнейших ценных качеств, которые вы разовьете у себя на наших курсах, – умение говорить храбро, уверенно и с достоинством, независимо от того, к кому вы обращаетесь – к одному-единственному человеку или к тысяче слушателей.

Я написал книгу под названием «Как перестать беспокоиться и начать жить». Я прочитал практически все труды, написанные по этому вопросу по-английски. Я обсудил их с тысячами людей.

Уже более тридцати лет я учу своих слушателей, как воспитать в себе храбрость и уверенность в себе. Сейчас я могу честно и откровенно сказать, что если и есть на свете лучший способ побороть страх и воспитать в себе храбрость, чем знания, которые вы получите на этих курсах, я о таком не слышал.

Считайте себя храбрецом – и вы им станете

Вы уже начали преодолевать страх. Вы уже отважились на смелый, решительный шаг – записались на наши курсы.

Я хочу, чтобы вы с этой самой секунды начали считать себя храбрецом, ведь вы таким и станете, если будете к себе так относиться. Кто мешает вам прямо сейчас обрести уверенность в себе и самоуважение? Определенно не я. И не ваш сосед. Никто не мешает вам стать храбрецом – только вы сами.

Храбрый вы человек или нет, не зависит от того, что происходит во внешнем мире. Это зависит от того, что происходит внутри вас. Только мысли придадут вам храбрости, и только мысли нагоняют

страх. Поэтому начинайте прямо сейчас думать как храбрец.

Постоянные тренировки под наблюдением руководителя – это очень полезно!

Во время курсов не упускайте ни одной возможности потренироваться в ораторском искусстве. Посещайте как занятия с 18:00 до 20:00 и с 20:00 до 22:40, так и тренировочные диспуты. Джордж Бернард Шоу рассказывал мне, что много лет назад, когда он был молодым человеком, стремившимся преодолеть застенчивость, робость и боязнь аудитории, он ходил на все собрания в Лондоне, где проходили публичные обсуждения, и всегда принимал участие в дебатах. Его настолько увлекали идеи социализма, что в течение двенадцати лет он практически через день по вечерам проповедовал социализм на перекрестках, спорил с его противниками и выступал перед слушателями в концертных залах и церквях по всей Англии и Шотландии. В конце концов молодой человек, который был настолько робок и застенчив, что стеснялся позвонить в дверь близким друзьям, собственными стараниями превратился в одного из самых блестящих ораторов в своем поколении.

Возьмите пример с Джорджа Бернарда Шоу. Выступайте при любой возможности. Интересуйтесь всем, что происходит в вашем районе, в вашей отрасли деловой жизни, в вашей профессии. Вступите в Общество Красного Креста, в местный клуб водителей, в Маленький театральный клуб [\[1\]](#). Принимайте активное участие в политических дебатах и в любых дискуссиях, где бы они ни проходили.

Глаза боятся – руки делают

Страшно? Пойдите наперекор своим страхам – и они развеются. Этот совет дал мне генерал А. А. Вандергрифт, командующий Военно-морскими силами США. Я спросил у него, неужели солдатам не страшно идти в бой, когда кругом рвутся снаряды. Он ответил:

«Любой, кто скажет, что в таких обстоятельствах ему не страшно, либо лжец, либо слабоумный, но в таких случаях нужно пойти наперекор, найти себе дело, не обращать внимания на страхи, и они развеются». Генерал Вандергрифт сказал мне, что его любимое изречение – «Бог любит отважных и сильных сердцем».

Какова структура наших курсов

Ваша группа собирается два вечера в неделю. В один из вечеров занятие поделено на две части – первая начинается в 18:00, вторая – в 20:00. Кончается занятие в 22:40 (в некоторых городах занятия проходят в отдельном зале в клубе, ресторане или отеле. Первое занятие проводится непосредственно за обедом). Второе занятие, так называемый тренировочный диспут, обычно проводится с 19:00 до 22:30. Поскольку каждый участник на каждом занятии выступает не менее одного раза, на протяжении курсов у вас есть возможность произнести в целом от 60 до 100 речей. Поскольку вы получаете столько шансов поговорить, а ваши инструкторы снабдят вас полезными советами, вы быстро научитесь говорить легко, с уверенностью и с достоинством – научитесь говорить, потому что будете говорить. (Если вам придется пропустить некоторые занятия, вы сможете восполнить их, присоединившись к нашим будущим группам; дополнительной платы с вас не потребуют.)

Вы получите три учебника и несколько брошюр, которые вам следует внимательно прочитать. Однако никаких экзаменов и проверочных работ по этим учебникам у вас не будет.

Первые три занятия курсов посвящены тому, чтобы вы уверенно чувствовали себя на подиуме, и помогают обрести легкость в речи. Следующие два занятия дадут возможность попрактиковаться в произнесении речей. Шестое и седьмое занятия снабдят вас волшебной формулой речи. На оставшихся занятиях вы научитесь использовать приобретенные приемы во всех ситуациях, когда вам надо будет выступить с речью.

Ваши инструкторы прошли специальную подготовку

Инструкторы на курсах Карнеги – люди, прошедшие обучение у самого Дейла Карнеги и у его партнера Перси Г. Уайтинга, которым иногда помогали выдающиеся старшие сотрудники Института.

Наши инструкторы работают на кафедрах риторики и английского языка ведущих университетов, занимают посты директоров и руководителей в деловом мире, знамениты как проповедники, лекторы, представители других публичных профессий. Они допускаются к преподаванию на Курсах Карнеги лишь после того, как несколько раз продемонстрировали, что способны помочь вам извлечь из курсов максимум пользы.

Инструкторы проводят вторую часть занятий, состоящих из двух частей. Они расскажут вам, что в вашей речи было правильно, а что – нет, и как это исправить. Они объяснят, как получить право произнести речь, как сделать ее интересной, как повлиять на аудиторию; возможно, они предложат вам серию упражнений, чтобы помочь усвоить «волшебную формулу» или улучшить подачу материала. Кроме того, они помогут вам улучшить отношения с окружающими.

Задача куратора группы – помогать вам

Кураторы групп – выдающиеся выпускники Курсов, которых избрали на эту почетную должность их соученики и руководитель курсов в вашем регионе. Они прошли специальное обучение в школе кураторов. Их научили помогать вам делать каждый шаг на пути к самосовершенствованию в продолжение наших курсов.

Кураторы групп проводят тренировочные диспуты и первую часть занятий, состоящих из двух частей. Задача кураторов – направлять и вдохновлять вас и помогать вам преодолевать страх, улучшать свои ораторские качества и применять в жизни правила приобретения друзей и влияния на окружающих. К ним всегда можно обратиться за советом, как к близким друзьям, и они всегда помогут преодолеть трудные моменты и довести обучение до победного конца.

На большинстве занятий вручаются награды

На некоторых занятиях в качестве награды вручаются книги, а на большинстве остальных – три цанговых карандаша. Зеленый

карандаш – за лучшее выступление – и красный карандаш – за наибольший прогресс – присуждаются тайным голосованием всей группы. Черный карандаш, за особые достижения, присуждает куратор группы после совещания с инструктором. Каждый учащийся может получить лишь один зеленый, один красный и один черный карандаш.

Обязательно приносите эту книгу на каждое занятие

На следующих страницах вы найдете описание всех занятий. Как правило, занятия проводятся именно в том порядке, в каком они описаны в этой книге.

В конце каждого занятия, описанного в этой книге, вы найдете краткое перечисление тем речей, которые вы должны будете произносить каждый вечер, перечень наград, которые будут выданы на занятиях, и перечень того, что нужно прочитать к этому занятию.

Обязательно приносите эту книгу на каждое занятие.

Как вас будут учить на наших курсах

Дейл Карнеги

Мы старались, чтобы инструкторами на наших курсах становились люди, лучащиеся энтузиазмом, люди, имеющие цель в жизни, люди, понимающие свою роль в ней, люди, страстно желающие вам помочь.

Инструкторы на Курсах Карнеги прошли специальное обучение и усвоили общую концепцию курсов. Все инструкторы и кураторы групп получили книгу под названием «Как преподавать на Курсах Дейла Карнеги». Кроме того, их снабдили книгами с исчерпывающими инструкциями по проведению каждого занятия. Поэтому неважно, где вы посещаете курсы – в Бостоне, Виннипеге или Лос-Анджелесе: в сущности, это те же самые курсы, что и в Нью-Йорке.

Инструкторы будут учить вас в строгом соответствии с предписаниями «Красной книжки», которую вы держите в руках. Поэтому, чтобы извлечь максимум пользы из каждого занятия, обязательно прочитайте все задания из этой книги и как следует подготовьтесь к занятиям.

Как инструкторы на Курсах Карнеги будут вас учить

Можете не сомневаться, что:

1. Ваш инструктор не будет читать вам лекций. Наши курсы – *не лекционные*. Они *тренинговые*. Это курсы, на которых вы будете говорить, а инструктор поможет вам говорить лучше и убедительнее.
2. Ваш инструктор, как правило, будет говорить не более трех минут в начале каждого занятия.
3. Ваш инструктор будет комментировать каждое выступление сразу по его завершении.
4. Ваш инструктор будет начинать каждое занятие ровно в 20:00 и заканчивать ровно в 22:40.

5. Ваш инструктор будет оставаться после занятий и консультировать любого, кому понадобится дополнительная помощь (если не будет опаздывать на поезд).

6. Ваш инструктор никогда не будет ограничиваться негативной критикой. Он расскажет не только о том, что в ваших выступлениях было *плохо*, но и о том, что было *хорошо*.

7. Ваш инструктор не просто скажет вам, что ваше выступление было *хорошим и удачным*. Он обязательно *покажет вам и классу, почему выступление было удачным*. Например, он скажет, что выступление было удачным, так как отстаивало одну четкую мысль, подкрепленную хорошими доказательствами, и вы говорили живо и искренне.

Вы научитесь делать свои выступления лучше

1. Указав, что в вашей речи было неправильно, инструктор обязательно расскажет вам, *как именно* это исправить. Проиллюстрирую свою мысль. Комментируя выступление, которое было не очень ясным, инструктор, например, скажет: «Мне понравилась ваша история, я восхищен вашей искренностью и чувством, с которым вы выступали. Вы превосходно подали материал, однако основная мысль вашей речи осталась мне не вполне понятной. Не могли бы вы выразить одним предложением, что вы хотели доказать?» Когда вы это сделаете, он скажет: «Прекрасно! Великолепно! Всегда выражайте основную мысль так четко, чтобы ее понял даже не самый умный слушатель!»

2. Инструктор, как правило, не будет объяснять, что в вашей речи было неправильно, не попросив вас повторить хотя бы часть ее. Если, например, вам не доставало живости, он выберет несколько предложений и попросит вас повторить их с бóльшим выражением. Он потребует, чтобы вы повторили их несколько раз, пока не будете говорить с должным чувством и задором. Так вы научитесь выступать на практике, а не в теории.

3. Инструктор никогда не будет критиковать вас резко и грубо. Он мягко, деликатно и с пониманием расскажет вам, как сделать ваши выступления лучше, причем сделает это с искренним желанием помочь.

4. Если инструктор сочтет, что в состоянии помочь вам улучшить вашу грамотность, словарный запас или внешний вид, он не смутит вас указаниями на эти недостатки при всей группе. Он обсудит это с вами наедине после окончания занятия.

5. Если вы, произнося речь, стоите небрежно, сгорбившись, на первых трех занятиях вам на это не укажут. Однако после третьего занятия инструктор, возможно, попросит вас выпрямиться и вести себя поживее. Почему? Потому что, если человек заставляет себя держаться с энтузиазмом, он и говорить будет с энтузиазмом.

Никогда не учите речь наизусть

1. Инструктор попросит вас воздержаться от того, чтобы читать речь «по бумажке» или учить ее наизусть, по трем причинам:

Подобные речи всегда звучат как «заготовленные». Они больше похожи на сухой доклад, чем на слова, идущие от самого сердца.

Выученную речь можно забыть. (Если это случится, ваши слушатели будут, вероятно, счастливы: слушать зазубренные речи никто не любит.)

Человек, который произносит выученную речь, редко обращается лично к слушателям. Взгляд у него отрешенный, и голос тоже звучит отрешенно.

2. Инструктор подаст пример живости и серьезности.

3. Инструктор будет постоянно поощрять и воодушевлять и вас, и других учащихся.

4. Наконец, главное: инструктор, общаясь с классом, постоянно будет применять правила и принципы из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»^[2] и учить им вас.

Мы надеемся, что все наши инструкторы отличаются бесконечной добротой, терпением и страстью служить учащимся. Как говорят о

Конфуции: «Он никогда не пытался произвести на слушателей впечатление своими исключительными познаниями. Напротив, он стремился просветить их своей всеобъемлющей симпатией». Мы постарались привить это качество нашим инструкторам.

Инструкторы Курсов Карнеги начнут с самых фундаментальных принципов

Ваш инструктор научит вас самым фундаментальным принципам:

1. Правильно готовиться к выступлению, выбирать правильную тему, говорить о том, о чем вы имеете право говорить, быть заинтересованным в выбранной теме.

2. Говорить с душой и с живостью.

3. Получать удовольствие во время выступления.

4. Начинать выступление естественно, как непринужденную беседу. Чтобы понять, удалось ли вам правильно начать выступление, представьте себе, что вы обращаетесь к другу, сидящему напротив вас.

5. Оказывать на слушателей интеллектуальное и эмоциональное воздействие. Ваш инструктор будет оценивать выступления по большей части на основании ответов на следующие вопросы.

- Заинтересовало ли оно слушателей?
- Научило ли оно их чему-то?
- Помогло ли им?
- Вдохновило ли?
- Произвело ли на них впечатление?
- Подвигло ли к действию?

Если все ответы положительные, значит, речь была хорошая – независимо от того, сколько в ней было мелких недостатков. Если она никак не затронула слушателей, значит, она была неудачной – независимо от того, сколько в ней было достоинств.

Инструкторы Курсов Карнеги не будут учить вас ничему относительно неважному

Если бы наши курсы длились несколько лет, мы могли бы постараться улучшить ваш голос, дыхание, словарный запас. Однако

наши курсы длятся не несколько лет, а всего четыре месяца. Поэтому мы ограничиваемся основами.

Мы не пытаемся:

1. *Ставить голос.* Вероятно, вы не стремитесь стать актером или профессиональным оратором, а для обычных целей ваш голос, несомненно, вполне пригоден. Если бы вам задавали упражнения на развитие голоса, произошли бы две вещи. Во-первых, чтобы добиться улучшения качества голоса, вам, вероятно, пришлось бы проделывать скучные упражнения в течение пары часов в день не менее года. Во-вторых, постановка голоса сделала бы вас стеснительным. Мы же помогаем вам быть уверенным в себе, а не стеснительным. Если вы произносите интересную речь, ваши слушатели заметят, какой у вас голос, не в большей степени, чем замечают воздух, которым они дышат. Хотя у Линкольна и Теодора Рузвельта были высокие и тонкие голоса, никто не обращал на это внимания, поскольку им было что сказать и их стоило послушать. У Г. Дж. Уэллса голос был такой высокий, что казался чуть ли не женским, тем не менее ему платили тысячу долларов за каждое выступление.

2. *Бороться с иностранным акцентом.* Если оратора с иностранным акцентом все равно легко понять, инструктор не попытается исправлять акцент. Не беспокойтесь из-за акцента. Легкий акцент – это зачастую достоинство. Нередко он придает индивидуальности мужчине и очарования – женщине. Ваши слушатели в тысячу раз охотнее выслушают интересного оратора с акцентом, чем зануду, который говорит с безупречным аристократическим произношением.

Не бойтесь – дышите!

3. *Учить правильно дышать.* Вы вполне успешно дышали всю жизнь и никогда не думали, как это делается. Зачем же заставлять себя думать об этом сейчас, когда нужно сосредоточиться на смысле речи и на слушателях? Забудьте.

4. *Учить смотреть в глаза слушателям.* Если вы не налаживаете со слушателями зрительный контакт, на первых занятиях инструктор и слова об этом не скажет. Почему? Потому что, если он привлечет к этому ваше внимание, вы

- смутитесь;
- забудете о содержании речи.

Если вы не смотрите на слушателей, ваш инструктор на дальнейших занятиях исправит это, устранив причины, которые вызывают этот недочет. Как? Он попросит вас поговорить о чем-нибудь хорошо вам известном, интересном, о том, чем вам захочется поделиться со слушателями. Если вы хотите рассказать о том, что интересует вас лично, о том, чем вы хотите увлечь слушателей, то сами собой будете смотреть слушателям прямо в глаза. Когда кошка готовится броситься на мышь, у нее нет трудностей со взглядом в глаза. Вот и у вас не бывает трудностей со взглядом в глаза, если вы горячо спорите с родственником или с коллегой.

5. *Бороться со словами-паразитами.* На первых этапах курсов инструктор не станет привлекать ваше внимание ко всякого рода «гм», «э» и «так сказать», которые мы называем «словами-паразитами». Напротив, инструктор поможет вам избавиться от слов-паразитов, попросив вас *поговорить о чем-нибудь хорошо вам известном, интересном, о том, чем вам захочется поделиться со слушателями.* Редкие слова-паразиты – это не страшно. Я слышал их и в речах Уинстона Черчилля. Вполне можно произнести блестящую речь, не лишенную слов-паразитов. *Речь губят не недостатки, а отсутствие достоинств.*

Однако, если у вас дурная привычка постоянно «экать и мекать», инструктор обязательно укажет на нее на последнем этапе курсов, когда вы уже обретете уверенность в себе и легкость речи.

Улыбайтесь, если хотите

6. *Заставить вас улыбаться.* Ваш инструктор не заставит вас улыбаться, если вы от природы неулыбчивы или если улыбка не подходит к теме вашего выступления. Если вы рассказываете, какое удовольствие получаете на занятиях наших курсов, то улыбка будет естественной; но если вы пожалуетесь на то, что у вас ревматические боли, едва ли вам захочется улыбаться. Франклин Д. Рузвельт часто улыбался во время речи. Для него это было естественно. Для Калвина Кулиджа улыбка естественной не была^[3]. Будьте самим собой. Не пытайтесь подражать другим.

7. *Отучить вас держать руки в карманах.* На первых занятиях курсов ваш инструктор не станет делать вам замечаний, если вы держите руки в карманах. Почему? Потому что, если он в этот момент привлечет ваше внимание к таким несущественным деталям, это лишь собьет вас с толку и смутит. Тогда вы забудете о существовании речи и начнете думать о мелочах, играющих относительно неважную роль. Если говорящий еле жив от страха, он вправе делать все, что угодно, если это позволит ему чувствовать себя спокойнее. Если он в ужасе, руки в карманах, возможно, придадут ему уверенности в себе. Кому какое дело, в сущности, что он делает с руками? Нам интересно, что он способен сделать с нами. Если он способен увлечь нас, вдохновить, помочь преодолеть какие-то трудности, мы не заметим, где у него руки – в карманах, за спиной, в волосах, – и не придадим этому значения. Я видел Уильяма Дженнингса Брайана^[4] и Теодора Рузвельта – двоих самых красноречивых ораторов в политической истории США, – и они во время выступлений держали руки в карманах.

Однако во второй половине курсов, когда вы уже обретете легкость и уверенность в себе, ваш инструктор попросит вас не держать руки в карманах, поскольку если руки у вас будут свободны, вы скорее и охотнее станете жестикулировать. А жестикуляция – это очень важно, если только она вам присуща, поскольку помогает вам расслабиться и говорить более естественно.

Одни жестикулируют, другие нет

8. *Заставлять вас жестикулировать.* На первых нескольких занятиях курсов, пока вы еще смущаетесь, ваш инструктор не станет просить вас жестикулировать. Однако, если жестикулировать вам свойственно от природы, он похвалит вас и подтолкнет к тому, чтобы сопровождать выступления жестами и дальше.

Инструктор не станет навязывать вам какие бы то ни было правила жестикуляции. Вас не станут учить, что определенные положения рук имеют тот или иной смысл. Вас не заставят поднимать руки и делать жесты от плеча. От вас не потребуют пользоваться в особенности правой или левой рукой – нет, вас попросят делать любые движения, если они для вас естественны. Если вы жестикулируете, повинаясь порыву донести смысл сказанного, вы сами не заметите, что делаете жесты, – и ваши слушатели тоже.

Качество и количество жестов зависят от темперамента. Теодор Рузвельт постоянно жестикулировал – руками и кулаками. Франклин Д. Рузвельт делал жесты в основном головой. С другой стороны, Калвин Кулидж жестикулировал крайне редко, как и Герберт Гувер^[5]. Жесты были у них не в характере. Что касается жестов, делайте то, что для вас естественно. Однако, если вы в принципе можете жестикулировать, лучше это делать – делать любые жесты, которые для вас естественны, – потому что тогда ваша речь приобретет дополнительную живость, теплоту и окраску.

9. *Увеличивать словарный запас.* Инструктор заверит вас, что для того, чтобы быть хорошим оратором, не обязательно обладать большим словарным запасом. Даже если вы знаете словарь наизусть, мы посоветуем вам пользоваться простым повседневным языком, как Линкольн, – словами, которые поймет даже ребенок.

Образование не делает человека оратором

10. *Давать университетское образование.* Ваш инструктор заверит вас, что способность хорошо говорить лишь в очень малой степени

зависит от того, сколько времени вы провели за партой. Однажды у меня в одной и той же группе было два человека с совершенно разным культурным багажом. Один преподавал в Гарварде. Другой мальчишкой убежал из дома и стал моряком. Читать его научила жена много лет спустя. Этот моряк говорил гораздо лучше, чем гарвардский преподаватель. Почему? Потому что обладал более подходящим характером, у него было больше задора, больше энтузиазма, больше опыта, больше интересных тем для разговора.

Образование иногда способствует ораторским способностям, а иногда нет. Единственная разновидность образования, которая всегда кстати, – это самообразование. Такое образование было у Эдисона: он ходил в школу всего полтора месяца. И у Бена Франклина – он ходил в школу меньше года. И у Линкольна – он ходил в школу всего полгода и тем не менее произнес две самые знаменитые речи в истории рода людского. Инструктор заверит вас, что ваши достижения на курсах в гораздо большей степени зависят от готовности учиться, нежели от университетского образования. Поэтому не допускайте у себя комплекса неполноценности из-за недостатка формального образования.

Значит ли это, что я считаю, будто образование никому не нужно? Нет. Для некоторых оно крайне желательно. Однако есть люди, которые могут обойтись и без него. Скажем, лично я рад, что провел в колледже четыре года. Если бы не это, я бы, возможно, до сих пор выращивал кукурузу на ферме в Миссури.

Чему вас научат

Инструктор будет настаивать, чтобы вы:

1. Сосредоточились на теме сообщения и на слушателях, а не на самом себе.
2. Относились к выступлению спокойно и без напряжения, словно вы участвуете в интересной беседе дома или на работе.
3. Были самим собой.

4. Получали удовольствие от выступления. Ваше настроение заразно, как ветрянка. Если вы получаете удовольствие, обращаясь к нам, не исключено, что и мы получим удовольствие, слушая вас.

5. Были «хозяином собственной речи» и не давали речи стать вашей хозяйкой. Для этого говорите о том, о чем имеете право говорить, о чем-то таком, что вы хорошо знаете и чувствуете и хотите донести до нас.

6. Представляли себе, что вы почтальон, доставляющий телеграмму. Никого не интересует, как почтальон выглядит, как он стоит, что он делает. Всех интересует только то, что сказано в телеграмме. Так же и с аудиторией. Пусть у вас будет телеграмма – сообщение, достойное внимания слушателей.

7. Говорили понятно.

8. Говорили убедительно и выразительно.

9. Говорили интересно.

10. Начинали выступление интересно, как будто беседу.

11. Хорошо завершали выступление.

12. Проиллюстрировали свои доводы конкретными случаями или примерами.

13. Говорили с заразительным энтузиазмом.

14. Вкладывали в речь самого себя и свою личность.

15. Убедились в том, как легко выступать публично, если следовать советам из брошюры «Как легко и быстро научиться выступать публично».

Занятие 1

18:00–20:00. Знакомство

20:00–22:40. Преодоление страха

Дата _____

Инструктор _____

Знакомство 18:00–20:00

В первой части сегодняшнего занятия вы познакомитесь с соучениками.

Один из лучших способов познакомиться поближе – узнать, какие у кого прозвища. Чтобы помочь вам освоиться и дать возможность запомнить прозвища всех соучеников, сегодня мы проведем «Конкурс прозвищ». Вот как он будет проходить.

1. Первый говорящий встает и сообщает, как его зовут и какое у него прозвище. (Пожалуйста, говорите медленно, громко и разборчиво.) ПРОИЗНЕСИТЕ ПО БУКВАМ и имя, и фамилию, и прозвище. Потом посоветуйте, как лучше запомнить ваше имя и прозвище. Затем свое имя и прозвище сообщит номер 2 и далее по порядку все учащиеся в группе.

2. Когда каждый учащийся произносит свое прозвище, ваша задача – постараться запечатлеть его в памяти. Если группа не слишком велика, вас попросят запомнить и прозвища, и имена, и фамилии.

3. Затем каждого учащегося назовут по имени и прозвищу и попросят произнести краткую речь. Он расскажет нам, почему пришел на курсы и что надеется на них получить.

4. После этого куратор попросит каждого из вас встать – сначала первого, затем второго и так далее. Каждый говорящий, встав, громко назовет свой номер и затем в течение 12 секунд будет стоять и смотреть на группу – за это время каждый успеет написать его

прозвище на листе, который вам выдадут специально для этого. Например: «Номер первый – Джим; номер второй – Билл» и т. д.

5. Теперь вы должны передать свой лист бумаги соседу справа.

6. Затем куратор начнет называть номера. Услышав свой номер, учащийся должен встать и еще раз назвать имя и прозвище. Каждый учащийся сверится со списком, который он держит в руках, и внесет туда поправки.

7. Затем куратор попросит каждого огласить количество ошибок, чтобы узнать, кто запомнил больше всего прозвищ, и выдаст награду за особые достижения тому, кто окажется чемпионом по хорошей памяти в группе.

На этом занятии рады гостям

У вас есть друг, сотрудник, партнер или даже начальник, которому тоже полезно было бы прослушать наши курсы? Если да, приведите его на занятие, не стесняйтесь! Мы будем ему рады.

Мы всегда приглашаем гостей на первое и второе занятия, а также на выборы и на вручение дипломов. Гости могут приходить и на любые другие занятия – но только по приглашению кого-то из учащихся и с разрешения куратора группы или руководства.

На этой неделе начинаются тренировочные диспуты

Тренировочные диспуты начнутся у вас уже на этой неделе и будут продолжаться все курсы раз в неделю. Благодаря тренировочным диспутам вы получите от наших курсов максимум пользы.

Преодоление страха 20:00–22:40

Во время второй части первого занятия вам нужно будет рассказать о себе – не более двух минут. Это будет просто, очень просто, потому что по этой тематике вы главный специалист в мире.

Не пытайтесь произносить речь – просто ответьте на нижеперечисленные вопросы. Вам не нужно будет вставать. Вас

вместе с несколькими соучениками пригласят выйти перед аудиторией и сесть за стол лицом к группе. Не волнуйтесь и расскажите о вашем жизненном опыте. Это будет чудесно. Стоит вам начать – и вы, вероятно, даже получите удовольствие.

Вы обнаружите, как легко говорить, когда вам есть что сказать и когда вы хотите это рассказать – и говорите о том, что прекрасно знаете. Вы должны ответить на некоторые из вопросов с этой и следующей страницы. Нужно обязательно ответить на вопросы 1, 2, 3, 4 и 9. Если хотите, можете взять эту книгу и читать вопросы, прежде чем отвечать на них.

Вот наши вопросы

1. Как вас зовут? Произнесите свое имя очень четко. Если в нем есть хоть что-то необычное, проговорите его по буквам.

2. Где вы живете?

3. Где вы работаете?

4. Каковы ваши рабочие обязанности?

5. Вы пришли на наши курсы по рекомендации?

6. Если да, кто их вам рекомендовал? Рассказал ли вам этот человек, какую пользу вы получите от курсов? Почему он уговаривал вас обратиться к нам?

7. Если вам рассказал о курсах не кто-то из наших выпускников, откуда вы о нас узнали? Вы получили письмо? Прочитали рекламу в газете? Когда вы прочитали рекламу в газете, как вы к ней отнеслись – сказали «О, это именно то, что я так долго искал!» или были настроены несколько скептически? Обсуждали ли вы ее с друзьями? Что они говорят о наших курсах? Почему вы пришли на организационное собрание?

8. Если до вас уже кто-то выступал, что вы думаете о том, что они сказали?

9. Удивили ли вас истории, которыми они поделились? Какое впечатление произвели на вас их рассказы? Кто из говоривших произвел на вас самое сильное впечатление? Почему?

10. Случалось ли вам раньше выступать публично?

11. Если да, когда, где, почему? Что происходило? Как вы себя чувствовали? Постарайтесь говорить как можно конкретнее. Называйте даты, имена, места, интересные подробности.

12. Какую пользу вы надеетесь получить от наших курсов?

13. Расскажите, какие трудности вы испытываете, когда вам приходится выступать публично, есть ли у вас сложности в отношениях с окружающими. Расскажите, почему вы решили прийти на наши курсы.

14. Как вы рассчитываете применять то, что узнаете на наших курсах, в профессиональной или деловой сфере?

15. Хотите ли вы научиться выражать свои мысли перед аудиторией, не терять голову под взглядами слушателей? Когда вам это понадобится? Почему? Чем это поможет?

16. Хотите ли вы больше узнать о том, как приобретать друзей и оказывать влияние на людей? Почему? В чем вы терпите неудачу, когда строите отношения с окружающими? Приведите примеры. Говорите предельно конкретно и четко. Расскажите о своих наблюдениях.

Если вы предпочитаете говорить о чем-то другом, говорите. На каждом занятии на протяжении наших курсов вы имеете право говорить на любую тему по своему выбору.

За лучший рассказ, определенный голосованием группы, будет присуждена награда – цанговый карандаш с надписью «Курсы Дейла Карнеги. За лучшее выступление».

Всем слушателям предоставляется равное время для выступления

Все выступления на наших курсах ограничены двумя минутами (если не будет иных указаний). Ваш куратор будет запускать секундомер с первым вашим словом. Если отведенное время закончилось, а вы все еще говорите, куратор прозвонит в колокольчик. Куратору даны строгие инструкции не дожидаться

паузы в речи или конца предложения. Нет – он обязан прозвонить в колокольчик в ту секунду, когда ваше время истекает.

Если в тот момент, когда звенит колокольчик, вы как раз закончили предложение, вы обязаны тут же остановиться. Однако если в этот момент вы на середине фразы, вам следует закончить ее – но не более чем за 20 секунд.

Итак:

1. Когда звонит колокольчик – закончите предложение, которое начали говорить.

2. После того как колокольчик прозвенел,

- не затягивайте предложение более чем на 20 секунд;
- не начинайте новое предложение.

Это правило введено потому, что если кто-то из учащихся будет говорить дольше положенного, это невежливо по отношению к группе, к тому же несправедливо уделять одному из учащихся больше времени, чем прочим.

На первых занятиях вам не будут делать замечаний

Некоторые особенно честолюбивые и нетерпеливые учащиеся в каждой группе считают, что с момента начала курсов им обязательно должны указывать на все недочеты. Мы пробовали так делать и отказались от этой практики десятки лет назад. Мы обнаружили, что критика на первых нескольких занятиях приносит гораздо больше вреда, чем пользы. Иногда она и вовсе приводит к катастрофе. Представьте себе, к примеру, что вы говорите нервному, взволнованному учащемуся, еле живому от ужаса, что он плохо открывает рот, что его не слышно в задних рядах, что он нечетко произнес слово «экзистенциальный», что он не раскрыл тему, что ему недостает энтузиазма. Положим, вы все это изложили – и что произойдет? Укрепит ли это уверенность в себе у оратора? Поможет ли ему в его стараниях преодолеть страх и не терять голову под взглядами слушателей?

Почти тридцать лет опыта научили нас, что по крайней мере пятьдесят процентов недостатков исчезают сами собой, стоит вам обрести храбрость и уверенность в себе. *Уверенность в себе* – вот главное, что вам требуется. Первые несколько занятий целиком и полностью посвящены тому, чтобы избавиться от нервозности и обрести легкость и достоинство.

Многие недочеты исчезают с опытом

Начинающему нельзя постоянно напоминать о нескольких несущественных недочетах. Ему нужно сказать правду, которая состоит в следующем: он способен с течением времени при постоянной тренировке достичь результатов, которые сейчас кажутся ему невероятными, и обязательно их достигнет.

Наберитесь терпения. Наши курсы тщательно продуманы. В должное время мы обязательно укажем вам на недочеты. Нельзя ожидать, чтобы человек проехал на велосипеде по канату, если он

еще не научился сохранять равновесие на земле. Не ждите, что все недочеты будут поставлены вам на вид и исправлены на первом же занятии. Хорошим оратором не становятся за один день.

Разумно оценивайте свои достижения. Не сравнивайте себя с лучшими ораторами в классе – если, конечно, не станете одним из них. По мере прохождения курсов сравнивайте себя с *самим собой в начале обучения*.

Ваш инструктор постарается, чтобы каждое его замечание было полезным – не только для человека, который только что говорил, но и для всех присутствующих. Вы научитесь избегать чужих ошибок и сможете перенять хорошие качества у соучеников.

Советы, которые помогут вам получить от наших курсов максимум пользы

Пока вы учитесь на наших курсах, с вами будут работать три группы людей, которые помогут вам обрести храбрость и уверенность в себе, способность не терять голову под взглядами слушателей, способность выступать на публике и способность ладить с окружающими.

1. Кураторы группы будут помогать вам на первой части каждого занятия, состоящего из двух частей, во время тренировочных диспутов и личных консультаций.

2. Инструктор будет помогать вам на второй части каждого занятия, состоящей из двух частей.

3. На дальнейших занятиях вам будут оказывать неоценимую помощь соученики – они станут указывать вам на недостатки в вашей речи.

Кроме того, вы будете работать над собой самостоятельно.

Кураторы, соученики и инструкторы в силах лишь вдохновлять и направлять вас. Любые перемены, которые вы отметите в себе, и каждое ваше достижение будут зависеть лишь от того, что вы делаете с самим собой. Окружающие будут давать вам советы, но

развитие вашей личности зависит только от вас. Инструктор и соученики, к примеру, могут посоветовать вам «говорить более оживленно», но лишь вы способны заставить себя выражать живость.

Хотите ли вы расширить свой словарный запас?

Предлагаем несколько практических советов по расширению и обогащению вашего словарного запаса, чтобы вы выражали свои мысли яснее, точнее и интереснее. Помните, что язык должен быть простым – слова употребляются не для того, чтобы произвести впечатление на аудиторию, не для того, чтобы поразить ее масштабами вашего словарного запаса: слова – инструмент успешной речи. Это передаточный механизм для ваших мыслей и идей.

Правила, проверенные временем

Правила, которые помогут вам расширить словарный запас:

1. Читайте хорошо написанные газетные колонки, хорошие книги, передовицы и статьи лучших журналистов. Незнакомые слова ищите в словаре.

2. Слушайте лучших радиокомментаторов и других профессиональных ораторов и отмечайте, какие слова они выбирают. Сравнивайте их произношение и выбор слов со своими. Если вы иначе, чем они, произносите или понимаете то или иное слово, справьтесь в словаре, чтобы узнать его правильный смысл и звучание.

3. Читайте хорошие книги вслух.

4. Купите себе хорошие словари – толковый и орфографический, а также словарь синонимов – и пользуйтесь ими.

5. Изучайте списки слов и правила их использования. Эти списки есть в вашем учебнике «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» в конце каждой главы в рубрике «Улучшение навыков устной речи».

6. Пусть ваша супруга, друзья, дети поправляют вас, если вы неправильно употребляете слова. Уточняйте в словаре смысл, употребление и произношение слов и старайтесь в будущем использовать слова правильно.

7. Учите одно новое слово каждый день. Следите не только за смыслом и ударением, но и за тем, как это слово сочетается с другими в предложении. Если вы приучите себя делать это каждый день, то ваш словарь ежегодно будет пополняться 365 новыми словами!

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию 1

Темы выступлений

18:00–20:00. «Конкурс прозвищ».

20:00–22:40. Ответить на несколько вопросов о себе.

Награды

18:00–20:00. Специальный наградной карандаш «Чемпиону по запоминанию прозвищ».

20:00–22:40. Карандаш за лучшее выступление.

Домашнее чтение

К сегодняшнему занятию ничего читать не надо.

Занятие 2

18:00–20:00. Как отвечать на вопросы

20:00–22:40. Развитие храбрости

Дата _____

Инструктор _____

Как отвечать на вопросы 18:00–20:00

Прежде чем начинать сегодняшние выступления, вам нужно будет прочитать стихотворение, стяжавшее заслуженную славу:

У нашей Мэри есть баран.
Собаки он верней.
В грозу, и в бурю, и в туман
Баран бредет за ней.

(пер. С. Маршака)

Это не упражнение на красноречие, а просто разминка. Мы хотим, чтобы вы вылезли из норки и начали жестикулировать. Вот как это будет происходить. Учащиеся подгруппами по 8–10 человек выйдут перед аудиторией и хором прочитают этот стишок четырьмя способами: (1) шепотом, (2) со смехом, (3) печально и (4) сердито. Когда каждая подгруппа закончит чтение, группа проголосует поднятием рук за того, кто читал лучше всех. Затем победители в каждой подгруппе, вышедшие в финал, сразятся за звание чемпиона группы. В последнем раунде стихи надо будет прочитать следующими способами: (1) без слов, при помощи пантомимы, (2) крайне театрально, (3) абсолютно бесстрастно и серьезно и (4) с

преувеличенной живостью.

Сегодня вы будете только отвечать на вопросы

Радостная новость: вам не придется ломать голову, что говорить на этом занятии. Вам нужно будет всего-навсего отвечать на вопросы! Когда подойдет ваша очередь, встаньте и начните с ответа на вопрос: «Чем вы зарабатываете на жизнь?»

Вероятно, вы сможете дать развернутый ответ, который займет все отведенное время (90 секунд). Если нет, соученики будут задавать вам вопросы, например: «В чем состоят обязанности инженера-электрика?», «Что самое интересное в вашей работе?», «Почему вы выбрали эту профессию?», «Сколько нужно учиться, чтобы стать инженером-электриком?», «Много ли конкуренции в вашей сфере?», «В какой фирме вы работаете?», «С какими трудностями вы сталкиваетесь?».

Если вы не можете ответить на некоторые вопросы, не смущайтесь – признайтесь, что не можете на них ответить, и все.

Ваши кураторы будут руководить тем, как вам будут задавать вопросы. Если возникнет пауза, они либо зададут вопрос сами, либо обратятся к кому-то из учащихся и попросят его задать вопрос.

Есть вопрос, отвечать на который нравится почти всем: «Почему вы выбрали эту профессию?» На сегодняшнем занятии задайте его каждому соученику, которому окажется трудно говорить все 90 секунд.

Ответы на вопросы покажут вам, как легко выступать публично без подготовки и «бумажки», когда точно знаешь, о чем говоришь. Этот опыт поможет вам обрести легкость и уверенность в себе. Кроме того, он позволит соученикам познакомиться поближе.

Развитие храбрости 20:00–22:40

Лучше всего вы будете рассказывать о том, что известно вам на собственном опыте, о том, что вы сами пережили. Легче всего вам

будет говорить о собственной жизни. Эта тема вам знакома. Вы *знаете*, что вы ее знаете. Поэтому тема вашего сегодняшнего выступления – «Интересное событие из моей жизни». Не ограничивайтесь несколькими голыми бесцветными фактами, но и не пытайтесь рассказать нам всю свою жизнь с самого рождения: подробно познакомьте нас с *одним-единственным интересным событием*.

Что рассказал лейтенант военно-морского флота

Например, лейтенант Элтон Дж. Чайлдерс из резерва Военно-морских сил США построил свое выступление так:

«Дело было в сентябре 1942 года, я находился на торговом судне в составе вооруженной охраны, и вот его протаранили две торпеды, и оно потонуло в Атлантическом океане недалеко от побережья Южной Америки. Мне пришлось 45 минут плавать в кишасщем акулами океане, а потом меня подобрало британское судно. Но и тогда мне было совсем не так страшно, как бывает, когда нужно выступить перед большой аудиторией.

Я пошел на курсы Дейла Карнеги именно для того, чтобы преодолеть этот страх. Уверен, что курсы мне помогут, а если меня здесь еще и научат организованно мыслить и выражать эти мысли хоть сколько-нибудь убежденно, значит, это самое удачное вложение денег в моей жизни!»

(Р. С. Так оно и оказалось!)

Это было хорошее выступление, так как оно сводилось к одному пункту и описывало один интересный случай. Может быть, вам не случалось бывать под торпедным обстрелом, но наверняка в вашей жизни найдется одно интересное событие. А если оно интересно вам, значит, оно заинтересует и ваших слушателей.

Попробуйте выступить на эти темы

Предлагаем вам ответить на следующие вопросы.

- Где вы родились? Каково ваше самое раннее воспоминание? Кем вы хотели стать, когда были маленьким? Получили ли вы высшее образование? Если да, зачем? Оправдались ли ваши надежды? Как именно? Если вы не получили высшего образования, то почему и не жалеете ли об этом? Почему?

- Как вы заработали свой первый доллар? Как вы получили свою первую работу?

- Какой самый интересный случай в вашей жизни? Расскажите нам. Может быть, вы расскажете о самом опасном случае в вашей жизни?

- Какова самая крупная ошибка в вашей жизни, которую вы не совершили бы, если бы вам предложили прожить жизнь снова? Расскажите нам о ней. Или поведайте нам о самом неловком положении, в котором вам случилось оказаться. Или о самом смешном.

Людам всегда интересно наблюдать борьбу – вот и расскажите, как вы боролись за место под солнцем, о своих неудачах и достижениях, о радостях и печалях.

Вспомните вашу биографию и выберите случай, который глубоко затронул ваши чувства. О нем вам будет легко рассказать. Что это было – смерть? Финансовая катастрофа? Бедность? Борьба за открытие собственного дела?

А может быть, вы предпочтете говорить на другие темы: «Самое интересное путешествие в моей жизни», «Самое интересное дело в моей жизни», «Если мне пришлось бы переехать в другую страну, я бы выбрал ..., потому что...».

Опробуйте выступление на друзьях

А сейчас выберите эпизод, о котором вы собираетесь рассказать, и на этой неделе обсудите его с друзьями при любой возможности.

То, что вы уже поговорили об этом случае в неформальной обстановке, будет вам поддержкой, когда надо будет встать и выступить.

Повторим: не пытайтесь рассказать нам всю свою жизнь с самого начала. *Расскажите об одном интересном случае.* Это выступление – и все выступления на курсах, если не будет оговорено особо, – ограничено двумя минутами.

Никогда, ни в коем случае не записывайте, что вы собираетесь сказать, не пытайтесь выучить текст наизусть слово в слово. Это неизменно приводит к катастрофе. И вообще постарайтесь не думать, что вам «нужно выступить с речью». Просто встаньте и поболтайте с нами о том, что с вами случилось, непринужденно, спонтанно, как говорили бы с человеком, оказавшимся напротив вас за обеденным столом.

Сегодня на подиуме будет стоять стол. Можете сесть на него, можете опереться на него, можете не обратить на него внимания – как вам будет угодно.

На этом занятии мы будем рады гостям

Наверняка у вас есть друг, клиент или деловой партнер, которому наши курсы могут быть интересны. Если так, почему бы вам не привести его с собой сегодня к нам в гости – на обе части занятия? Мы уверены, что он чудесно проведет этот вечер.

Учиться всегда пригодится

Обязательно прочитайте все нужные разделы в пособиях. Во-первых, это увлекательно; во-вторых, крайне полезно. Если вы каждую неделю будете прилежно читать все, что вам задано, то получите от наших курсов гораздо больше пользы. Каждая минута окупится сторицей!

Сегодня вам откроют тайну хорошего выступления

Сегодня вы получите брошюру Дейла Карнеги под названием «Как легко и быстро научиться выступать публично». В этой брошюре раскрыты тайны хорошего выступления, на исследование которых Дейлу Карнеги потребовалось больше тридцати лет. Еще никогда эти

тайны не были описаны так ясно и проиллюстрированы так живо. Мы настоятельно советуем вам носить эту брошюру с собой и прочесть ее за неделю не менее трех раз. Читайте ее, изучайте ее, делайте в ней пометки, пусть она станет для вас путеводителем по этим курсам.

Советы, касающиеся всех занятий

Записывайте все комментарии к своим выступлениям

Мы советуем вам письменно фиксировать все замечания по поводу ваших докладов, и хорошие, и плохие, которые будут делать кураторы, инструкторы и ваши соученики в продолжение всех курсов. Один наш слушатель стал лучшим оратором в группе именно потому, что постоянно просматривал свои записи и прорабатывал все недочеты.

Не меняйте тему выступления

Этот совет касается выбора тем для выступлений на всех занятиях: выберите тему для выступления на следующем занятии назавтра после каждого занятия и *не меняйте ее*.

Не надо постоянно менять свое решение. Иначе вы так и не сможете хорошо подготовиться к занятию.

Эта мысль вас поддержит

«Мне по-прежнему немного боязно», – скажете вы.

Ничего страшного.

Может быть, вам всю жизнь будет немного *боязно* первые две-три минуты выступления.

В начале выступления нервничают практически все хорошие ораторы. Нет, им не страшно, у них не дрожат колени, не стучат зубы, но пульс у них несколько частит, и вообще они несколько напряжены. Именно потому, что они напряжены, у них и получаются такие хорошие выступления.

У вас тоже все получится.

Опытные ораторы знают, что стоит им проговорить минуту-две, и нервозность бесследно исчезает – *и у вас тоже исчезнет*.

Помните, что на наших курсах вам придется говорить именно в течение самого сложного периода – первых двух минут. Всегда,

когда вам придется выступать в дальнейшем, вы обнаружите, что стоит преодолеть первые одну-две минуты – и нервозность исчезнет, и с этого момента вы будете беседовать с большой аудиторией так же непринужденно, как говорили бы с компанией друзей.

Поэтому мы советуем вам – не тревожьтесь из-за первых двух минут!

Как мы присуждаем дипломы

Чтобы получить диплом, вы должны: (а) получить подтверждение от своего инструктора (инструкторов) и кураторов группы, что ваши достижения достойны присуждения диплома, и (б) полностью выплатить стоимость курсов.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию 2

Темы выступлений

18:00–20:00. 90 секунд. Рассказать о своей профессии или работе либо ответить на вопросы.

20:00–22:40. 2 минуты. Рассказать об интересном случае из своей жизни.

Награды

20:00–22:40. Карандаши за лучшее выступление, наибольший прогресс и особые достижения.

Домашнее чтение

При подготовке к занятию № 2 вам следует прочесть главу I в книге «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Как выработать храбрость и уверенность в себе». Пожалуйста, не забывайте каждую неделю читать раздел «Улучшение навыков устной речи» к каждой заданной главе из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

На занятии 1 вам выдали экземпляр книги Дейла Карнеги «Как перестать беспокоиться и начать жить». Просим вас уже сейчас начать читать эту книгу, чтобы подготовиться к выступлению на занятии 12 и начать воплощать в жизнь ее правила. Каждую неделю вам будут задавать читать главы из этой книги. На этой неделе прочтите первую главу.

Занятие 3

18:00–20:00. Как добиться легкости и уверенности

20:00–22:40. Как добиться быстрого и легкого прогресса в ходе наших курсов

Дата _____

Инструктор _____

Как добиться легкости и уверенности в себе 18:00–20:00

Сегодня мы предложим вам потренироваться в жестикуляции.

Когда вы говорите, обязательно нужно жестикулировать – не потому, что жесты влияют на аудиторию, а потому, что они влияют на вас. Они помогут вам расслабиться и говорить более естественно, разнообразно, красочно, выразительно.

Как только вы позволите себе расслабиться физически, вы непременно почувствуете себя увереннее и умственнее, и эмоциональнее.

Дейл Карнеги утверждает, что может с закрытыми глазами определить, жестикулирует оратор или нет.

Когда Дейл Карнеги выступает на радио, он почти все время жестикулирует.

Так поступают и многие другие радиоведущие. Слушателям эти жесты не видны, но то, как эти жесты воздействуют на самого говорящего, им слышно.

Жестикулировать можно руками, как Теодор Рузвельт, а можно и кивками, как Франклин Д. Рузвельт.

Жесты должны порождаться естественно

Нельзя жестикулировать механически. Жесты должны естественно рваться изнутри. Это внешнее проявление внутреннего состояния. Когда опытный оратор жестикулирует, он почти никогда не сознает

этого – как и его слушатели. Вы наверняка не осознаете своих жестов в пылу жаркого спора, но, возможно, жестикулируете в это время просто превосходно.

Заинтересуйтесь тем, о чем говорите, до глубины души – и жесты, скорее всего, появятся сами собой.

Повторяю: жесты появятся естественно, спонтанно. *Но если этого не произойдет, тогда заставьте себя жестикулировать и на встречах группы, и на занятиях-диспутах.* Заставляйте себя жестикулировать, как бы неловко и глупо вы себя ни чувствовали. Продолжайте заставлять себя жестикулировать во время выступлений перед своей группой – и в конце концов вы научитесь жестикулировать естественно, легко и неосознанно.

Вы на фабрике коробок

Сегодня мы попросим вас делать разные абсурдные жесты, иллюстрирующие ваш визит на воображаемую фабрику коробок. Естественно, ни один человек в здравом уме и твердой памяти не стал бы делать все жесты, которые потребуются от вас в этом упражнении. Это просто разминка – она заставит вас расслабиться и раскрепоститься. Поскольку вы выйдете на подиум с пятью-шестью соучениками и вам потребуется повторить (с соответствующими жестами) следующие фразы, просим вас выучить их наизусть.

Вчера я оказался на крупной фабрике коробок, которая стоит на высоком холме. Здание обнесено штакетником примерно такой высоты.

Я поднялся на холм, подошел к фабрике, распахнул дверь, вошел внутрь и оказался в длинном коридоре.

В дальнем конце коридора была винтовая лестница. Я поднялся по этой винтовой лестнице, открыл раздвижные двери и очутился в большой комнате, битком набитой коробками. Там были большие коробки, средние коробки и очень маленькие коробочки.

И вдруг коробки обрушились прямо мне на голову! Я проснулся в холодном поту, зевнул, потянулся и снова заснул.

Расскажите о своей повседневной работе или о своем хобби

После завершения состязаний, посвященных фабрике коробок, вы в течение 60 секунд расскажете нам о чем-то, что вам досконально известно: о своей работе, бизнесе, профессии или хобби.

Обязательно принесите наглядное пособие

Если это возможно, проиллюстрируйте свое выступление каким-то наглядным пособием. Пособия помогают во время выступлений, потому что:

1. Когда вы показываете аудитории какой-то предмет, это помогает вам расслабиться. Пособия позволяют отвлечься от себя и почувствовать себя увереннее.

2. Пособия делают выступления понятнее и живее.

3. Пособия помогают завоевать и удержать внимание слушателей. Любое пособие – практически беспроегрываемый прием, что бы это ни было – фотография, футболка, кусок пластмассы. Слушатели с удовольствием рассмотрят все, что угодно, только покажите.

4. Пособия сделают выступление запоминающимся.

Дейл Карнеги до сих пор помнит выступление одного своего ученика много лет назад; этот ученик пользовался наглядными пособиями во время всех своих выступлений. В тот вечер он рассказывал о своем хобби – он держал дома неядовитых змей – и принес на занятия троих своих питомцев. Одна змея вырвалась и поползла по комнате – неудивительно, что это выступление все запомнили навсегда!

Иногда наши учащиеся говорят: «Нет, к моему выступлению никакие пособия не подходят». Если это так, выберите другую тему. Может быть, вам будет проще, если вы сначала выберете подходящее пособие, а уже затем построите вокруг него свое выступление.

Если получится, принесите пособие, которое проиллюстрирует или объяснит, чем вы занимаетесь на работе. Если вы секретарь или

бухгалтер, вам, конечно, придется проявить некоторую изобретательность, чтобы выбрать интересное пособие, но если вы производите мыло или строите мосты, то вполне можете проиллюстрировать свое выступление образцом продукции или фотографией. Недавно один наш учащийся – линотипист в газетной редакции – принес металлические гранки и раздал их в качестве наглядного пособия.

Помогите слушателям решить их проблемы

Когда вы рассказываете о своем деле или профессии, ни в коем случае не забывайте, что ваших слушателей интересуют в основном собственные проблемы. Этому правилу последовал Ральф Гретч, который учился на наших курсах в 1932 году. Мистер Гретч был президентом фирмы «Ральф Гретч и Компания» в Нью-Йорке. Его компания выпускала нафталин. Поэтому, когда он рассказывал о своей работе, то поступил очень мудро – он начал с того, что заговорил о проблемах слушателей. Свою речь он начал так: «Я делаю нафталин – и сейчас расскажу вам, как помешать моли съесть вашу одежду и ковры». Это обещание немедленно заинтересовало всех слушателей до единого.

Попробуйте применить этот прием сегодня же! Если вы стоматолог – расскажите нам, как ухаживать за зубами, чтобы реже ходить к стоматологу. Ваши слушатели проникнутся к вам вечной любовью!

Если вы юрист, расскажите, что произойдет с нашими близкими, если мы умрем, не оставив завещания, или посоветуйте, как вести дела так, чтобы не пришлось обращаться к юристу.

Если вы страховой агент, расскажите, что происходит с деньгами по страховке, если они переходят к жене или ребенку одной неделимой суммой.

Если вы аудитор, объясните, почему предприятия так часто разоряются.

Задавайте вопросы самому себе и отвечайте на них

Когда будете готовиться к сегодняшнему выступлению, напишите список вопросов, которые вам могут задать о вашей работе. Затем порвите список и ответьте на вопросы в своем выступлении. Не записывайте речь!

Сегодня в вашу задачу не входит сделать официальный доклад. Поболтайте с нами о своей работе. Вы знаете о ней в сто раз больше, чем можете рассказать за 60 секунд, поэтому сегодня вечером вы поймете, как легко говорить, когда знаешь, о чем говоришь. На этом занятии мы не будем интересоваться тем, есть ли у вашей речи формальное введение и заключение. Нам все равно, как именно вы будете рассказывать и держаться. Сегодня нас не будет интересовать ничего, кроме того, чтобы помочь вам доказать самому себе, что вы способны стоять перед аудиторией, сохраняя ясную голову, и рассказывать о том, о чем хотите, – и, более того, получить от этого своего рода робкое удовольствие.

Мы назначим правительство и комитеты

Сегодня куратор группы назначит временное правительство группы – президента, вице-президента, секретаря и казначея. Кроме того, он назначит некоторые (не все) постоянные комитеты. Временное правительство группы либо будет действовать до тех пор, пока группа не выберет своих представителей для выступлений на вручении дипломов, либо будет несколько раз меняться по решению кураторов группы.

Как добиться быстрого и легкого прогресса в ходе наших курсов 20:00–22:40

На прошлой неделе вы получили брошюру Дейла Карнеги под названием «Как легко и быстро научиться выступать публично».

Когда вы прочитаете эту брошюру, то поймете, что мы имеем в виду, когда говорим: «Не тратьте на подготовку этого выступления ни десяти минут, ни десяти часов. Потратьте десять лет!» Иначе говоря, говорите о том, о чем вы *заслужили право говорить*.

Если вы не можете легко и быстро выбрать тему выступления, на которую вы заслужили право говорить, перечитайте брошюру «Как легко и быстро научиться выступать публично». Затем задайте себе следующие вопросы:

1. О чем я знаю больше всего? Может быть, мне лучше рассказать о своей семье – естественно, о ней я знаю все. Или лучше поведать о бизнесе? О хобби? Вы заслужили полное право говорить на любую из этих тем.

2. Что меня глубоко волнует? Религиозный опыт? Любовь? Смерть? Интересный случай? Пережитая опасность? О чем я больше всего жалею в жизни? (Само собой, по каждой из этих тем вам есть что сказать.)

3. Что приводит меня в бешенство? Высокие налоги? Невежливость и нерасторопность рядовых служащих? Поливальные машины? Законодательство о разводах? Звуковая реклама в транспорте? Безответственные водители? (Только представьте себе, какую речь вы можете произнести на каждую из этих тем и как вы будете бурлить от ярости!)

Выберите тему, которую рекомендует в своей брошюре Дейл Карнеги, – и вам гарантирован успех. Только откройте рот – и слова хлынут рекой.

Как мы вызываем учащихся для выступления

На большинстве занятий мы вызываем учащихся по шесть-восемь человек одновременно. Они садятся в первый ряд, зарезервированный для ораторов, и оттуда их вызывают на подиум. Когда выступающий заканчивает говорить, он возвращается на свое место *в первом ряду*.

Носите эти правила с собой

Сегодня вам выдадут карточку с правилами из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» (эти правила перечислены также на последней странице «Красной книжки», которую вы держите в руках). Мы просим вас всегда носить эту карточку при себе и постоянно перечитывать и применять наши правила. Это не так-то просто, поскольку человек от природы эгоистичен, а эти правила учат альтруизму.

Начинайте готовиться к четвертому занятию

Хотите прекрасно выступить на четвертом занятии? Вот рецепт, который никогда не подводит:

1. Выберите один из «Шести способов располагать к себе людей», о которых говорится в одноименной книге Дейла Карнеги и которые приведены в конце «Красной книжки»^[6]. Результаты применения позитивных правил («Хвалите») приходят быстрее, чем негативных («Не критикуйте»). Выберите правило, которое вы нарушаете чаще всего. Например, если вы не умеете искренне интересоваться, как поживают другие люди, выберите способ номер один и проработайте его.

2. Последовательно, сознательно, прилежно применяйте этот способ на практике каждый день и каждый раз, как только представляется возможность.

3. На четвертом занятии расскажите группе, что произошло в результате, и не сомневайтесь – что-нибудь обязательно произойдет, причем что-нибудь такое, о чем стоит рассказать!

Начинайте применять эти правила прямо сейчас

Чтобы у вас было вдоволь времени на применение правил для подготовки к рассказу о человеческих отношениях на занятии № 4, обязательно прочитайте следующие разделы из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»:

1. Основные приемы при сближении с людьми.
2. Шесть способов располагать к себе людей.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 3

Темы выступлений

18:00–20:00. 60 секунд. Рассказать о своей работе или хобби.

20:00–22:40. 2 минуты. Рассказать о том, о чем вы заслужили право говорить.

Награды

18:00–20:00. Карандаши за лучшее выступление, за наибольший прогресс и особые достижения.

Домашнее чтение

При подготовке к занятию № 3 обязательно прочитайте главу II из брошюры «Как легко и быстро научиться выступать публично» – «Как обрести уверенность в себе благодаря подготовке».

Кроме того, прочитайте в книге «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» разделы:

- «Самый короткий путь к известности»,
- «Как и почему была написана эта книга».

Обязательно прочитайте первую главу из книги «Как перестать беспокоиться и начать жить». Ваше выступление на занятии № 12 должно быть основано на том опыте, который вы приобретете в ближайшие девять недель, когда будете применять принципы, изложенные в этой книге. Вы будете еженедельно получать задания по домашнему чтению из этой книги до тринадцатого занятия включительно.

Не забывайте и о рубрике «Улучшение навыков устной речи» в книге «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

Занятие 4

18:00–20:00. Ваш имидж, экспромты и пантомима

20:00–22:40. Как приобретать друзей

Дата _____

Инструктор _____

Ваш имидж, экспромты и пантомима 18:00–20:00

Зачастую умение оказать впечатление оказывается самым главным фактором, определяющим успех в бизнесе. Ведь ваша личность, в сущности, и есть впечатление, которое вы производите на окружающих. Огромную роль в создании этого впечатления играет одежда. Конечно, провожают по уму – но встречают все-таки по одежке, и она составляет примерно 90 % всего, что мы видим в собеседнике. Поэтому сегодня к вам на занятие придет консультант-имиджмейкер и расскажет вам, как улучшить свою внешность.

Консультанту будет предоставлено для лекции об одежде семь минут в начале занятия. (Внимание, кураторы! Семь минут – это значит *не более семи минут*. Прозвоните в колокольчик, если консультант попытается говорить дольше отведенного времени.) Например, вам расскажут о правильных и неправильных сочетаниях цветов, о том, какого цвета галстук и рубашка подойдут к синему, коричневому или серому костюму.

После доклада консультант поговорит с вами *отдельно* о том, как вам улучшить свою внешность. (Чтобы не нарушать ваше частное пространство, он побеседует с вами наедине, в дальнем углу комнаты и шепотом либо в коридоре или в соседней комнате.) Он обсудит с вами личные вопросы, скажем, насколько хорошо сидит ваш костюм, особенно у воротника, как именно следует застегивать пиджак, не слишком ли много вы носите в карманах, не нужно ли вам носить при себе карманную расческу, чтобы несколько раз в

день приводить в порядок волосы, не стоит ли вам носить пилку для ногтей, чтобы ногти всегда выглядели безупречно, не слишком ли коротки либо длинны у вас брюки, так ли уж необходимо, чтобы из кармана пиджака торчали карандаши и ручки, идет ли вам именно такой воротник рубашки, подходит ли вам именно такой покрой костюма, гармонирует ли галстук с рубашкой и костюмом, не требуется ли вам несколько чаще наводить блеск на обувь и гладить костюм.

Если консультант не может индивидуально побеседовать с каждым желающим за время занятия, он продолжит консультации и с 20:00 до 22:40, пока не даст всем учащимся возможность выяснить, как улучшить собственный внешний вид и манеру одеваться.

После этого все будут выступать без подготовки

Как только консультант завершит свою лекцию, каждый учащийся должен будет выступить экспромтом в течение 60 секунд.

О чем надо говорить?

Куратор попросит каждого учащегося написать две темы на отдельных листках бумаги. Он отберет лучшие и раздаст группе. Учащимся будет дано две минуты на обдумывание темы, а затем куратор начнет вызывать ораторов.

Постарайтесь придумать хорошие легкие темы, потому что не исключено, что вы вытянете свою собственную!

Не пытайтесь произнести официальную речь на заданную тему. Говорите все, что приходит вам в голову и соскакивает с языка. Не нужно вкладывать в это задание слишком много сил – постарайтесь отнестись к нему легко и всласть повеселиться: ведь никакой катастрофы не будет, если ваше выступление окажется не таким хорошим, как Геттисбергская речь Линкольна^[7].

А теперь – конкурс пантомимы

Следующим пунктом нашей сегодняшней программы станет конкурс пантомимы. Подготовьтесь к тому, чтобы рассказать свою

историю (описать какой-то случай, занятие, происшествие) исключительно действиями, вообще без слов – то есть вам придется показать ее в виде мимического этюда, одними лишь жестами и гримасами. Пантомима должна продлиться не менее 15 секунд, но ни в коем случае не больше 45 секунд.

Расскажите простую историю. Мы приведем пример, но лучше, если вы продумаете собственный сюжет.

Вы приходите домой с работы, роетесь в кармане в поисках ключей от входной двери. Ключей нет. Вы звоните в звонок. Дверь открывает жена, а вы ищете ключи. Целуете жену. Глядите в сторону столовой. Принюхиваетесь. Достаете из кармана вечернюю газету, начинаете читать. На глаза вам попадается записка, которая приводит вас в бешенство. Вы в ярости швыряете газету в угол, подходите к креслу возле радио, вышвыриваете из кресла кота, садитесь и ищете нужную станцию. Вам все не нравится. Вы слышите оркестровое исполнение «Голубого Дуная». Вы вскакиваете и вальсируете с женой по комнате.

Не забывайте – вы должны рассказать свою историю без слов, одними жестами!

Как мы выберем «Чемпиона по пантомиме»

Куратор будет вызывать вас на состязания подгруппами по шесть-восемь человек. После выступлений каждой подгруппы вся группа голосует поднятием рук за лучшего исполнителя пантомимы из этой подгруппы. Когда выступят все учащиеся из вашей группы, победителей из подгрупп вызовут на подиум, и группа снова проголосует поднятием рук, чтобы выяснить, кто станет Чемпионом группы по пантомиме.

Что вам даст это состязание? Оно заставит вас выбраться из норки. Оно поможет вам расслабиться. Оно научит вас говорить при помощи тела, а не только словами. И оно, скорее всего, позволит вам держаться перед аудиторией еще увереннее, свободнее и легче.

Как приобретать друзей 20:00–22:40

Прежде чем ваши соученики, как обычно, произнесут свои речи, они должны будут пройти разминку для «акселерации чувств» – причем по одному. Каждый учащийся должен будет сосчитать от 1 до 15 или 20. Его задача – постепенно усиливать чувство, которое он вкладывает в свои слова, пока он не дойдет до предела и уже не сможет говорить с большим выражением и оживлением.

Вероятно, вы, как и многие наши учащиеся, удивитесь: «О каком чувстве идет речь?» Вот что говорит нам словарь: «Любое эмоциональное состояние... например, *доброжелательность*». А «эмоцию» словарь определяет следующим образом: «Любое состояние, которое можно описать как страх, гнев, отвращение, радость, удивление, желание и пр.».

Вот и выберите какое-нибудь чувство или эмоцию и изобразите их, считая от одного до, скажем, двадцати. Можете выбрать одну из вышеперечисленных эмоций. Однако, скорее всего, вы проявите оригинальность.

Вот какие эмоции изображали наши учащиеся, когда мы только вводили это упражнение: гнев – жена сердится на мужа, который объявляет, что уходит на мальчишник и оставляет ее дома одну с малышом; огорчение – когда во время футбольного матча противник забивает решающий гол; гнев – ваша невеста опаздывает на свидание; нарастающее волнение – во время боксерского поединка на звание чемпиона, который кончается нокаутом; раздражение – вы остаетесь сидеть с ребенком, который наверняка будет вести себя хуже некуда; страх сцены – подходит время важного выступления; прогулка ночью по кладбищу – вся гамма от решительности и спокойствия к панике и обратно.

Выберите любую эмоцию и усиливайте ее по мере счета. Перед тем как выступить, пожалуйста, объясните, какую именно эмоцию вы хотите изобразить, и, если хотите, поясните, какая ситуация вызвала

это чувство. Например: «Это страх – я представил себе, что у меня нога застряла между шпалами, а вдали уже виден поезд», или «Это гордость – я неожиданно получил наградной зеленый карандаш», или – смеха ради – «Любовь!»

Чтобы извлечь из этого упражнения максимум пользы:

1. Начните говорить мягко и тихо, приглушенным голосом, пусть первые несколько чисел соскользнут с вашего языка плавно и спокойно.

2. Когда будете усиливать стоящее за словами чувство, постарайтесь не кричать. Постарайтесь выражать *чувство*, а не *шум*.

3. Жестикулируйте, иначе вам не удастся дойти до наивысшего накала чувств.

Это упражнение – не простая разминка для ораторов, оно учит говорить выразительнее и убедительнее.

Речь о человеческих отношениях

К этому времени вы уже прочитали введение и первые две части книги Дейла Карнеги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» – «Основные приемы при сближении с людьми» и «Шесть способов располагать к себе людей».

Мы надеемся, что вы уже применяете эти принципы на практике. Если да, расскажите нам на этом занятии, как вы их применяли и каких результатов достигли.

Мы просим вас это сделать по двум причинам.

Во-первых, всякое знание обязательно нужно применять на практике, иначе оно бессмысленно. Если вы не будете им пользоваться, то все забудете. Главная цель образования, как говорил Герберт Спенсер, «не знание, а действие».

Почему это выступление получится у вас «само собой»

Во-вторых, если вы применяли эти правила для приобретения друзей, то получили впечатляющие результаты и придете в группу с чем-то, что вы *знаете*, потому что *пережили на собственном опыте*,

и поэтому *хотите этим поделиться*. Следовательно, вам откроется великая тайна: вы обнаружите, что при таких обстоятельствах вам не нужно прилагать для выступления никаких усилий. Встаньте, откройте рот – и все, что вы хотите рассказать, хлынет наружу, словно вода из родника.

Когда вы достигаете умственного и эмоционального состояния, в котором вы *рветесь* поделиться своими сведениями с аудиторией, вам уже не страшно. Вы забываете о себе – и вашими стараниями слушатели тоже забудут о себе. Они будут осознавать только то, что вы говорите. При таких обстоятельствах вы почти наверняка произнесете великолепную речь и сами удивитесь и восхититесь тому, с какой легкостью, достоинством и результативностью вы выступили.

Большинство сегодняшних выступлений – это «примеры» того, как действуют законы человеческих отношений. Начиная с шестого занятия вы услышите о «примерах» много интересного.

Разумеется, вы *не обязаны* рассказывать о том, как вы применяли правила, чтобы приобрести друзей. Однако, по нашему обширному опыту, большинство хороших выступлений, которые мы сегодня услышим, будут основаны именно на применении законов человеческих отношений.

На это выступление вам отводится 90 секунд.

Сегодня учащиеся получают в награду три книги

Сегодня призы получают три оратора, которые выступят лучше всех – это будут три экземпляра книги Дейла Карнеги «Неизвестный Линкольн» с автографом автора. Вы вправе соревноваться за эти книги, даже если уже успели получить зеленый, красный или черный карандаш. Больше никаких наград сегодня не будет.

Книги присуждаются тайным голосованием тем ораторам, которые лучше всех расскажут о том, как они применили правила приобретения друзей. Выступления на другие темы на голосование не выдвигаются.

Мы просим вас проголосовать за *три* выступления, которые покажутся вам самыми лучшими и, следовательно, заслуживающими награды. Пожалуйста, проголосуйте за *три* выступления, а не за одно!

Дейл Карнеги просит, чтобы все три победителя записали свои выступления по памяти, как можно ближе к тексту, и отправили ему по почте.

Выбрали ли вы тему для выступления на занятии, посвященном «выходу из норки»?

Вам нужно уже сейчас выбрать себе тему для выступления на занятии, посвященном «выходу из норки», которое состоится на следующей неделе. Предложения и советы вы найдете на стр. 61–62. Если все эти темы вам не понравятся, попросите совета у куратора группы. Выберите вопрос, по которому у вас есть сложившееся мнение «за» или «против», и обдумывайте его всю неделю: рассмотрите его с обеих сторон, обсудите с друзьями и приходите на занятие готовыми рассказать о нем со всей мыслимой выразительностью и страстностью. Раскрепоститесь, наберитесь смелости и будьте самим собой, расскажите, что вы думаете и что вас волнует. Если вы это сделаете, то приобретете огромный запас уверенности в себе, легкости и результативности.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 4

Темы выступлений

18:00–20:00. 60 секунд. Экспромт.

20:00–22:40. 90 секунд. Рассказ о том, как вы применяли на практике один из трех «Основных методов обращения с людьми» или один из «Шести способов понравиться людям».

Награды

20:00–22:40. Три экземпляра книги «Неизвестный Линкольн» за три лучших выступления.

Домашнее чтение

При подготовке к занятию № 5 обязательно прочитайте главу III из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Как знаменитые ораторы готовят свои выступления». Кроме того, освежите в памяти части I и II из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»: «Основные приемы при сближении с людьми» и «Шесть способов располагать к себе людей».

Кроме того, продолжайте читать «Как перестать беспокоиться и начать жить» – прочитайте следующие 20 страниц. Прочитайте также рубрику «Улучшение навыков устной речи» в книге «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

Занятие 5

18:00–20:00. Как завладеть вниманием слушателей

20:00–22:40. Как «выйти из норки»

Дата _____

Инструктор _____

Как завладеть вниманием слушателей 18:00–20:00

Сегодня мы начнем с того, что каждый учащийся выступит с 60-секундной речью на любую выбранную тему. Мы советуем выбрать ту же тему, что и для выступления на занятии, посвященном «выходу из норки» – сегодня же, после 20:00. Чем лучше вы знакомы с темой, тем проще вам будет отбиться от вопросов. Так что устройте генеральную репетицию своего выступления. Постарайтесь говорить с той же живостью, страстью и напором, с какими намерены выступить позже. Но если вы не хотите произносить одну и ту же речь дважды, говорите о чем хотите.

А теперь перейдем к состязанию «Переговори другого»

Затем вы примете участие в состязании «Переговори другого» – и наверняка окажется, что это одно из самых увлекательных, забавных и полезных упражнений на наших курсах. Цель состязания – помочь вам забыть о себе и думать только о слушателях и о том, что вы хотите рассказать. Оно позволит вам говорить непринужденно и страстно и поможет расслабиться и подготовиться к другим сегодняшним выступлениям.

Это упражнение проводится очень быстро: в течение 30 секунд два оратора говорят одновременно. Задача участников – завоевать и удержать внимание слушателей на отведенное время.

Говорите на любую интересную для вас тему. Не нужно придумывать новую речь – можете воспользоваться какой-нибудь

старой. Это упражнение – не на построение выступления, а на умение излагать свои мысли с напором и оживлением.

Вот как проводится это упражнение. Куратор кричит «Старт!», и вы и один из ваших соучеников поворачиваетесь лицом к одной и той же аудитории и соревнуетесь за внимание этой аудитории.

Сразу же начинайте говорить с напором и энтузиазмом. Постоянно жестикулируйте. Как можно энергичнее! Не обращайтесь внимания на то, что говорит и делает второй оратор. Сосредоточьтесь на своей задаче. Скажите себе: «Я обязательно заставлю аудиторию слушать меня, а не его!» Обращайтесь не только к тем, кто сидит прямо перед вами, но и к заднему ряду и к тем, кто сидит перед вашим соперником. Пусть все окажется под перекрестным огнем!

Арбитром и судьей будет куратор группы

Куратор будет стоять рядом с соревнующимися с секундомером в руках. Когда пройдет 30 секунд, а если один из соревнующихся выдохнется, то и раньше, он прокричит: «Время!» Победителя определит куратор, а если он затруднится с выбором, то попросит группу проголосовать поднятием рук. Пожалуйста, голосуйте не за того, кто громче кричал, а за того, кто говорил с большей страстью и убедительностью. Проигравший сядет на свое обычное место. Победитель останется на подиуме.

Затем выступит следующая пара, потом еще одна, и так до тех пор, пока вы не выслушаете всю группу. Если участников нечетное число, последними будут выступать трое. Когда закончится первый раунд, его победители выступят во втором. Затем победители второго раунда выйдут в третий – и так далее до финала, когда определится чемпион группы.

Упражнение будет проводиться в очень быстром темпе. Чтобы не сбавлять его, куратор перед началом выступлений попросит группу встать и выстроиться с одной стороны подиума. Он выберет себе трех помощников: (1) «распорядителя», который будет следить за тем, чтобы за спиной у соревнующихся всегда стояли два следующих

участника, которые начнут говорить, как только определится победитель в предыдущей паре, (2) того, кто будет провожать победителей к другой стороне подиума, где они будут дожидаться своей очереди во втором раунде, (3) того, кто будет отправлять проигравших на свои места. Зачем нужны двое последних помощников? Дело в том, что обычно во время этого соревнования участники, переволновавшись, вполне могут налететь на стену!

Не сомневайтесь, что эти соревнования станут для вас одним из самых ярких впечатлений за все курсы.

Выходим из норки 20:00–22:40

Сегодня мы будем тренироваться произносить следующие фразы, которые часто в шутку называют «речевкой Дейла Карнеги»:

Я знаю заурядных людей, которые так и останутся заурядными. А почему? А потому, что они попросту не способны делать дело!

Вас попросят произнести эти фразы с соответствующими жестами, со вкусом и с энтузиазмом. Вас научат делать паузы в нужных местах, менять высоту голоса и темп речи, чтобы подчеркнуть важные мысли. Ваш инструктор сам покажет вам, как правильно произносить эти фразы, а потом будет тренировать вас в подгруппах по шесть-восемь человек, чтобы вы научились подавать их с напором, правильными жестами, паузами, резкими перепадами высоты и верным чередованием темпа. Сейчас вам придется выучить нашу речевку наизусть.

Внимание! Мы вовсе не думаем, что от заученных формальных жестов бывает польза. В этом упражнении мы требуем от вас жестикуляции только потому, что хотим, чтобы наши учащиеся пользовались физическими выразительными средствами.

А теперь наконец выходим из норки

Ура! Пойте и пляшите! Сейчас мы как следует повеселимся. Не надо бояться этого занятия. Когда вы будете выступать, вас

наверняка станут грубо перебивать, но вы будете так увлечены и взволнованы выступлением, что, скорее всего, никого не услышите.

Почему мы разрешаем слушателям вас перебивать? Может быть, хотим научить вас выступать в аудитории, которая любит задавать вопросы? Нет и еще раз нет! Пожалуй, нет даже одного шанса из десяти тысяч, что вам придется когда-нибудь произносить речь перед аудиторией, сплошь состоящей из враждебно настроенных, недоверчивых невеж. Подлинная цель сегодняшнего занятия – помочь вам решить главную задачу, с которой вы столкнетесь на наших курсах: задачу выйти из норки, раскрепоститься и заговорить естественно. Ваша задача – не научиться говорить. Вы с раннего детства прекрасно умеете выражать свои мысли и чувства. Но когда вы оказываетесь перед аудиторией, то прячетесь в норку, словно испуганная мышка, – подавляете самого себя. От смущения вы разговариваете, словно деревянная кукла с комплексом неполноценности. Вы стесняетесь жестикулировать. Вам страшно проявить чувства и подчеркнуть мысль. Вы боитесь, что вас поднимут на смех.

Это упражнение творит настоящие чудеса!

Так вот, послушайте, что мы вам скажем: *сегодня вы будете говорить с бешеным энтузиазмом, а не то вам не поздоровится!*

Чтобы помочь вам говорить зажигательно, мы попросим вас подчеркивать свои реплики, стуча по столу газетой. Поэтому каждый учащийся должен принести на сегодняшнее занятие две газеты – чтобы отлупить ими стол.

Если вы туго свернете газету в рулон, да еще и закрепите на концах скотчем, бечевкой или тесемкой, дубинка получится просто отменная. Когда будете говорить, жестикулируйте изо всех сил. Чтобы подчеркнуть важные слова, фразы и предложения, стучите по столешнице дубинкой, лупите, колошматьте, как будто хотите расколоть ее на атомы! (Под рукой у вас будет запас из всех скрученных газет, потому что не исключено, что за время

выступления вы растреплете две-три газеты и вам понадобится замена.)

Как только вы начнете говорить, ваш инструктор, который будет стоять перед аудиторией, подаст сигнал тем учащимся, кого он назначит «вопросчиками», и они примутся бомбардировать вас вопросами и отпускать обидные замечания. Но, как только инструктор увидит, что вам удалось по-настоящему раскрепоститься, он попросит «вопросчиков» помолчать – пока вы несетесь со скоростью сто миль в час. Но стоит вам замедлиться, стоит вам дать слабину, и банда снова примчится ему на помощь.

Так что выбирайте сами. Если не хотите, чтобы вас мучили вопросами, начинайте сразу говорить с бешеным энтузиазмом – вопите, размахивайте руками, перекрикивайте «вопросчиков», и шум прекратится. С другой стороны, если вы будете говорить без чувства, энтузиазма и оживления, вам волей-неволей придется выдержать бомбардировку вопросами и неприятными комментариями, которыми вас будут засыпать с начала и до конца выступления.

Мы попросили инструкторов не допускать, чтобы вам одновременно докучали больше трех-четырех соучеников, потому что, если «вопросчики» слишком уж распояшутся, занятие будет сорвано.

Вы должны понимать, что все это – не более чем безобидные шутки, поэтому, если вас назначат «вопросчиком», пожалуйста, не делайте выступающему слишком личных замечаний, которые могут задеть его чувства. Можно и подшутиться, но не забывайте о здравом смысле.

Чему вы научитесь на этом занятии? Пожалуй, оно лучше всякого другого подтолкнет вас к тому, чтобы избавиться от страха перед людьми и публикой. Оно заставит сбросить оковы, подарит вам незнакомое чувство свободы, легкости и власти над происходящим. Сегодня вы не станете бояться слушателей, а будете грозить им

кулаком и обливать презрением.

Выберите себе «ударную» тему

Если вы хотите получить от этого занятия максимум пользы, *подготовьтесь* к нему. Говорите о чем-нибудь таком, что приводит вас в настоящее, опасное для окружающих бешенство. Приведите как можно больше примеров и подробностей. Говорите как можно конкретнее. Проиллюстрируйте свою мысль. Расскажите нам, как вы купили подержанную машину, а она оказалась никуда не годной развалюхой, пожалуйста, как скверно обращается с вами пожилая родственница, как лучший друг занял у вас крупную сумму и «забыл» вернуть, какой самодур и тупица ваш начальник, как однажды вы нанялись на крайне неудачную работу, как вас обманули, обидели, оскорбили.

Быть может, вы относитесь к той редкой разновидности людей, которые считают, что в их сердце нет места ненависти. Естественно, это не так. Вы ненавидите несправедливость, нетерпимость, врагов свободы, нацизм, жестокое обращение с детьми и бессловесными животными. Даже самое добросердечное создание на свете найдет что-то такое, что оно ненавидит, и сможет рассказать нам об этом на сегодняшней встрече.

Когда будете рассказывать, колотите газетой по столу. Рвите на себе волосы. Фыркайте. Изрыгайте пламя. Поднимите себе давление на сорок единиц.

Тот из ораторов, кто ближе всех подойдет к тому, чтобы его хватил удар прямо перед слушателями, получит сегодня награду за лучшее выступление.

Каждому учащемуся отведено на выступление 60 секунд. Вашего инструктора попросили сегодня не произносить речей и не делать никаких замечаний. Главная его задача – помочь вам раскрепоститься.

В завершение масштабного мероприятия инструктор попросит вас повторить ту самую речь, которую вы произносили, когда вас

перебивали вопросами, – но на сей раз без стимуляции из зала и без ударов газетой по столу. Постарайтесь вложить в свое выступление ту же силу, оживление и энтузиазм, что и в первый раз. Инструктор приложит все усилия, чтобы помочь вам раскрепоститься в той же мере, что и тогда, когда у вас в руках была свернутая газета.

(Некоторые инструкторы предпочитают, чтобы каждый учащийся произносил свою речь «без вопросов» сразу после речи «с вопросами». Возможно, в вашей группе так и будет.)

Как подготовиться к занятию на следующей неделе

Сегодня вам выдадут брошюру Дейла Карнеги под названием «Как ввести волшебство в волшебную формулу». В этой брошюре объясняется на примерах, как применять эту формулу, чтобы добиться феноменальных успехов в публичных выступлениях, на деловых переговорах, в коммерческой переписке, собеседованиях, рекламе и беседах с женой и детьми за семейным столом.

Эту формулу мы называем волшебной, поскольку огромное количество наших выпускников подтвердили опытным путем, что если применить ее на практике, можно добиться волшебных результатов.

Из этой брошюры вы узнаете, как подготовить волшебное выступление на следующей неделе. Просим вас завтра же прочитать эту брошюру и сразу же начать применять волшебную формулу на практике.

Если вас не было на сегодняшнем занятии, обязательно зайдите в наш офис и возьмите брошюру о волшебной формуле.

Начинайте готовиться к занятию, посвященному энтузиазму

Кроме того, сегодня вы получите брошюру под названием «Как одна-единственная идея во много раз увеличила мой доход и счастье» Фрэнка Бетжера, выдающегося американского лектора и специалиста по искусству продаж. Эта брошюра будет вам полезной

независимо от того, кто вы – торговец, домохозяйка или инженер. Вам нужно прочитать эту брошюру, чтобы подготовиться к выступлению на девятом занятии.

На второй части девятого занятия вас попросят рассказать группе, каких результатов вы добились благодаря тому, что действовали с невероятным энтузиазмом.

Чтобы вам было о чем рассказать, просим вас уже сейчас начать действовать с энтузиазмом, в десять раз превышающим обычный уровень, и продолжать в том же духе, пока вы не выступите с речью на девятом занятии.

Пожалуйста, не забывайте, что (1) лучший способ почувствовать энтузиазм – это действовать с энтузиазмом, и (2) человек, который действует с энтузиазмом, способен совершать чудеса.

Поэтому привычка действовать с энтузиазмом каждый день способна произвести в вашей жизни настоящий переворот.

Включите энтузиазм сию же минуту. Это по силам каждому, нужно только постоянно об этом помнить. Приклейте на зеркало бумажку: «Больше энтузиазма!» – и вы будете читать ее каждый раз, когда бреетесь или причесываетесь. Положите такую же записку и на письменный стол на работе, и возле кассового аппарата в магазине. Расскажите жене, чем вы занимаетесь, и попросите напоминать вам об энтузиазме – и скажите то же самое секретарше, ассистенту, заместителю, сотрудникам.

Вам придется над этим *поработать*, потому что это для вас очень важно.

Вероятно, кое-кто из учащихся возразит: «У меня и так достаточно энтузиазма, если его станет еще больше, я буду всех раздражать». Если вы считаете, что у вас достаточно энтузиазма, спросите кураторов, что они думают по этому поводу, и последуйте их совету. Десять против одного, что они скажут: «Больше энтузиазма!» Если вы как следует поработаете над тем, чтобы проявлять больше энтузиазма, то обязательно расскажете нам восхитительную историю, когда вам придется выступить перед группой на занятии,

посвященном энтузиазму.

Начинаем играть в политику

Во второй части восьмого занятия ваша группа проведет шуточные выборы (подробности вы узнаете в описании занятия под названием «Предвыборная кампания» на стр. 71–72 этой книги). Сегодня во время занятия с 20:00 до 22:40 куратор поделит группу на три партии – «Стиляги», «Овцеводы» и «Ковбои» – и назначит главу каждой партии.

Эти три группы затем разойдутся по разным углам комнаты и выдвинут по три кандидата (в США номинируются кандидаты на пост губернатора, вице-губернатора и казначея штата, в Канаде – на должности городских чиновников). К концу шестого занятия главы партий назначат ораторов, которые произнесут номинационную речь о каждом из кандидатов на выборах. Остальные будут произносить программные речи, речи в поддержку кандидатов, агитационные речи и пр. Кроме того, каждый из номинированных кандидатов должен подготовить благодарственную речь. *Каждому оратору будет предоставлено ровно 2 минуты.* Помните об этом, когда будете готовить выступление.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию 5

Темы выступлений

18:00–20:00. 60 секунд – та же самая речь, с которой вы выступите на занятии, посвященном «выходу из норки», а также 30 секунд на выступление на состязаниях «Переговори другого» – на любую тему, на которую вы готовы говорить с чувством.

20:00–22:40. 60 секунд. Речь о том, что приводит вас в ярость.

Награды

20:00–22:40. За лучшее выступление, за наибольший прогресс и за особые достижения.

Домашнее чтение

При подготовке к занятию № 6 обязательно прочитайте главы IV и XIV из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Как улучшить память» и «Как заинтересовать слушателей».

Кроме того, продолжайте читать «Как перестать беспокоиться и начать жить» – прочитайте следующие 20 страниц.

Занятие 6

18:00–20:00. Как бороться со словами-паразитами

20:00–22:40. Волшебная формула

Дата _____

Инструктор _____

Как бороться со словами-паразитами 18:00–20:00

Сегодня на занятии с 18:00 до 20:00 возможность выступить представится вам дважды. Сначала вы выступите с 60-секундной речью на тему, которую выберете сами. Затем вы поучаствуете в состязаниях, которые помогут вам избавиться от слов-паразитов и лишних звуков в речи.

Как перестать экать и мекать

Дейл Карнеги

Что такое слова-паразиты? Это и всякие ненужные междометия, и противные «э-э» и «м-м», которые вы слышали сто тысяч раз – и не только в речах, но и в обычном разговоре. Наверняка вы слышали, как кто-нибудь говорить примерно так: «Ну-ка поглядим... э-э... может быть, разумнее всего было бы... м-м... назначить... гм... комитет, чтобы исследовать... э-гм... проблему в целом».

Как же избавиться от слов-паразитов? Сначала надо выявить, по каким причинам они появляются, а затем искоренить причины. Главная причина появления слов-паразитов – то, что вы начинаете говорить, еще не зная в точности, что собираетесь сказать. При этом вам волей-неволей приходится приостанавливаться, чтобы подумать. А когда вы приостанавливаетесь, чтобы подумать, вы склонны заполнять паузы звуками вроде «э-э» и «м-м».

Думайте только о том, о чем говорите

Еще одна причина появления слов-паразитов – то, что вы пытаетесь говорить, когда думаете о чем-то другом, а не о том, что говорите.

Чтобы избавиться от слов-паразитов, запомните два «не надо»:

1. Не надо пытаться говорить одно, а думать совсем другое.
2. Не надо начинать говорить, пока вы не поняли, что хотите сказать.

Состязания по борьбе со словами-паразитами

Для этого состязания куратор поделит группу на две команды – «Эки» и «Меки». Команды должны выстроиться друг против друга.

Куратор даст первому из соревнующихся тему для выступления в течение 30 секунд. Как только участник договорит, он должен немедленно объявить тему для выступления следующему участнику из другой команды. Обязательно подготовьте тему заранее – если вы не успеете сформулировать ее за пять секунд, ваша команда получит штрафное очко.

Каждый раз, когда с ваших губ сорвется слово-паразит, команда противника должна щелкнуть пальцами. Каждое слово-паразит будет стоить вам и вашей команде штрафное очко. Побеждает та команда, которая наберет меньше штрафных очков.

Вы должны четко и ясно донести до противника свое выступление, и помните, что пока вы это не сделали, вы «в прямом эфире». Если вы станете экать и мекать, пока будете говорить, это обернется против вас. Естественно, чем труднее учащемуся говорить на заданную тему, тем больше ему придется размышлять над ней прямо во время выступления и тем скорее он скажет «Э-э» – и его команда получит штрафное очко. Вот и попробуйте задать противнику темы вроде «Тарифы», «Как предотвратить войну», «Любовь», «Хот-доги», «Ногти» – веселье вам обеспечено. Не нужно задавать слишком сложные или слишком простые темы – куратор решит, годится ли ваша тема для состязаний, и может потребовать дать противнику другую.

Куратор будет вести счет и объявит, какая команда победила.

На следующих занятиях, когда кто-нибудь провинится и позволит себе экать или мекать, группа должна будет постучать по стаканам или щелкнуть пальцами. Когда учащийся начнет замечать собственные «э-э» и «м-м» – это произойдет после нескольких недель такого лечения, – он перестанет их произносить.

Правила состязания

Состязание по борьбе со словами-паразитами проводится по следующим правилам:

1. Слово-паразит не засчитывается, если команда противника не щелкнула пальцами и не показала тем самым, что она его заметила.

2. Учащийся должен начать говорить в пределах трех секунд после того, как ему задали тему.

3. Выступление должно длиться все отведенные 30 секунд. Штраф – одно очко.

4. Если во время выступления возникла пауза более чем в три секунды, команда получает одно штрафное очко.

5. Каждый участник должен быть готов объявить тему для следующего выступления сразу после того, как закончит говорить. Если он не успеет это сделать, его промах будет стоить команде одно штрафное очко.

6. Куратор должен исполнять роль рефери. Он выносит решение во всех сомнительных случаях – например, что это было: «э-э» или вы просто шмыгнули носом? Кроме того, он имеет право отклонить любую тему на свое усмотрение как слишком трудную или слишком простую и потребовать, чтобы учащийся задал противнику более подходящую тему.

Вы можете сделать нам большое одолжение

Нет ли у вас друзей и знакомых, которым было бы полезно пройти Курсы Дейла Карнеги? Если да, не дадите ли вы нам их имена и фамилии?

Нам пригодятся фамилии лишь тех людей, с которыми вы говорили о наших курсах и которые проявили интерес к ним.

Сегодня куратор раздаст вам бланки, на которых вы можете написать фамилии и адреса своих друзей, которые хотели бы пройти наши курсы. Мы не будем ссылаться на вас и упоминать ваше имя, если вы не дадите нам на это письменного разрешения. Мы разошлем этим людям приглашения на следующее открытое занятие, чтобы они сами посмотрели, правда ли, что Курсы Дейла Карнеги – то, что им нужно и что они давно искали, или нет.

Обязательно заполните сегодня наш бланк и отдайте куратору или возьмите его домой и принесите на следующей неделе.

Волшебная формула 20:00–22:40

На прошлой неделе вам выдали брошюру Дейла Карнеги под названием «Как ввести волшебство в волшебную формулу». (Если вас не было на прошлом занятии и вы не получили брошюру по почте, настоятельно просим вас зайти в офис Курсов Дейла Карнеги в вашем городе и забрать свой экземпляр.)

Волшебная формула – инструмент, которым вы будете пользоваться всю оставшуюся жизнь. Вы будете применять ее каждый раз, когда вам придется убеждать кого-то сделать что-то, поскольку:

1. Эта формула проста и логична.
2. Это естественный и нормальный способ донести до собеседника свою мысль.

Сегодня вы должны будете произнести перед слушателями речь, в которой вы попросите их *что-то сделать*, и в этом выступлении должно быть три этапа: тезис, довод и пример. Тему для выступления выберите любую, какая вам понравится, но оно обязательно должно быть основано на волшебной формуле, а следовательно, *требовать от слушателей действия*. Если ваш тезис *не требует действия*, инструктор спросит: «Что вы хотите, чтобы мы сделали?» – и будет повторять этот вопрос, пока не добьется от вас призыва к действию. Подробности вы найдете в брошюре «Как ввести волшебство в волшебную формулу».

Эта формула, которую вы частично примените сегодня, годится не только для выступлений – это формула и для писем, рекламы и служебных распоряжений.

Как вы узнаете из брошюры «Как ввести волшебство в волшебную формулу», формула состоит из пяти этапов: «Кхм», тезис, довод, пример, «Ну как?».

Подготовьтесь к сегодняшнему выступлению лишь отчасти

Мы хотим, чтобы вы подготовили лишь три этапа формулы, «среднюю тройку» – тезис, довод и пример. На следующей неделе вы добавите «Кхм» в начале и «Ну как?» в конце – и получите завершённое выступление согласно волшебной формуле: «Кхм», тезис, довод, пример, «Ну как?».

Однако не забывайте, что сегодня вы должны подготовить только тезис, довод и пример. На это выступление вам отведено полторы минуты.

Прежде чем вы выступите сегодня, инструктор поможет группе разработать несколько выступлений по плану «тезис, довод и пример», соответствующих волшебной формуле. Это делается только для того, чтобы показать, насколько просто применять волшебную формулу.

Мы подготовим ваше выступление вместе

Затем инструктор проверит, какие тезис, довод и пример подготовил каждый из учащихся в группе, и посмотрит, соответствуют ли они правилам. Начнет он с первого учащегося в переднем ряду (а может быть, и с последнего в последнем или с того, кто сидит в середине – так что не пытайтесь перехитрить его и сесть там, где вас спросят в последнюю очередь!) и попросит этого учащегося сообщить тезис своего будущего выступления, довод и – в нескольких словах – пример.

Когда настанет ваша очередь, вы должны представить три этапа в виде скелета – так, чтобы инструктор смог решить, годятся ли для выступления первые два пункта и подходит ли к ним третий (пример). Скажите так: «Мой тезис – ...; довод – ...; а пример, вкратце, таков: ...».

Если все три пункта годятся, инструктор так и скажет. Если нет, он начнет корректировать ваше выступление и будет работать над ним – с помощью всей группы, – пока не поможет вам создать удовлетворительные тезис, довод и пример. Затем он перейдет к следующему учащемуся – и так до тех пор, пока не опросит всю

группу.

Обязательно учтите все замечания и исправления!

На это у вас уйдет все время до перерыва. Если после того, как инструктор проверит ваши тезис, довод и пример, он сам или кто-то из ваших соучеников посоветует вам что-то, отчего речь станет лучше, во время перерыва обязательно пересмотрите свое выступление и учтите все предложенные исправления. Например, если инструктор укажет вам на то, что пример не соответствует доводу, и поможет подобрать новый, подходящий, в выступлении после перерыва используйте новый пример, а не старый. Если вы не поняли совета или нуждаетесь в помощи, попросите инструктора или куратора помочь вам во время перерыва.

После перерыва у вас будет 90 секунд, чтобы изложить три этапа своей речи – тезис, довод и пример – целиком.

Проследите, чтобы ваш тезис призывал к действию – ведь мы произносим речь-призыв. Тезисом должна быть не фраза «“Красный Крест” – великая гуманитарная организация», а требование «Жертвуйте в “Красный Крест”». Не говорите «Страховка от болезней и несчастных случаев стоит вложенных денег» – скажите «Купите нашу страховку от болезней и несчастных случаев». То есть попросите слушателей что-то сделать.

Если вы выступаете на публике, вам не обязательно строго следовать этому правилу. В таком случае можно выдвинуть тезис «Общедоступная государственная медицина – благородное дело» и привести довод «Поскольку тогда бедняк получит такое же качественное медицинское обслуживание, как и богач». Но на наших занятиях вы получите больше всего пользы от инструктора, именно если сделаете тезисом вашего выступления призыв к действию. (Разумеется, вам не нужно будет приводить такие конкретные подробности, как в части «Ну как?».)

Как только вы выскажете тезис, призывающий к действию, придумать хороший довод будет несложно. Затем нужно будет

обеспечить слушателей примером.

Главное – пример

Главные цели примеров – сделать ваше выступление:

- интересным,
- убедительным,
- понятным,
- запоминающимся.

Цель примеров – поддержать тезис и довод. По сути дела, это *доказательство* (устное свидетельство истинности) вашего тезиса и доводов. Учащиеся чаще всего используют в своих выступлениях в качестве примеров *случаи* или *эпизоды* – когда оратор описывает какое-то происшествие. Разумеется, доказать свой тезис вы можете не только рассказом о происшествии. Можно использовать факты, статистику, свидетельства специалистов, наглядные демонстрации, аналогии или экспонаты.

Какой пример подобрать? Наши советы

Дадим вам несколько полезных советов по выбору примера.

1. Пример должен быть достаточно кратким – иначе вы не уложитесь в регламент, – однако и достаточно долгим – иначе он не будет интересным. (Если пример состоит из одной-двух фраз, в него едва ли уместится столько фактов и столько сведений, чтобы он заинтересовал слушателей.)

2. Если в качестве примера вы выбрали рассказ о каком-то случае, это должен быть реальный случай – а не воображаемый. (Пример, начинающийся со слов «Представьте себе» или «Если», редко бывает убедительным.)

3. Пример должен быть конкретным, то есть содержать факты. Не начинайте со слов «Однажды мы с другом отправились на рыбалку». Это недостаточно конкретно. Кто ваш друг? Когда это было? Куда вы поехали? Пример будет гораздо лучше, если вы

скажете: «В прошлом году, в самом начале сентября, мы с моим приятелем Джоном Дж. Джонсом из Смитвилля отправились на рыбалку на озеро Смит, что к северу от Смитвилля».

4. Пример должен быть подходящим, то есть в точности подтверждать ваш тезис и довод и относиться именно к ним.

Когда подбираете пример, спросите себя: «Что именно я стараюсь доказать?» Скажем, ваш тезис таков: «Если учишься в университете, нужно уметь выступать публично», а довод – таков: «Когда вы научитесь выступать публично, то сможете лучше выступать с докладами и сдавать устные экзамены, а значит, получите более высокие оценки». Теперь задайте себе вопрос: «Есть ли среди моих знакомых человек, который научился выступать публично и в результате стал лучше делать доклады и сдавать устные экзамены и получал более высокие оценки?» Если есть, можно без всяких сомнений рассказать об опыте этого человека в качестве примера.

Только не нужно вздыхать с облегчением и говорить: «Ну вот, я подобрал хороший пример». Нет! До начала сегодняшних занятий обязательно обдумайте свой пример еще раз. Для этого сначала выскажите тезис и довод, а затем задайте себе вопрос: «Подкрепляет ли мой пример этот довод?» Если да, воспользуйтесь этим примером, если нет, подыщите более подходящий.

Постарайтесь в качестве примера рассказать о случае, в котором есть живость, действие и движение. Лучше всего привести пример из собственной жизни или из жизни вашего близкого знакомого.

Тема должна быть простой

Предупреждение: когда вы будете готовить сегодняшнее выступление, не просите аудиторию совершить что-то масштабное: установить мир во всем мире, спасти демократию, сбалансировать государственный бюджет. Почему? Потому что, для того чтобы с толком рассказать об этих задачах, вам мало будет 90 секунд, которые вы получите в свое распоряжение на занятии, – не хватит и часа, а может быть, и дня, и года. Поэтому попросите слушателей

сделать что-то простое – купить ваш товар, быть терпеливее с детьми, применять в жизни принципы из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей». Попросите сделать что-то небольшое – такое, что известно вам на опыте. Пусть ваше выступление будет простым. Пусть оно будет кратким. Помните, у вас есть всего 90 секунд на то, чтобы изложить свой тезис, довод и пример.

Готовьтесь к выборам

Сегодня председатели предвыборных комитетов назначат ораторов для выборов на занятии № 8.

Начали ли вы действовать с энтузиазмом?

Даже если вы не получили от этих курсов ничего, кроме способности ощущать и выражать подлинный энтузиазм, ваши деньги уже окупились – и многократно!

Поймите, что вы никогда не добьетесь полного успеха, если не подкрепите свои природные способности искренним энтузиазмом. Он понадобится вам не только в выступлениях, но и в разговорах, письмах, бизнесе, профессии, общественной и домашней жизни.

Последовали ли вы совету, который получили неделю назад – совету немедленно начать вести себя так, словно энтузиазма у вас в десять раз больше обычного? Помните, вы делаете это по двум причинам:

1. Если вы будете действовать с энтузиазмом, то и в самом деле проникнетесь энтузиазмом.

2. Если вы будете действовать с бешеным энтузиазмом, то сможете на занятии № 9 рассказать нам замечательную историю о том, как помог вам энтузиазм, причем рассказать с подлинным энтузиазмом.

Просим вас честно проверить этот совет на практике – начните прямо сейчас, если еще не начали!

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 6

Темы выступлений

18:00–20:00. Два выступления: № 1, 60 секунд, на любую выбранную тему. № 2, 30 секунд, на тему, которую вы получите на состязании по борьбе со словами-паразитами.

20:00–22:40. 90 секунд; подготовьте тезис, довод и пример – не более того – для речи, в которой вы попросите слушателей что-то сделать.

Награды

Сегодня мы наград не присуждаем.

Домашнее чтение

Для подготовки к занятию № 6 прочтите главу XV из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Как добиться действий».

Кроме того, обязательно перечитайте и изучите брошюру, которую вы получили на прошлой неделе – брошюру Дейла Карнеги «Как ввести волшебство в волшебную формулу».

Кроме того, прочитайте следующие 30 страниц из книги «Как перестать беспокоиться и начать жить».

Занятие 7

18:00–20:00. Как продумать речь до конца

20:00–22:40. Что такое «Кхм» и «Ну и как?»

Дата _____

Инструктор _____

Как продумать речь до конца 18:00–20:00

Прежде чем вы сегодня выступите, как обычно, с речью, вас попросят подняться, встать рядом со своим стулом и продекламировать алфавит – с чувством и энтузиазмом.

Вас будут тренировать, пока вам не удастся привнести в свою декламацию алфавита чувство и эмоцию. Вас научат энергично жестикулировать и произносить алфавит так, словно для вас это самое важное на свете.

После такого переигрывания выступить с обычной речью будет проще простого.

А теперь – ваше выступление

О чем вы будете говорить сегодня? О чем угодно – лишь бы вы *заслужили право об этом говорить.*

На выступление вам отводится 90 секунд.

Перечитайте брошюру «Как легко и быстро научиться выступать публично». Там вы наверняка найдете отличные темы для выступления.

Может быть, вам подойдет одна из этих тем

Если вы хотите, чтобы мы подсказали вам тему, – как вам понравится вот такая: «Что хорошо и что плохо в наших магазинах»? Представьте себе, что вам предложили выступить на банкете местных розничных торговцев. Они очень хотят усовершенствовать

свои методы, а особенно – обслуживание покупателей. Они попросили вас рассказать им, что хорошо и что плохо в работе их продавцов, их администраторов, их магазинов, что вам нравится и не нравится в их ассортименте. Они уверили вас, что с радостью примут любую критику – и конструктивную, и деструктивную. Они умоляют вас рассказать все! Вот и расскажите. Однако при этом руководствуйтесь девятью способами, как изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования – эти способы вы найдете на стр. 115 этой книги.

Не забудьте проиллюстрировать примерами все свои тезисы. Если вы говорите о невежливых продавцах, приведите конкретный пример, расскажите, как вас обидел продавец в каком-нибудь магазине.

Если не хотите говорить о магазинах, расскажите нам о том, что лучше – купить новую машину или поддержанную. Этот вопрос обсуждают уже десятилетиями и никак не могут прийти к однозначному решению. Если у вас есть сложившееся мнение, вы имеете возможность произнести сильную речь.

А может быть, вас волнует вопрос запрета на курение в общественных местах? Вы за или против?

А вот еще одна бесприкрытая тема: «Вежливость и невежливость полицейских, с которыми я сталкивался».

Вероятно, у вас есть другие темы, которые вам нравятся еще больше? В таком случае выберите их.

Разумеется, вам есть что сказать!

Возможно, вам кажется, будто вам нечего сказать по вышеприведенным темам – и вообще нечего сказать. Что ж, не исключено, что сейчас это так и есть. Тем не менее выберите тему, которая вам больше всего по душе, и начните готовить ее по следующему плану.

1. Обдумайте ее на досуге.
2. Записывайте все идеи, которые придут вам в голову.

3. Поговорите о ней с друзьями.

4. *Подумайте* над ней. (Вам страшно, что стоит вам оказаться перед аудиторией и речь сразу же вылетит у вас из головы? Если да, сделайте несколько пометок и при необходимости заглядывайте в них во время выступления, только не вздумайте писать всю речь заранее!)

Главный пункт – «подумайте над речью». Если вы всерьез подумаете над ней, то обнаружите, что каждая мысль влечет за собой следующую. Идеи будут накапливаться. Примеры и иллюстрации возникнут сами собой.

За несколько дней у вас накопится столько материала, что станет трудно уложиться в 90 секунд.

Не забывайте: речи не возникают в голове разом, с начала до конца. Они развиваются медленно и растут днем и ночью, словно дитя.

Как оценивать сегодняшние выступления

После выступления каждого из ваших соучеников просим вас взять в руки эту книгу и задать о его выступлении семь перечисленных ниже вопросов. Если ответ на большинство вопросов будет «нет», речь, вероятно, не удалась.

Итак, вопросы.

К самому оратору:

1. Понимает ли оратор досконально, о чем он говорит, заслужил ли он право выступать на эту тему?
2. Искренне ли он сам интересуется этой темой?
3. Стремится ли он донести свою мысль до аудитории?
4. Приятно ли ему выступать на эту тему?

К его речи:

1. Имеет ли она основную мысль?
2. Понятна ли она?
3. Проиллюстрирована ли она примером?

Разумеется, если вы говорите о чем-то печальном или огорчительном, очевидно, нельзя ожидать, что вам будет приятно выступать на эту тему. Поэтому для некоторых речей придется сделать исключения.

Однако в целом помните, что если вам неприятно выступать с речью, то аудитории будет неприятно вас слушать.

В ваших силах контролировать то, как аудитория воспримет ваши слова. Что нужно для этого делать? Контролировать собственное настроение. Если вы полны энтузиазма, ваши слушатели тоже будут полны энтузиазма. Если вы равнодушны, слушатели тоже будут равнодушны. Настроение заразно!

Что такое «Кхм» и «Ну как?» 20:00–22:40

Сегодня вы построите выступление по всем пяти пунктам волшебной формулы. Для подготовки обязательно перечитайте пять «Кхм», рекомендованных в нашей брошюре «Как ввести волшебство в волшебную формулу». Более того, непременно перечитайте всю брошюру несколько раз, прежде чем начинать готовиться к сегодняшнему выступлению.

Прежде чем инструктор выслушает ваши выступления, он проверит у всей группы «Кхм» и «Ну как?», чтобы убедиться, что они подходят для выступлений. Если окажется, что кто-то неверно понял задание, инструктор обратится к группе, чтобы она помогла соученику подобрать то, что нужно.

Поскольку обеспечить каждого учащегося подходящими «Кхм» и «Ну как?» – это процесс долгий и медленный, хотя крайне полезный, скорее всего, на него уйдет все время до перерыва – причем не исключено, что на перерыв вас отпустят позднее обычного.

Когда инструктор опросит всю группу и убедится в том, что у каждого есть подходящие «Кхм», способные заинтересовать слушателей, и «Ну как?», призывающие к конкретным, простым и сильным действиям, он предложит каждому из вас выступить с

законченной речью продолжительностью две минуты. Времени у него хватит только на то, чтобы сказать, верно ли вы применили формулу. Наивысшая похвала, на которую вы вправе сегодня рассчитывать, это «Хорошо» – и это и вправду наивысшая похвала. Комментировать ваше выступление инструктор станет только в том случае, если вы допустили какую-то ошибку, – в этом случае он потребует, чтобы вы повторили ту часть, которая не соответствует нашим правилам, но уже без ошибок.

Чтобы подготовить сегодняшнее выступление, возьмите речь из трех пунктов, которую вы произнесли неделю назад, и поставьте в начале завязку – «Кхм», а в конце – призыв к действию – «Ну как?», – а затем изложите конечный продукт в течение двух минут, причем как можно оживленнее и, кстати, с гордостью, потому что это будет невероятно зажигательная речь.

Проверьте, чтобы в вашем сегодняшнем выступлении были все пять этапов волшебной формулы, причем в правильном порядке: «Кхм», тезис, довод, пример и «Ну как?». Мы уже объяснили в брошюре «Как ввести волшебство в волшебную формулу», что, когда вы будете выступать вне курсов, вам необязательно придется учитывать все пять этапов или строить выступление именно в таком порядке. Но сегодня вы получите наибольшую помощь от инструктора и соучеников, только если в вашем выступлении будут все пять этапов в указанном порядке.

Как бы вы ни начали сегодняшнее выступление, просим вас всеми силами избегать ошибки, от которой предостерегает Дейл Карнеги в брошюре «Как ввести волшебство в волшебную формулу» – постарайтесь, чтобы начало вашей речи не было скучным, банальным, нравоучительным, предсказуемым или слишком уж очевидным. Когда придумаете начало, спросите себя: «Не звучали ли эти слова уже два миллиона раз?» Если да – откажитесь от такого начала. (Вы же понимаете, что мы имеем в виду: «Кто рано встает, тому Бог подает», «Без труда не вытянешь и рыбки из пруда» и прочие набившие оскомину трюизмы.) Подумайте, не слишком ли

очевидно то, что вы хотите сказать. Если да, вам не удастся заинтересовать аудиторию. (Например, «Если вы кого-нибудь убьете, у вас будут крупные неприятности», «Быть патриотом – долг каждого гражданина» – от подобных заявлений сразу клонит в сон.)

Постарайтесь пореже начинать выступление с вопроса

Ни в коем случае не начинайте выступление с вопроса, если вы не уверены, что он заинтересует слушателей. И ни в коем случае не требуйте, чтобы в ответ на ваш вопрос слушатели поднимали руки, если этот вопрос скучен или очевиден. (Например, «Сколько народу в этом зале хотят получить миллион долларов? Поднимите руки!». Естественно, получить миллион долларов не откажется никто, поэтому начинать так речь глупо и нецелесообразно.)

Проверьте, чтобы ваше «Кхм» соответствовало всей остальной речи, прямо относилось к ней. Если оно интересно аудитории, этого мало, – надо, чтобы от него вы могли естественным образом перейти к следующей части речи.

Кроме того, проследите, чтобы ваше «Ну как?» требовало конкретных действий, которые по силам вашим слушателям и легко выполнимы.

Важный совет

Пожалуйста, помните, что для подготовки к занятию № 9, посвященному энтузиазму, вам нужно каждый день с утра до вечера проявлять энтузиазм в десять раз больше обычного – а на девятом занятии вы расскажете, что вы делали и как реагировали окружающие на ваш повышенный энтузиазм.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 7

Темы выступлений

18:00–20:00. 90 секунд. Выступление на любую тему, на которую вам нравится рассуждать и *на которую вы заслужили право говорить.*

20:00–22:40. 2 минуты. Речь, построенная по полной волшебной формуле.

Награды

20:00–22:40. Карандаши за лучшее выступление, за наибольший прогресс и за особые достижения.

Домашнее чтение

Для подготовки к занятию № 7 прочитайте главы IX – «Как начать выступление» – и XI – «Как завершить выступление» – из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

Из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» прочитайте часть III – «Двенадцать способов склонять людей к своей точке зрения».

Продолжайте читать «Как перестать беспокоиться и начать жить» – прочитайте следующие 20 страниц.

Не забывайте раздел «Улучшение навыков устной речи» в конце каждой заданной главы в книге «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

Занятие 8

18:00–20:00. Как не терять головы во время выступления

20:00–22:40. Предвыборная кампания

Дата _____

Инструктор _____

Обратите внимание на изменение в распорядке занятий

Все занятия, кроме этого, построены так, что первую часть, с 18:00 до 20:00, ведут кураторы, а вторую – с 20:00 до 22:40 – инструктор. Сегодня и только сегодня этот порядок изменится: инструктор займется вами во время первой части занятия, а кураторы – во время второй. Это делается для того, чтобы хватило времени на предвыборную кампанию.

Как не терять головы во время выступления 18:00–20:00

Главная цель сегодняшнего занятия – помочь вам понять, насколько вам легко говорить в течение 90 минут вообще без формальной подготовки, при условии, что говорите вы о том, что знаете, о том, о чем хотите говорить, о том, о чем вы заслужили право говорить, причем потратили на это пять-десять лет.

Сегодня, когда группа соберется, вам выдадут список тем, на которые вы сможете говорить с легкостью. Выберите любую по своему вкусу, главное – чтобы вы чувствовали, что заслужили право обсуждать ее. Расскажите, что вы знаете об этом предмете по собственному опыту и наблюдениям. Если вы так поступите, то, наверное, сможете выступить куда лучше, чем вам сейчас кажется. Если вам не понравятся темы из списка, который вы получите от инструктора, попросите его дать вам другую тему.

Нужно ли вам следовать в своем выступлении волшебной формуле? Да, если вы произнесете речь, в которой будет содержаться призыв к действию – речь, в которой вы попросите слушателей что-то сделать. Если вы выберете именно такую тему, следуйте нашему плану.

Как только вы выберете тему, спросите себя, как вы относитесь к этому вопросу. Возможно, вам не придется задаваться этим вопросом касательно некоторых тем – например, развода: вы и так это знаете. К примеру, вы уверены, что законы о разводе должны стать строже, и хотите призвать ваших соучеников к тому, чтобы они произнесли речи против чересчур либерального законодательства о разводе, – значит, это ваш тезис. Теперь подумайте о примере, который подтвердит ваш тезис и довод. Затем призовите к действию в последней фразе выступления – в вашем «Ну как?». Если у вас останется время, поработайте и над «Кхм». Если времени нет, начинайте сразу с тезиса.

Главной проблемой станет подыскать подходящий пример, поэтому прислушайтесь к нашему совету – попробуйте выбрать такие тезис и довод, для которых легко найти пример.

Если ваше выступление не содержит призыва к действию, применяйте только те составляющие волшебной формулы, которые вам нужны.

Читайте и перечитывайте эту брошюру

Для подготовки к вашему сегодняшнему выступлению обязательно перечитайте и проработайте брошюру «Как легко и быстро научиться выступать публично». Вы получили экземпляр этой брошюры на втором занятии наших курсов и должны перечитывать ее раз в неделю на протяжении всех курсов.

Не забудьте, а то пожалеете!

На девятом занятии вы расскажете о своих экспериментах с супер-энтузиазмом. Чтобы набраться опыта, о котором вам нужно

рассказать, вы должны следовать правилу «Вести себя так, словно энтузиазма у вас в десять раз больше обычного».

Если вы еще не начали следовать этому правилу, обязательно начните прямо сейчас. Если начали, продолжайте. Вы получите колоссальные дивиденды с самого скромного вложения.

Предвыборная кампания 20:00–22:40

Скорее всего, выступить в защиту того или иного кандидата на ту или иную должность рано или поздно придется каждому. Сегодня вы узнаете, как выступать с предвыборными речами, – а заодно и повеселитесь, как не веселились уже много-много лет.

Итак, сегодня в нашем маленьком городке вершатся большие дела. Все на выборы! Сегодня за ваш голос будут бороться три команды кандидатов – «Стиляги», «Овцеводы» и «Ковбои»! Вы услышите номинационные речи! А потом – речи в поддержку кандидатов! А потом выступят сами кандидаты и расскажут вам, как они спасут мир, если их выберут, как они снизят налоги и сбалансируют бюджет! Говорите не дольше двух минут – колокольчик работает как обычно. Огнестрельное оружие на занятие не приносить, бар в отеле будет закрыт!

ВНИМАНИЕ! Это не занятие по выступлениям в экстремальных условиях. Каждому оратору дадут выступить безо всяких помех и замечаний со стороны аудитории. Дежурный куратор проследит, чтобы закон, запрещающий шикать, исполнялся неукоснительно.

О, этот судьбоносный вечер!

Приходите на занятие готовым произнести зажигательные речи в защиту ваших любимых кандидатов – речи, которые соберут им большинство голосов! О, какое интересное занятие предстоит нам сегодня! Иногда партии устраивают парады – «Стиляги» в картонных цилиндрах, «Ковбои» в огромных сомбреро и кожаных штанах, «Овцеводы» в соломенных шляпах и комбинезонах! Лозунги!

Плакаты! Транспаранты! Партийные гимны! Листовки! Один производитель сигар, посещавший наши курсы, сделал даже рекламные сигары с названием партии на этикетке. Одна группа устроила трансляцию по гостиничному радио. Еще одна наняла оркестр! А как-то раз парад возглавил «Тяни-Толкай»: один человек изображал его переднюю голову, второй – заднюю. Один жал избирателям руки, второй хлопал их по спине – и вместе они набрали уйму голосов!

Не удивляйтесь, если на последнем голосовании окажется, что не выбрали никого. Не исключено, что урну с бюллетенями украли или подменили. Помните – это бурлеск!

Как мы любим выборы – и как мы сегодня порезвимся! Приводите друзей, пусть и они повеселятся с нами!

Только не нужно делать занятие слишком сложным. Оно не может продлиться больше трех-четырех часов. Не надо вкладывать в него слишком много сил и ресурсов. Помните – это игра!

Сегодня мы рады гостям

Сегодня мы предлагаем каждому нашему учащемуся привести с собой гостей. Таким образом у нас получится новая обширная аудитория, на которой мы с удовольствием потренируемся.

Умоляем, закликаем, не заучивайте речь наизусть!

Некоторые учащиеся делают серьезную ошибку: они записывают и учат наизусть свои предвыборные речи. Не делайте этого ни за что, никогда, ни в коем случае!!! Если вы так поступите, ваша речь неминуемо прозвучит натянуто и безжизненно. Вызубренная речь звучит не так, как должно звучать обращение живого человека к живым людям. Она звучит именно так, как ей положено, – как вызубренные слова. Вызубренные слова не затрагивают сердца слушателей, а только навевают скуку.

Подумайте над своей сегодняшней предвыборной речью. Несколько раз прокрутите ее в голове. Когда будете говорить,

веселитесь от души. Вложите в свою речь искру и добрый юмор. Ну и что, если вы забудете что-то сказать? Подумаешь! Никто, кроме вас, об этом не узнает. Не сбивайтесь. Говорите что-нибудь, что угодно, главное – быстро. Порезвитесь!

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 8

Темы выступлений

18:00–20:00. 90 секунд. Экспромт.

20:00–22:40. 2 минуты. Предвыборные речи.

Награды

18:00–20:00. Карандаши за лучшее выступление, за наибольший прогресс и за особые достижения.

Домашнее чтение

Для подготовки к занятию № 8 прочитайте главу V – «Как не дать слушателям заснуть» – из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров». Не забудьте раздел «Улучшение навыков устной речи» в конце каждой главы в этой книге.

Прочитайте также следующие 20 страниц из книги «Как перестать беспокоиться и начать жить».

Занятие 9

18:00–20:00. Забавный и к тому же полезный фокус

20:00–22:40. Как заставить магию энтузиазма работать на вас

Дата _____

Инструктор _____

Забавный и к тому же полезный фокус 18:00–20:00

Если вы не преодолеете стеснительность, то никогда в жизни не сможете блистать в беседах, на конференциях и на выступлениях.

Сегодня ваш куратор научит вас забавному фокусу, который поможет вам научиться не думать о себе во время выступления.

Вот этот фокус: вы должны выступить с речью, в которой спародируете какого-нибудь киноактера, радиоведущего, политика, куратора, инструктора, соученика, а лучше всего – самого себя.

«Как это – спародировать?» – спрашивают некоторые учащиеся. Вот как трактует это слово словарь: «Изображать в смешном, карикатурном виде, подражать, вызывая комический эффект». Вот и ваша пародия должна вызвать комический эффект.

Разумеется, это в ваших силах!

Может быть, кто-то из ваших соучеников говорит слишком быстро? Можете спародировать его манеру говорить, выпалив свою речь на предельной скорости. Кто-то слишком часто экает и мекает? Спародируйте его – произнесите речь с «э-э» перед каждым словом. Кто-то из ваших знакомых всегда начинает выступление с извинений? Спародируйте его – произнесите еще более длинное, униженное, ненужное и глупое извинение. Кто-то из ваших соучеников расхаживает по подиуму, когда говорит? Спародируйте его – произнесите речь, бегая по подиуму туда-сюда. Кто-то из инструкторов склонен поучать вас, как школьников? Спародируйте его – изобразите его замечания на чье-то выступление, только

говорите в три раза вышемернее. Кто-то из ваших соучеников постоянно жеманничает? Произнесите речь, жеманную на сто процентов. Все это – отличные пародии!

Однако самой лучшей пародией все равно будет пародия на себя. Каков ваш главный ораторский недостаток? Может быть, вы говорите слишком быстро или слишком медленно, слишком громко или слишком тихо? Жестикулируете слишком бурно или слишком скупое? Говорите чересчур монотонно? Путаетесь, вечно говорите не то? Обдумайте два-три худших своих недостатка. А теперь подумайте, как их можно подчеркнуть и преувеличить – и пародия готова.

Вот видите: сделать хорошую пародийную речь – пара пустяков. Именно этого мы и ждем от вас на сегодняшнем занятии.

Вам нужно будет произнести пародийную речь продолжительностью самое меньшее 30 секунд – в вашем распоряжении будет до 120 секунд.

После первого тура речей у вас, вероятно, останется время и на второй тур, а может быть, и на третий. Вы сами увидите, что во второй раз вам будет легче, а в третий – еще легче.

Как заставить магию энтузиазма работать на вас 20:00–22:40

Энтузиазм – условие успеха!

Дейл Карнеги

Как-то раз я брал интервью у Чарльза Самнера Вулворта. Вместе со своим братом Фрэнком Вулвортом он основал индустрию магазинов-«центовок» – где все продавалось за 5 или 10 центов. Впоследствии из них выросла сеть универмагов «Вулворт». Мы заговорили о том, какие условия необходимы для успеха, и мистер Вулворт заметил: «Человек способен преуспеть в чем-то только тогда, когда он относится к этому с энтузиазмом».

Это справедливо для ораторского искусства в той же степени, что и для торговли. Да-да – я выслушал и критически разобрал свыше ста двадцати тысяч выступлений и пришел к выводу, что преуспеть в ораторском искусстве невозможно, если нет энтузиазма. Главные качества любого выступления – это искренность и энтузиазм.

В ваших руках – то, как слушатели отнесутся ко всему, что вы говорите: их отношение – отражение вашего отношения. Если вам скучно – им станет скучно. Если вы вялы – они станут вялыми. А если то, что вы говорите, волнует вас самих, если вы пышет энтузиазмом – слушатели волей-неволей заразятся вашим вдохновением. Энтузиазм заразен, как ветрянка, но в два раза увлекательнее. Что касается меня, я уверен, что любым, даже самым крошечным своим успехом в обучении ораторскому искусству я обязан энтузиазму в гораздо большей степени, нежели каким-то особым познаниям. Вы можете отправиться в Гарвард или Принстон и прослушать там сорок лекционных курсов по ораторскому искусству, но если в вашей речи не будет энтузиазма, вы будете словно дятел, который долбит сухое дерево.

У кого энтузиазм, тот и побеждает

Несколько лет назад Фредерик Уильямсон, который тогда был президентом Нью-Йоркской Центральной железной дороги, объявил, что энтузиазм – «недооцененный секрет успеха». Мистер Уильямсон, выпускник Йеля, был человек необычайно консервативный. Он не признавал новоиспеченных теорий, он никогда не брался за дело без основательной подготовки. Однако, когда я спросил его в радиоинтервью, каков, по его мнению, секрет успеха, он ответил: «Чем дольше я живу, тем больше убеждаюсь в том, что недооцененный секрет успеха – это энтузиазм. Как правило, разница между теми, кто добился успеха, и теми, кто потерпел неудачу, не так уж велика и не слишком бросается в глаза – во всем, что касается навыков, способностей, ума. Но если взять двух человек, практически равных друг другу, то стрелка весов

качнется в сторону того, кто полон энтузиазма. А человек посредственных способностей, наделенный энтузиазмом, часто опережает того, кто обладает первоклассными способностями, но лишен энтузиазма». Да – и оратор посредственных умственных способностей, наделенный энтузиазмом, часто опережает оратора первоклассных способностей, но лишенного энтузиазма. Я это знаю. Я видел это много сотен раз. Это не теория. Я излагаю вам факты – факты, которые наблюдал лично.

Вы не такой энтузиаст, как полагаете

Думаете, легко заставить учащихся говорить с энтузиазмом? Ничего себе легко! Я как инструктор не сталкивался с более трудной задачей. Почему? Потому что в некоторых случаях учащиеся рассказывают о том, что их вовсе не интересует. А иногда совершают другую ошибку – доверяют собственным ушам. Им кажется, будто в их речи достаточно живости, а на самом деле – нет.

Три способа пробудить энтузиазм в собственной речи

Сегодняшнее занятие посвящено тому, чтобы научить вас говорить с энтузиазмом.

Сегодня вам предложат проделать три упражнения, которые помогут вам вложить в свою речь энтузиазм – «недооцененный секрет успеха».

1. Встряхнитесь и проснитесь!

Сегодня в качестве предварительной разминки встаньте перед классом и побейте себя кулаками в грудь, словно матерая горилла, или побоксируйте немного с воображаемым противником. Так поступал Гудини^[8]. Гудини всегда боксировал с воображаемым противником, прежде чем выходить на сцену и показывать свои несравненные фокусы. Он боксировал, чтобы взбодриться.

Вы должны встряхнуть с себя летаргию, поколотить себя кулаками в грудь и заставить алую кровь струиться по жилам. Вам нужно привнести жизнь, ритм и рвение в свои мысли и чувства.

Когда я говорю «бейте себя в грудь», то не шучу. Бейте – только не до нокаута. Со мной однажды едва не случилась такая неприятность – это было в Сиэттле, когда я показывал слушателям, как нужно встряхнуться и проснуться. Я ударил себя кулаком в грудь с такой силой, что повредил ребро, и пришлось обратиться к врачу и долго носить повязку.

Поэтому, перед тем как вы начнете сегодняшнее выступление, помашите как следует руками над головой (инструктор знаком велит вам остановиться, когда решит, что уже хватит – то есть когда вы слегка разругаетесь, но голова у вас еще не закружится). Если вам не нравится махать руками, попробуйте проделать другие упражнения – попрыгайте вверх-вниз, поскачите на воображаемой скакалке, побросайте воображаемый мяч, коснитесь пальцами пола, не сгибая коленей, побоксируйте – словом, проделайте любое энергичное упражнение на свой вкус. Смешно и глупо? Конечно. В обычных обстоятельствах так не станет себя вести даже клинический идиот; и вы непременно почувствуете себя по-идиотски, когда будете делать эти упражнения сегодня на занятии. Не обращайтесь внимания. Это необходимо. Это позволит вам разогреться.

Если здоровье не позволяет вам делать резкие движения, обязательно предупредите инструктора, и он освободит вас от этого упражнения.

2. Подбодрите себя

Г. В. Калтенборн, знаменитый радиокомментатор, рассказывал мне, что в молодости жил в Париже в стесненных обстоятельствах – и в течение года продавал стереоскопы и слайды к ним, обходя дома клиентов, причем французского он не знал. Поначалу такая работа была ему отвратительна, поэтому по утрам он подбадривал себя. Для этого он смотрел в зеркало и говорил: «Калтенборн, тебе нужно этим заниматься, если ты хочешь есть. Так что лучше получать от этого удовольствие. Делай свое дело со вкусом и энтузиазмом. Представь себе, что это твоя сценическая роль – потому что это так

же забавно, как актерство». Он уговаривал себя получать удовольствие от работы и в конце концов полюбил ее. В результате он за год заработал на комиссионных пять тысяч долларов. Он признался, что опыт продаж пригодился ему в жизни не меньше, чем любой год из тех лет, которые он проучился в Гарварде.

Поскольку речевка Кальтенборна принесла ему такую пользу, мы попросим вас развить эту идею.

Как только инструктор решит, что вы достаточно разогреты и вот-вот взорветесь, словно фейерверк, он предложит вам произнести свою речевку ВСЛУХ. Говорите не меньше 15 секунд, но не больше 30.

Способны ли вы себя подбодрить?

Знаете ли вы, какими словами подбодрить себя? Мы сами не ожидали увидеть, как часто встречаются люди, которые ни разу в жизни не подбадривали себя и не представляют себе, как это делается.

Вот пример речевки: *«Джимми, старина, ты ведь заслужил полное право говорить на эту тему! Ты столько обсуждал ее, пропустил ее через себя, засыпал и просыпался с этими мыслями в голове – уже лет пятнадцать! Наверняка ты прочувствовал этот предмет до глубины души. Так что давай-ка вставай и излей свои мысли и чувства слушателям. Дай себе волю. Говори! Забудь о себе. Подумай о том, как помочь тем, кто сидит перед тобой, как убедить их в своей точке зрения. Ну, вперед!»*

Мы не хотим, чтобы вы следовали этому примеру чересчур буквально, но хотим, чтобы вы поговорили с самим собой по душам – примерно как футбольный тренер со своими питомцами в перерыве между таймами решающего матча. Эта речевка поможет вам разогреть себя до такого градуса, что вы сможете произнести сильную, убедительную, полную энтузиазма речь.

Когда обращаетесь к самому себе с речевкой, обязательно бурно жестикулируйте – ведь жесты придают выступлению живость и

энтузиазм.

3. Заставьте слушателей сесть

Узнать, хватает ли вам энтузиазма, можно не по тому, что вы сами об этом думаете, а по тому, что думают об этом ваши слушатели. Поэтому сегодня, как только каждый оратор начнет говорить, мы попросим встать четверых-пятерых учащихся – кого именно, покажет инструктор или куратор. Стоящие соученики послужат вам своего рода манометром: они будут стоять, пока давление вашего пара не поднимется до восьмидесяти фунтов на квадратный дюйм, а после этого сядут. Ваша сегодняшняя задача – как можно скорее заставить группу стоящих слушателей усесться *и остаться сидеть*. Если давление пара у вас на ходу падает, ваши помощники-манометры тут же вскочат, и вам придется раскочегарить топку посильнее.

К сожалению, обычно на этом занятии происходит следующее: как только один из стоящих слушателей садится, остальные тоже машинально садятся. Пожалуйста, не делайте так. Не уподобляйтесь овцам. Не обращайте никакого внимания на то, сидят или стоят остальные. Доверяйте собственному суждению. Будьте неколебимы – стойте, пока оратор не заговорит с таким энтузиазмом, что вам волей-неволей придется сесть. С другой стороны, будьте справедливы – сядьте, когда оратор заговорит с подлинным энтузиазмом.

Говорите о том, в чем убедились на собственном опыте

О чем вы собираетесь рассказать? Вам нужно за две минуты поведать нам о том, как вы на практике вели себя с усиленным энтузиазмом. Вспомните, что на занятии № 5 мы просили вас начать экспериментировать – выражать бурный энтузиазм и быть готовыми сегодня рассказать группе о том, как прошел этот эксперимент.

Если вы последовали нашему совету на деле – о, какую восхитительную историю вы нам расскажете! Это будет настоящая

волшебная сказка, ведь энтузиазм и в самом деле творит чудеса!

Итак, расскажите нам, как вы выражали энтузиазм и какой результат получили. Расскажите о конкретных событиях. Не нужно говорить: «В результате того, что у меня стало больше энтузиазма, меня стали сильнее любить, я продуктивнее работаю и счастливее живу». Все это общие слова – и они скучны, как любые общие слова. Лучше скажите примерно так: «Давайте я вам расскажу, чем это обернулось. В первый день я одним прыжком соскочил с постели, пел, пока одевался, а потом оказалось, что у меня освободилось десять минут, чтобы поиграть с детьми перед работой. По дороге на работу я насвистывал. Конечно, жена позвонила через несколько минут, чтобы спросить, не заболел ли я, – но я был совершенно...» и так далее, и тому подобное.

Если вы всерьез работали над тем, чтобы вести себя с энтузиазмом, у вас обязательно найдется история, которую вы нам расскажете, причем не просто так, а с бурным энтузиазмом. Если вы над этим не работали, наверняка у вас есть опыт в прошлом, когда энтузиазм сотворил в вашей жизни настоящее чудо. Если это так, пусть тот случай и станет темой вашего выступления. Так или иначе, во время рассказа вы обязательно должны достигнуть пика энтузиазма.

Возможно, вы относитесь к тем людям, которые говорят: «С начала курсов я ни разу не вел себя с заметным энтузиазмом, признаться, я вообще никогда в жизни не чувствовал особого энтузиазма, поэтому я вряд ли смогу с „энтузиазмом“ говорить об энтузиазме» – как же быть? Если все настолько печально, попробуйте придумать тему, на которую вы способны говорить с подлинным энтузиазмом. По нашему опыту, речь практически всегда получается живой, сильной и увлекательной, если начинается со слов «Что меня бесит больше всего – так это»... Почему бы вам не вспомнить о вашей любимой мерзости, о любимой мозоли – и не рассказать о ней с энтузиазмом?

ВНИМАНИЕ! Умоляем вас, не путайте энтузиазм с громкостью! В словаре говорится, что энтузиазм – это «рвение, пылкий интерес, пыл». А пыл – это «интенсивность выражения». Словарь ни слова не говорит о том, что при этом предполагается гвалт, крик и топот. Мы хотим, чтобы вы продемонстрировали чувство, пыл, страсть, подавленное волнение – но мы хотим, чтобы при этом не было шумно.

Не ждите, что когда вы завершите сегодняшнюю речь, инструктор снабдит вас пространным комментарием – ему будет некогда. Если вы выступите с заразительным энтузиазмом, инструктор скажет «Хорошо» – это значит, что вы выбили сто из ста. Если вы выступите без энтузиазма, он будет тренировать вас еще и еще раз, пока у вас все не получится.

Сегодняшние награды – три карандаша

Приз за лучшее выступление присуждается сегодня тому, кто говорил с наибольшим энтузиазмом; приз за наибольший прогресс отойдет тому, кто прошел самый долгий путь к тому, чтобы говорить с энтузиазмом.

Прошу вас, помогите мне написать книгу о том, «Как побороть страх и выработать уверенность в себе»!

Просьба Дейла Карнеги

Сейчас я собираю материал для новой книги – «Как побороть страх и выработать смелость и уверенность в себе». В ваших силах помочь мне написать эту книгу – для этого вам нужно рассказать о том, как вы победили страх. Я хочу, чтобы новая книга выросла из опыта наших учащихся – как и книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» и «Как перестать беспокоиться и начать жить», которые также основаны на опыте учащихся наших курсов из предыдущих поколений.

Вы получили экземпляр книги «Как перестать беспокоиться и начать жить». Если вы прочитаете эту книгу и примените

прочитанное на практике, вероятно, оно окажет глубочайшее воздействие на гармонию в вашей жизни, потому что хроническое беспокойство – психологическая проблема мирового масштаба. От последствий хронического беспокойства умирают чаще, чем от инфекционных болезней. Доктор Алексис Каррел, врач и лауреат Нобелевской премии по медицине, сказал: «Деловые люди, не знающие, как победить беспокойство, умирают молодыми».

Так что чтение этой книги, возможно, приведет вас в мирное расположение духа и тем самым продлит вашу жизнь.

На двенадцатом занятии наших курсов, то есть через три недели, вас попросят выступить на тему «Как я поборол беспокойство» или «Как я поборол страх».

Расскажите нам, как вы победили беспокойство, прочитав эту книгу, или как вы преодолели его в любой момент на протяжении вашей жизни. Не начинайте с того, какая ужасная штука беспокойство. Это все знают. Не читайте нотаций. Не высказывайте много общих суждений. С первого же слова начните говорить о себе и о своих трудностях, связанных с беспокойством. Начните, например, так: «Я так много нервничал, что пять лет назад у меня образовалась язва желудка». Такое утверждение сразу привлечет внимание. Нам непременно захочется узнать больше.

В книге «Как перестать беспокоиться и начать жить» вы найдете целую сокровищницу речей-чемпионов на тему «Как я поборол беспокойство», которые произнесли наши учащиеся. Прочитайте их. Они покажут вам, какие речи получают призы на двенадцатом занятии.

Так что если на двенадцатом занятии вы получите приз за рассказ о том, как вы преодолели либо страх, либо беспокойство, прошу записать речь и прислать ее мне.

Однако мы не опубликуем речь нашего учащегося, не заручившись сначала его письменным согласием.

Позвольте предупредить, что у меня уже и так в изобилии примеров того, как учащиеся преодолели страх перед аудиторией,

когда записались на наши курсы и научились выступать. У меня уже накопились сотни подобных речей. Однако мне очень нужны истории о том, как учащиеся преодолевали страх и вырабатывали смелость и уверенность в себе до того, как пошли на наши курсы.

Дейл Карнеги

Вы обязаны воплотить в жизнь это задание

Начнете ли вы на этой неделе применять «Двенадцать способов убеждать в своей точке зрения» из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»?

«Как, все двенадцать?!» – спросите вы. Нет, не все. Может быть, только часть. А лучше – всего один способ, то самое правило, которое вы нарушаете чаще всего.

Применяйте этот способ – и убедитесь в том, как легко его применять и каким чудесным образом он приносит отличные результаты!

На занятии № 10 («Как убеждать людей в своей точке зрения и как заручиться сотрудничеством, полным энтузиазма») вас попросят произнести речь о том, как вы применяли по меньшей мере один из этих принципов и что из этого получилось. Пожалуйста, первым делом воплотите в жизнь этот принцип и на собственном опыте проверьте, что получится, – это наилучший способ подготовиться к выступлению.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 9

Темы выступлений

18:00–20:00. 30–120 секунд. Пародийная речь.

20:00–22:40. Два выступления: первое, 15–30 секунд – речевка; второе, 2 минуты – рассказ о том, как вы выражали энтузиазм и что из этого вышло.

Награды

20:00–22:40. Карандаши за лучшее выступление, за особые достижения и за наибольший прогресс.

Домашнее чтение

Для подготовки к занятию № 9 обязательно прочитайте главу VI из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Основные составляющие успешных выступлений».

Просим вас перечитать брошюру «Как одна-единственная идея во много раз увеличила мой доход и счастье» Фрэнка Бетжера, которую вам выдали на занятии № 5.

Прочитайте следующие 15 страниц из книги «Как перестать беспокоиться и начать жить».

Занятие 10

18:00–20:00. Соревнования по правильному произношению

20:00–22:40. Как убеждать людей в своей точке зрения и как заручиться сотрудничеством, полным энтузиазма

Дата _____

Инструктор _____

Соревнования по правильному произношению 18:00–20:00

Сегодня у вас два задания: выступление и соревнования.

Сначала каждый учащийся в группе должен произнести речь на 60 секунд.

Когда вы будете говорить, слушатели будут постоянно вас подбадривать и помогут привнести в выступление немного жизни и выразительности. Если вы сделаете бесстрастную мину, слушатели станут корчить вам рожи, пока вы не оживете и не одарите их хоть каким-то выражением лица – улыбкой, ухмылкой, серьезным выражением, – лишь бы оно отвечало настроению вашей речи.

Тема? Любая – лишь бы она вас интересовала.

Хотите совет? Посмотрите, придется ли вам по душе какая-нибудь из наших тем:

1. Представьте себе, что вы стоите перед группой подростков, только что закончивших школу. Они планируют заняться бизнесом. Стоит ли им сначала получить образование? Стоит ли обучение в колледже тех денег и времени, которые нужно на них потратить, если человек собирается стать бизнесменом? Эти мальчики просят вашего совета. Дайте его!

2. Представьте себе, что ассоциация налогоплательщиков пригласила вас рассказать, что вы думаете о том, как тратятся деньги налогоплательщиков.

3. Представьте себе, что местный «Ротари-Клуб» пригласил вас прочитать доклад о том, что произойдет с бизнесом в следующем году. Куда мы направляемся? Почему вы так считаете?

4. Должны ли школы и колледжи уделять больше внимания обучению и меньше – спорту?

5. Должны ли школы уделять больше внимания тому, чтобы подготовить мальчиков и девочек к реальной жизни, а не тому, чтобы натаскать их к экзаменам?

6. Следует ли винить родителей в росте подростковой преступности? Если да, что нужно предпринять, чтобы перевоспитать *родителей*?

7. Кто и почему станет чемпионом мира по тому или иному виду спорта?

Можете ли вы произнести законченную, логически выстроенную речь за 60 секунд? Конечно, можете! Мы даем вам возможность это продемонстрировать.

А теперь – соревнования

Когда все в группе выступят, вам предстоит испытание, которое покажет, что вам известно о правильном произношении.

Зачем мы подвергаем вас этому испытанию?

Дело в том, что вам как оратору необходимо выражаться ясным, живым языком и произносить слова в соответствии с принятыми канонами.

Доктор Чарльз У. Эллиот, пробыв ректором Гарварда треть века, объявил: «Я полагаю, что для образования леди или джентльмена подлинно необходима лишь одна умственная особенность – а именно точное и тонкое знание родного языка».

Сегодняшнее соревнование – это экзамен на произношение. Проведем мы его по старинке, как конкурс грамотеев в школе.

Для этого куратор разделит группу на две команды и построит их в две шеренги.

Каждому участнику выдадут список слов, которые часто произносят неправильно.

Ошибся – вылетел!

Участникам соревнований по очереди – по одному из каждой команды – задают произнести какое-то слово.

Если учащийся ошибся, он должен сесть. Куратор скажет, как правильно произносить неправильно произнесенное слово, и вызовет следующего. Команда, в которой осталось меньше пяти стоящих участников, считается проигравшей, а команда, в которой осталось стоять больше пяти игроков, объявляется победительницей. Однако соревнования продолжаются до тех пор, пока стоять не останутся только два игрока. Затем эти двое сразятся за звание чемпиона в индивидуальном зачете – причем по следующим правилам: если один из них ошибается, второму дают слово. Если он ответил правильно, его объявляют чемпионом. Если он ошибается, соревнования продолжаются, пока один не ошибется, а второй не ответит правильно.

Это соревнование – не только испытание вашей способности правильно говорить, но и проверка на спортивный дух.

Умейте проигрывать. Может статься, вы выйдете из игры из-за единственного слова в списке, которое вы не знали, как произносить. Ну и что? Кто вспомнит об этом через сотню лет? Ни один человек на свете не знает всех правильных ответов. Помните, чемпионом станет кто-то один. Так что не расстраивайтесь, если станете одним из проигравших. (По правде говоря, сам Дейл Карнеги признается, что не всегда проходит эту проверку.)

Истиной в последней инстанции нам послужит орфоэпический словарь. Мы постараемся подобрать такие слова, для которых нет вариантов произносительной нормы – их можно произносить одним-единственным образом.

По окончании соревнования каждый учащийся получит список правильных ответов на все задания, чтобы проштудировать его

дома.

Скучно смотреть? Произнесите речь!

Если вы выбыли из соревнований и не хотите смотреть их до конца, соберите компанию «неудачников», отойдите в дальний конец комнаты и потренируйтесь в неформальных выступлениях.

Что значит «правильное произношение»?

Что такое правильное произношение? Это зависит от многого. То, что в Канзас-Сити считается правильным произношением, в Бостоне неприемлемо, а то, что приемлемо в Бостоне, покажется странным выпускнику Оксфорда.

Даже словари резко расходятся в точках зрения на правильное произношение. Задача словаря – исключительно отразить произношение, характерное для большинства культурных образованных носителей языка. В целом хорошее произношение – это произношение, которое передает смысл высказывания и при этом не привлекает внимания к самому себе – ни потому, что оно грубое и царапает слух, ни потому, что оно очень, очень, очень «идеальное».

Если вы хотите улучшить произношение и грамотнее пользоваться родным языком в публичных выступлениях, сначала сделайте это в частном общении. Когда вы обращаетесь к аудитории, у вас нет времени задуматься о правильном произношении и грамматических правилах. Правильно говорить должно быть для вас естественно, как дышать.

Как убеждать людей в своей точке зрения и как заручиться сотрудничеством, полным энтузиазма 20:00–22:40

Сегодняшнее выступление наверняка войдет в число лучших ваших речей. Почему? Потому что оно основано на вашем личном опыте общения с людьми. Если вы по нашей просьбе применяли некоторые из правил общения с людьми, значит, в вашей речи будут примеры подлинного человеческого интереса к вам. Речь будет полна словесных картин. Вам представится отличная возможность сравнить правильные и неправильные методы обращения с людьми. Именно это сделает речь живой и интересной слушателям.

К этому времени вы уже дочитали часть третью из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» – «Двенадцать способов убеждать в своей точке зрения».

Мы уповаем на то, что вы уже испытали некоторые из этих принципов и придете на это занятие подготовленными к разговору о том, как вы их применяли. Попробуйте выбрать один какой-нибудь принцип и для подготовки к выступлению практикуйте его целую неделю. Испытайте его на работе или в магазине. Испытайте его дома. Испытайте в своей общественной организации. Обсудите это правило с самыми разными людьми – с теми, кто применял его успешно, с теми, кто применял его безуспешно, с теми, кто вообще его не применял. И приходите на занятие готовыми к двухминутному выступлению о своем опыте – расскажите о том, как вы заставили правило действовать. Обязательно расскажите: (а) как вы применяли правило, (б) каких результатов вы добились и (в) чему могут научиться слушатели на вашем опыте.

Трое учащихся, чьи выступления окажутся лучшими, получат экземпляры антологии «Как получить от жизни все». Голосуйте за троих!

Вы получите критические анкеты

Сегодня вам выдадут две заполненные анкеты, в которых содержатся советы по самоусовершенствованию. Эти анкеты, составленные Дейлом Карнеги, содержат вопросы о самых разных сторонах ваших выступлений. Одну анкету заполнит один куратор, вторую – другой. (Вероятно, они будут делать это дома, чтобы заполнять анкеты внимательнее и тщательнее. В таком случае вы получите анкеты на следующей неделе.)

Эти отметки отразят и сильные, и слабые стороны вашей манеры говорить. Это будет навечно зафиксированное впечатление от вашей сегодняшней речи. Внимательно изучите ваши анкеты, сохраните их на будущее. Непременно последуйте всем советам, которые в них содержатся!

Один опытный оратор, недавно прошедший наши курсы, просматривает эти анкеты перед каждым публичным выступлением.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 10

Темы выступлений

18:00–20:00. 60 секунд. Рассказ на любую интересующую вас тему.

20:00–22:40. 2 минуты. Речь, основанная на вашем опыте применения правил, которые позволяют склонить собеседника к вашей точке зрения.

Награды

20:00–22:40 – книга «Как получить от жизни все» за три лучших выступления. Получить эту награду может только тот, кто рассказал о том, как он сам или кто-то другой применял на практике правила, позволяющие убедить собеседника в своей точке зрения.

Домашнее чтение

Для подготовки к занятию № 10 просим вас прочитать главу VII из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Секрет правильной манеры говорить». Не забудьте об «Улучшении навыков устной речи».

Прочитайте также следующие 15 страниц из книги «Как перестать беспокоиться и начать жить».

Занятие 11

18:00–20:00. Конкурс на лучшее вступительное слово

20:00–22:40. Учимся пробивать стену головой

Дата _____

Инструктор _____

Конкурс на лучшее вступительное слово 18:00–20:00

Сегодня вас попросят представить группе какого-нибудь человека – Аль Капоне, Колумба, Демосфена, кого хотите, хоть живого, хоть мертвого.

Ваша задача – познакомить слушателей с оратором, который якобы должен перед ними выступить.

Что нужно говорить, когда надо представить оратора? Чтобы произнести хорошее вступительное слово, необходимо знать всего несколько правил.

Помните, что цели вступительного слова таковы.

- Рассказать аудитории, о чем оратор собирается говорить, и вызвать желание об этом услышать.
- Рассказать аудитории, кто такой оратор и почему он имеет право говорить на эту тему.

Следовательно, формула вступительного слова выглядит так: «1. Предмет. 2. Оратор».

Постарайтесь следовать этим правилам

Перечислим правила, которым вы должны следовать, чтобы произнести хорошее вступительное слово.

Правило 1. *Сделайте вступительное слово кратким.* Такая речь обязана быть краткой и сжатой, как телеграмма, и шестидесяти секунд вам должно хватить.

Слушатели обожают краткие вступительные слова. Например, 23 ноября 1937 года Дейл Карнеги обратился к аудитории из 3844 человек в Зале Конституции в Вашингтоне. Перед тем как дать слово Дейлу Карнеги, руководитель лекционной программы Джесс Х. Найт должен был рассказать слушателям о том, чем хороша эта программа, и убедить их приобрести абонементы на весь лекционный цикл. Затем он должен был представить доктора Г. С. Берда, ректора Университета штата Мэриленд, который, в свою очередь, должен был представить Дейла Карнеги. Мистер Карнеги был уверен, что на все эти предварительные церемонии уйдет минут пять, не меньше, но его ждал восхитительный сюрприз. Руководитель лекционной программы говорил всего одну минуту, после чего представил мистера Берда, а тот поднялся и сказал примерно следующее: «Почти все вы наверняка читали книгу мистера Карнеги. Вы уже знаете, кто он такой, и знаете, что он расскажет вам, „Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей“. Я знаю, что вы хотите послушать его, а не меня, поэтому даю ему слово».

Мистер Карнеги начал свою речь с того, что сказал: «Дамы и господа, вы стали свидетелями исторического события! Пожалуй, впервые в истории Америки прозвучали два столь лаконичных вступительных слова подряд». Аудитория разразилась восторженными аплодисментами.

Не забывайте – если ваше вступительное слово будет лаконичным, вы покорите сердца и слушателей, и оратора, которого представляете.

Что сказать о том, о чем оратор собирается говорить

Правило 2. Кратко объявите тему, на которую оратор будет говорить. Если нужно, объясните, почему эта тема так важна слушателям.

Например, если вы представляете бухгалтера, который расскажет о том, «Почему начинающие предприниматели так часто

разоряются», начните вступительное слово так: «Сегодняшний оратор расскажет нам, почему предприятия так часто разоряются. Хотят ли наши деловые люди об этом узнать? Что ж, сегодня я получил письмо от фирмы „Дан и Брэдстрит“ (покажите слушателям письмо), где говорится: „65 % общего числа предприятий, открытых в этом году, не доживут до шестилетней годовщины“. Поэтому сегодняшняя лекция сэкономит нам с вами тысячи долларов. Более того – кого-то из нас она спасет от финансового краха».

Правило 3. Сообщите некоторые сведения об ораторе – но только факты.

Помните, мы говорим о фактах – не о расплывчатых общих словах, а о фактах! Не надо говорить, что перед вами «один из известнейших ораторов», что он «приводил в восторг огромные залы», что он «обладает познаниями, которые позволяют говорить на эту тему». Все это унылые, скучные, неубедительные фразы. Приведите факты, которые докажут, что у оратора есть все данные для авторитетного разговора на данную тему. Что он сделал в жизни? Какое положение занимает? Что он написал? Почему он имеет право говорить на эту тему?

Скажем, вы представляете слушателям мистера С. А. Джонса, который расскажет о том, «Почему начинающие предприниматели так часто разоряются». Объявив тему лекции, начните вступительное слово так: «Мистер С. А. Джонс имеет право выражать авторитетное мнение о банкротствах начинающих предпринимателей, поскольку он глава фирмы “С. А. Джонс и Компания” – аудиторского концерна, где работает 231 человек, 37 из которых – дипломированные аудиторы и бухгалтеры. Сам мистер Джонс – опытный аудитор. Он изучает проблему банкротства с 1912 года. Мистер Джонс – автор нашумевшей книги “Принципы и практика аудита”».

Подобные утверждения сразу привлекают внимание слушателей и вызывают их уважение. Ведь это факты, а не мнения. Они определенные, а не расплывчатые. Большинство этих утверждений можно отнести только к одному человеку на земле – к мистеру С. А.

Джонсу.

Чем крупнее фигура, тем меньше вступительное слово

Чем известнее оратор, тем меньше вам нужно говорить о нем. Скажем, президента США обычно представляют четырьмя словами: «Дамы и господа, президент!» Значительная поддержка нужна лишь незначительным фигурам. Случается, что на могиле никому не ведомого человека пишут пространные эпитафии, но на мраморном саркофаге с телом Джорджа Вашингтона в Маунт-Вернон значится всего одно слово – «Вашингтон». На постаменте статуи Роберта Э. Ли в Ричмонде значится всего одно слово – «Ли». Повторим: чем крупнее фигура, тем меньше надо о ней говорить.

Правило 4. Четко произнесите имя выступающего. Выговорите его так, чтобы не ослышалась даже слабоумная посудомойка, глухая на левое ухо.

Если у оратора трудная фамилия, проговорите ее отдельно, по слогам. Если оратора зовут Ритченс, не мямлите, не заставляйте слушателей ломать голову, Хитченс он или Диккенс. Произнесите четко, по слогам: «Рит-ченс».

Будьте скромнее!

Правило 5. Неставляйтесь! Не пытайтесь поразить слушателей своими способностями или авторитетом.

Однажды Дейла Карнеги представлял преподаватель лексикографии. Этот преподаватель рвался произвести на слушателей впечатление тем, какое количество ученых слов он знает. Во вступительном слове, которое должно быть простым и кратким, он использовал слова, которые большинство его слушателей не могли даже понять. Что же получилось? Аудитория почувствовала, что выступающий красуется перед ними и пытается продемонстрировать свое интеллектуальное превосходство. Скорее всего, они посмеивались над его глупым бахвальством. Пожалуй, его

жалели, как всякого напыщенного болвана. А кого-то он, по всей видимости, и раздражал.

Приведем другой пример. Как-то раз одному сенатору Соединенных Штатов пришлось представлять Франклина Д. Рузвельта на радио. Вместо того чтобы последовать обычному протоколу, сенатор принялся распространяться о себе, своем штате и его традициях. Однако сообразил, что делает что-то не так, поскольку оборвал себя на полуслове и сказал: «Я понимаю, что вы сейчас не в настроении меня слушать. Вы хотите послушать президента, однако я всего-навсего хочу заверить президента, что наш штат его поддерживает, как всегда поддерживал всех передовых людей и настроения, и...» – и так далее, и тому подобное, без конца, целых четыре минуты! А между тем на всю эту говорильню было бы достаточно и четырех секунд.

Правило 6. *Не поддавайтесь искушению посмотреть на оратора, когда вы произносите его имя.* Продолжайте смотреть на слушателей, когда говорите: «Разрешите представить вам мистера Бланка».

Очень часто ведущий, представляя оратора, поворачивается к нему, когда говорит: «Разрешите представить вам мистера Бланка». Так делать нельзя. Мистер Бланк прекрасно знает, как его зовут, а вот у слушателей, возможно, есть некоторые сомнения. Поэтому, когда произносите «А вот и мистер Бланк», смотрите на слушателей.

И уходите, причем побыстрее!

Правило 7. *Немедленно уходите с подиума.* Объявив слушателям, как зовут выступающего, повернитесь к нему, слегка поклонитесь и скажите будничным тоном: «Вам слово, мистер Бланк». И уходите, быстро и незаметно!

Если это возможно, не оставайтесь сидеть лицом к слушателям после того, как вы представили оратора. Почему? Потому что это дурновкусие и эгоизм. Если вы продолжаете сидеть лицом к аудитории, то демонстрируете, что хотите покрасоваться – как

знатные персоны во времена Шекспира, которые покупали себе билеты на сцену, чтобы их видели рядом с актерами.

Сидеть на виду у всех, когда другой человек говорит, – крайняя грубость и несправедливость по отношению к нему. Вы же не сможете застыть неподвижно на все время, пока он говорит. Вы обязательно то пошевелите рукой или ногой, то сядете нога на ногу. Помните, каждый раз, когда вы хоть чуть-чуть пошелохнетесь, слушатели невольно посмотрят на вас и отвлекутся от выступления мистера Бланка. Поэтому ведите себя честно и, представив мистера Бланка, сойдите с подиума и скромно сядьте среди слушателей – где вам самое место.

Итак, повторим правила

Подведем итог.

- *Правило 1.* Сделайте вступительное слово кратким.
- *Правило 2.* Кратко объявите тему, на которую оратор будет говорить. Если нужно, объясните, почему эта тема так важна слушателям.
- *Правило 3.* Сообщите некоторые сведения об ораторе – но только факты.
- *Правило 4.* Четко произнесите имя выступающего.
- *Правило 5.* Не выставляйтесь!
- *Правило 6.* Не поддавайтесь искушению посмотреть на оратора, когда вы произносите его имя.
- *Правило 7.* Немедленно уходите с подиума.

Присовокупим к правилам один совет: пусть ваше вступительное слово будет полно энтузиазма. Говорите оживленно. Говорите с душой. Пусть ваши слова так и сверкают. Многие ораторы считают: «Это всего-навсего вступительное слово, зачем же придавать ему такое значение?» Пагубное заблуждение! Ваша обязанность по отношению к человеку, которого вы представляете, и к слушателям – произнести вступительное слово как можно живее. Ведите себя так, словно представить этого оратора для вас – честь и привилегия,

покажите, как вы рады это сделать, говорите с подлинным энтузиазмом.

А теперь – соревнование!

Теперь, когда вы знаете, как произносить вступительное слово, вам предстоит соревнование по вступительным словам с соучениками. Счет будет вести куратор.

Когда будете произносить вступительное слово, обязательно придерживайтесь семи вышеперечисленных правил. На вступительное слово вам отводится ровно 60 секунд.

Кого вы должны представлять? Кого угодно – лишь бы вы хорошо знали *факты*, касающиеся этого человека.

Помните, что правило 3 требует именно фактов – **ФАКТОВ!** Представьте нам своего отца, брата, сестру, лучшего друга, кого хотите, лишь бы вы могли снабдить нас фактами, которые доказывают, что этот человек имеет право выступать на избранную тему. Естественно, тему вам придется выдумать – но *не выдумывайте факты!*

Если один из учащихся наберет максимум очков или если кто-то один наберет больше очков, чем все остальные, его объявят чемпионом. Если возникнет неясность, класс поднятием рук выберет лучшего из тех, кто наберет равное количество очков. После окончания соревнований куратор выдаст вам листок, на котором будут перечислены все заработанные вами очки. Если результат вам не понравится, изучите список и посмотрите, какие правила вы нарушили. Сегодня вы получите вторую возможность произнести вступительное слово, и на сей раз должны выступить идеально.

Во время второго круга выступлений каждого учащегося попросят представить человека, сидящего от него справа. Вам отведут две с половиной минуты на то, чтобы выяснить факты, характеризующие человека, которого вы будете представлять, и узнать, на какую тему он мог бы выступить. Естественно, ваш сосед слева представит вас.

Вам дадут еще две с половиной минуты на то, чтобы снабдить его нужной информацией.

Ваш куратор ожидает, что во втором туре вы произнесете идеальное вступительное слово. Не разочаруйте его.

Учимся пробивать стену головой 20:00–22:40

Сегодня вас ждут сюрпризы. Инструктор попросит вас проделать несколько неожиданных упражнений – упражнений, которые разом заставят вас выйти из норки, подарят вам неслыханную свободу и небывалую легкость.

Вас научат управлять голосом так, чтобы ощущать власть над аудиторией.

Вы узнаете, как оживить свою манеру речи и как подчеркивать главное в своем выступлении, чтобы речь звучала выразительнее и ярче.

Вы научитесь подчинять себе поток речи, чтобы при необходимости менять темп и, следовательно, избегать монотонности.

Вы узнаете, как сделать так, чтобы тело работало в унисон с голосом и мозгом, и вам сразу станет легче жестикулировать.

По окончании этого занятия вы станете увереннее в себе как в ораторе – и поймете, что чудесно провели вечер!

Готовить выступление к этому занятию не нужно.

Вы получите анкеты для самоанализа

Каждому учащемуся выдадут бланк анкеты для самоанализа. Эта анкета касается разных сторон личности. Вас попросят взять эту анкету для самооценки домой и тщательно оценить себя. Никто, кроме вас, не узнает результатов, анкету мы даем для личного пользования. На следующей неделе вам выдадут инструкции по обработке результатов анкеты.

Готовьтесь спеть гимн группы

В завершение сегодняшнего занятия куратор даст кому-то из учащихся задание сочинить текст гимна группы, который группа

исполнит на церемонии вручения дипломов об окончании курсов.

Готовы ли вы к занятию № 12?

Не забудьте, что на следующей неделе, на занятии № 12, вы должны будете рассказать о том, как преодолели страх, как выработали уверенность в себе или как научились не беспокоиться.

Обязательно примените на практике не меньше одного правила, которые приводит Дейл Карнеги в книге «Как перестать беспокоиться и начать жить», и обязательно расскажите о результатах этого эксперимента. Тогда вы практически наверняка произнесете превосходную речь.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 11

Темы выступлений

18:00–20:00. По 60 секунд. Два вступительных слова.

20:00–22:40. Готовиться к выступлению не нужно.

Награды

18:00–20:00. Карандаш за особые достижения тому, кто покажет себя наилучшим образом на занятии, посвященном пробиванию стен головой – если он еще не получал этот приз ранее; в таком случае карандаш перейдет к человеку, который получит второе место по количеству голосов.

Домашнее чтение

Для подготовки к занятию № 11 прочитайте главу VIII из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Личные качества и манера держаться на кафедре». Не забудьте об «Улучшении навыков устной речи» – изучите эту рубрику в конце всех оставшихся глав книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

Прочитайте следующие 20 страниц из книги «Как перестать беспокоиться и начать жить».

Занятие 12

18:00–20:00. Экспромты

20:00–22:40. Как преодолеть страх и беспокойство

Дата _____

Инструктор _____

Экспромты 18:00–20:00

Сегодня вы можете расслабиться и с аппетитом пообедать, потому что домашнее задание к этому занятию очень простое. Вы будете говорить экспромтом. За четыре минуты до выступления куратор вручит вам бумажку, на которой вы прочитаете тему или несколько тем.

Куратор прекрасно знает, что успех публичного выступления зависит скорее от подбора материала, нежели от выдающихся ораторских способностей, поэтому он выберет для вас тему, соответствующую вашим познаниям, интересам и опыту.

Например, если вы врач, куратор, возможно, сформулирует тему так: «Считаете ли вы, что медицина должна стать полностью бесплатной? Обоснуйте свое мнение». Если вы аудитор, вас попросят рассказать, нуждается ли мы в налоговой реформе и насколько масштабной она должна быть. Страховой агент получит тему «Почему 90 % полисов страхования жизни продают 10 % страховых агентов?» Молодую мать попросят рассказать, что лучше – взять на себя всю заботу о детях или нанять няню. Предпринимательница получит тему «Нужно ли женщинам в бизнесе трудиться больше мужчин, чтобы добиться успеха, и почему?»

На экспромт вам дадут две минуты.

Как преодолеть страх и беспокойство 20:00–22:40

Когда вы записались на курсы, то получили книгу Дейла Карнеги «Как перестать беспокоиться и начать жить».

Каждую неделю мы просили вас читать разделы из этой книги.

Вас побуждали применять правила в собственной жизни – для подготовки к сегодняшнему выступлению.

Расскажите нам сегодня о собственном опыте применения этих правил, о том, как вы пытались их применить и как они вам помогли или не помогли. Или поведайте о собственном опыте преодоления страха и выработки уверенности в себе.

НЕ НАЧИНАЙТЕ выступление с заявлений вроде: «Беспокойство – ужасное чувство. Оно подрывает здоровье. Оно еще ни разу никому не помогало».

Подобные зачины унылы и избиты. Начните свое сегодняшнее выступление с нескольких слов о себе.

Заявите, например, что «Я так много нервничал, что пять лет назад у меня образовалась язва желудка». (Иначе говоря, постарайтесь начать первую же фразу со слова «Я» и говорите о собственном опыте преодоления беспокойства. Если вы хотите прочесть нам нравоучение о пагубном влиянии беспокойства, расскажите об этом вкратце в самом конце речи, а не в начале.)

На этом занятии волшебная формула вам не понадобится. Позволим себе повторить: волшебную формулу мы применяем только тогда, когда нам нужно убедить слушателей что-то сделать. Сегодня вы не будете просить слушателей ничего делать, а просто расскажете о том, как вам лично пришлось исцеляться от тревожности или прогонять парализующий страх и вырабатывать уверенность в себе.

Советуем вам сегодня воспользоваться другой, очень простой формулой. Эту формулу можно применять, когда вы сочиняете пьесу, роман, рассказ или киносценарий. Дейлу Карнеги рассказал о ней Ховард Линдсей, соавтор «Жизни с отцом» – эта бродвейская постановка собрала 10 миллионов долларов и шла в Нью-Йорке более восьми лет. Она побила все рекорды в истории американского

театра. Ховард Линдсей утверждает, что в сюжете пьесы должно быть три этапа.

- Этап I. Заставить зрителей полюбить героя.
- Этап II. Навлечь на героя неприятности.
- Этап III. Избавить героя от неприятностей.

Посмотрите, как просто пройти все эти этапы в сегодняшнем рассказе о беспокойстве.

- Этап I. Герой речи – вы сами. Вы можете заставить аудиторию полюбить вас, если сами ее полюбите. Перед началом выступления скажите себе: «Эти люди мне нравятся. Я рад, что вместе с ними участвую в этом образовательном предприятии». Начните выступление с теплыми чувствами.

- Этап II. Первой же фразой навлеките на себя неприятности: «Я так много нервничал, что пять лет назад у меня образовалась язва желудка».

Теперь посвятите остаток речи тому, чтобы рассказать соученикам, чему они могут научиться на вашем опыте. Практически любая речь будет интересной, если человек рассказывает о том, чему его научила жизнь.

Каждая фраза из вашего сегодняшнего выступления должна быть разговорной – как будто вы беседуете с человеком, сидящим напротив вас за обеденным столом.

Естественно, если попытки преодолеть страх и беспокойство не привели ни к каким результатам, вы об этом говорить не можете, зато, вероятно, можете рассказать о каком-то опыте столкновения со страхом и беспокойством – своим собственном или чужом. А можете рассказать о чем вам захочется.

Три книги в награду

Сегодня за лучшее выступление на тему «Как я поборол страх» или «Как я поборол тревогу» присуждаются три книги. Право на награду имеет каждый.

Сегодня вы проголосуете за троих.

Три приза – это три экземпляра книги Дейла Карнеги «Сборник биографий» с автографом автора.

Однако сегодня победители их не получают. Книги будут отправлены по почте из Нью-Йорка. Просим вас записать свою победоносную речь и отправить ее Дейлу Карнеги. Обязательно сообщите, что эта речь удостоилась награды на двенадцатом занятии курсов в группе номер такой-то. Разумеется, сообщите свое имя и адрес, а также *фамилию руководителя курсов в вашем районе*.

Разрешите снова обратиться к вам за помощью

Были ли вы в числе тех, кто месяца полтора назад сообщил нам имена и адреса некоторых своих друзей, которых могли бы заинтересовать курсы Дейла Карнеги? Если да, мы вам признательны. Может быть, вы сообщите нам еще несколько имен и адресов?

Если вы не сообщили нам имена и адреса, когда мы обращались к вам в прошлый раз, не сделаете ли вы это сегодня?

Как мы уже говорили, мы будем рады, если вы дадите нам имена и адреса тех людей, с которыми вы уже говорили о наших курсах и которые, как вы имеете основания полагать, ими заинтересовались. Мы хотим сказать, что не нужно снабжать нас именами и адресами тех, кому, по вашему мнению, *следовало бы* пройти наши курсы, если вам не известно наверняка, что курсы их хотя бы в какой-то степени интересуют.

Мы будем рады сослаться на вас в письме к этим людям, но не сделаем этого, если вы не дадите нам письменное разрешение. Люди, чьи имена вы нам дадите, получат приглашения на следующее организационное занятие.

Сегодня назначат помощников на следующую неделю

Ваш куратор назовет сегодня одного или нескольких учащихся, которые будут исполнять обязанности кураторов групп на занятии-совещании на следующей неделе. Таким образом у этих людей будет

неделя на то, чтобы изучить правила и подготовиться к тому, чтобы помочь кураторам (см. стр. 99–100).

Запаситесь снаряжением

На занятии-совещании вас попросят в течение 60 секунд говорить о том, что нужно сделать, чтобы улучшить жизнь в вашем городе. Вам нужно будет подкрепить свои тезис и довод описанием случая, статистикой, свидетельством специалиста или наглядным пособием. Поэтому как можно скорее выберите тему и начинайте собирать материал.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 12

Темы выступлений

18:00–20:00. 2 минуты. Экспромт.

20:00–22:40. 2 минуты. Рассказ о том, как вы преодолели страх или беспокойство.

Награды

20:00–22:40. Экземпляры книги Дейла Карнеги «Сборник биографий» с автографом автора – троим учащимся, чьи выступления на тему «Как я преодолел страх» или «Как я преодолел беспокойство» будут признаны лучшими. (Призы будут высланы по почте, как только Дейл Карнеги получит запись каждого выступления.)

Домашнее чтение

Для подготовки к занятию № 12 прочитайте главу X из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Как мгновенно завладеть вниманием аудитории».

Просим вас также продолжать читать «Как перестать беспокоиться и начать жить» – изучите следующие 10 страниц.

Занятие 13

18:00–20:00. Преодоление ваших личных ораторских недостатков

20:00–22:40. Как сэкономить время и добиться гораздо большего на совещаниях

Дата _____

Инструктор _____

Преодоление ваших личных ораторских недостатков 18:00–20:00

Сегодня вы примете участие в лабораторной работе. На этом занятии вы проведете пересмотр всего, чему научились на наших курсах, узнаете, чего еще вам предстоит добиться, обсудите собственные сложности во всем, что касается ораторского искусства и умения общаться с людьми, и получите советы и предложения от соучеников.

Не утруждайте себя подготовкой к этому занятию. Всего лишь поразмыслите о том, какие сложности вы испытываете при выступлениях и в отношениях с людьми, а потом, на занятии, откровенно обсудите их и попросите вам помочь.

Вот как проводится это занятие.

Вас вызовут на подиум, как обычно, и вы в течение 60 секунд будете рассказывать о своих сложностях. В заключение вы попросите совета. Куратор спросит, у кого есть какие-то предложения. Когда несколько человек поднимут руки, *вы* должны будете кивнуть тому, кого захотите выслушать. У выбранного таким образом человека будет 60 секунд на то, чтобы дать вам полезные советы. Если никто не вызовется или если постоянно будут поднимать руки одни и те же люди, куратор сам обратится к кому-то из учащихся. Так что на этом занятии будьте постоянно начеку – ведь вас в любой момент могут вызвать.

Неужели соученики, многие из которых никогда не изучали ни ораторское искусство, ни психологию, по крайней мере, знакомы с ними не больше, чем вы, помогут вам преодолеть трудности в общении и в ораторском искусстве? Вы сами удивитесь, какие мудрые советы вы сегодня получите и как они вас вдохновят.

Начинайте обдумывать кандидатов на должность кураторов групп

Через две недели, начиная с сегодняшнего дня, вам предстоит голосование, которое окажется судьбоносным для будущих слушателей наших курсов. Вы выберете из числа своих соучеников четырех человек, которые, как вам кажется, лучше всего подходят для того, чтобы поработать кураторами групп в следующем семестре. Пожалуйста, начинайте думать об этом. Прежде всего взвесьте, какими качествами должен обладать куратор группы. Несомненно, к настоящему моменту вы уже прекрасно знаете, какие качества вам нравятся в кураторах. Затем подумайте о том, какие четыре человека из вашей группы наиболее щедро наделены этими качествами.

Избранные учащиеся получат возможность пройти обучение в школе кураторов.

Мистер Карнеги и его сотрудники будут вам глубоко признательны, если вы подойдете к этому вопросу с глубоким пониманием.

Как сэкономить время и добиться гораздо большего на совещаниях 20:00–22:40

Большинство из вас, тех, кто пришел на эти курсы, твердо намерены впоследствии занять видное положение в обществе, в деловом мире, в профессиональных кругах. Если бы вы не были честолюбивы, то не оказались бы в этой группе. Чтобы стать лидером, вы должны принимать активное участие во всякого рода совещаниях и проводить собрания.

На это некоторые наши учащиеся возражают: «Мне это неинтересно, я никогда не принимаю участия в совещаниях».

Глупости! Любой, кто наделен даром речи, принимает участие в совещаниях едва ли не ежедневно. Когда мать разговаривает с детьми о том, стоит или нет играть с малолетним хулиганом Джонни Смитом из соседнего дома, это совещание. И что такое заседание совета директоров, как не совещание – причем председатель руководит им!

Поскольку все мы ежедневно участвуем в совещаниях, это занятие будет носить абсолютно практический характер.

Сегодня вы узнаете:

- (а) как продуктивно выступать на совещании;
- (б) как принимать активное участие в совещании;
- (в) как проводить совещание.

Что вы будете делать на этом занятии

Вот план сегодняшнего занятия:

1. Краткое вступительное слово инструктора.
2. Объяснение, что такое формула «ТДПН».
3. Речи «членов городского совета».
4. Тренировка умения задавать диагностические вопросы и их использования.
5. Показательное совещание.
6. Перерыв.
7. Совещания в группе.

Эту формулу вы уже знаете

Формула, на основе которой вы построите выступление «члена городского совета», а также – с понятными изменениями и дополнениями – свои выступления на совещании – называется формула «ТДПН», то есть тезис-довод-пример-«ну как?». Разумеется, это четыре последних пункта волшебной формулы. Пожалуйста,

пользуйтесь этой формулой, когда будете произносить речь «члена городского совета».

После того как инструктор кратко ознакомит группу с формулой «ТДПН», занятие превратится в старое доброе заседание городского совета. Каждый учащийся будет говорить на тему «Как мы можем улучшить жизнь в нашем городе» в течение 60 секунд. («Наш город» – это не город, в котором проходят курсы, а город, где вы живете). Инструктор откроет заседание вопросом: «Как мы можем улучшить жизнь в нашем городе? Какие будут предложения?» Когда свои предложения выскажут все ораторы-добровольцы, инструктор вызовет тех, кто еще не говорил.

Нет, вам не обязательно высказывать какие-то революционные, оригинальные предложения, – ничего страшного, если ваше предложение кто-то уже высказал. Вы вправе просто поддержать кого-то из выступавших.

Эта часть занятия пройдет веселее, если кто-то из учащихся возразит против каких-то из высказанных предложений. То есть если один из учащихся предложит построить скоростное шоссе через весь город, другой может возразить, что городу это не по карману. Однако помните, что, если вы выступите с речью-протестом, вам все равно больше не разрешат выступать на «заседании», то есть на «заседании» можно выступить только один раз.

Выступление «члена городского совета» – это подготовленная речь, и подготовьте ее, пожалуйста, тщательно. Особое внимание обратите на то, чтобы подкрепить свой тезис и довод случаем, статистикой, свидетельством специалиста или наглядным пособием.

Скажем, оратор, живущий в Чикаго, вправе сказать: «Вот мой тезис: я предлагаю подать мэру петицию, чтобы полиции дали указание провести кампанию против водителей, которые подают звуковые сигналы без необходимости. Довод: подобные кампании всегда приносят плоды». Итак, оратор заявил, что подобные кампании приносят плоды. Если он хочет, чтобы ему кто-нибудь поверил, ему нужно привести доказательства. Вот как можно это

сделать: «Возьмем, к примеру, действия Ла Гуардиа^[9] на посту мэра Нью-Йорка. Он провел кампанию против шума, которая не просто привела к немедленным результатам – там тихо до сих пор! Откуда я это знаю? Когда я позавчера был в Нью-Йорке, там гудели в гудки гораздо реже, чем у нас в Чикаго».

В целом пример должен подкреплять тезис и довод. Многие учащиеся приводят примеры лишь для того, чтобы показать, что что-то неладно, и не доказывают, что их предложение исправит ситуацию. Скажем, оратор говорит: «В нашем городе нужна подземная парковка. Положение с парковками в городе просто кошмарное. Когда я сегодня утром ехал на работу, то накрутил чуть ли не милю в поисках места и в итоге опоздал». Что сделал этот оратор? Он подкрепил свое заявление о том, что ситуация с парковкой очень плохая. Но он не подкрепил свое заявление о том, что для исправления ситуации городу необходима подземная парковка.

Вы имеете полное право привести пример, подтверждающий, что ситуация, требующая вмешательства, действительно существует, но при этом – по возможности – следует привести и свидетельства в пользу вашего заявления, что ваше предложение вправду ее исправит. Например, в вышеприведенном случае можно добавить: «Подземная парковка, несомненно, спасет положение. Посмотрите, насколько лучше стало в Сан-Франциско, когда там стали строить такие парковки» и т. д. и т. п. Иначе говоря, от вас ждут доказательств, что вы предлагаете хороший выход из положения и что ваше лекарство исцелит недуг.

Итак, выбрав пример, задайте себе вопрос: «Действительно ли мой пример доказывает, что лекарство подействует?» Если нет, обязательно найдите другой пример, который подкрепит ваш тезис и довод.

Обратите внимание, что доказывать, что ваше лекарство исцелит недуг, нужно *не всегда*. Приведем пример. Тезис: «Ложитесь спать в обычное время, а вставайте на час раньше обычного», довод: «Так у

вас получится лишний час на чтение». Очевидно, не нужно подкреплять примером заявление о том, что если человек ложится в обычное время, а встает на час раньше, у него будет на час больше свободного времени!

Помните, что ваше выступление не удостоится похвалы инструктора, если вы не подкрепите свой довод вескими примерами, когда это будет желательно.

Просим вас заучить наизусть эти четыре вопроса

Следующей задачей инструктора на сегодняшнем занятии будет проверить, что все учащиеся в группе знают наизусть четыре вопроса, которые следует задавать на любом совещании, посвященном решению тех или иных проблем – эти диагностические вопросы придадут совещаниям легкость и ясность, цель и направление, скорость и действенность. Обязательно выучите четыре вопроса наизусть и всегда задавайте их на совещаниях – на работе, дома, всегда, когда нужно решить какую-то проблему.

Итак, диагностические вопросы:

1. В чем состоит проблема?
2. В чем причины проблемы?
3. Каковы возможные решения?
4. Каково лучшее из возможных решений?

Посмотрим, как применять эти четыре вопроса на практике. Предположим, к примеру, что мы – партнеры в предприятии розничной торговли и проводим совещание по вопросу о том, как увеличить прибыль. Итак, мы спрашиваем.

Вопрос 1. В чем состоит проблема?

У нас слишком высокие цены? Недостаточно привлекательная реклама? Нерасторопная служба доставки? Неудобная система кредитов? Нет; предположим, в результате обсуждения выясняется, что главная наша проблема – незаинтересованные, неприветливые продавщицы.

Вопрос 2. В чем причина проблемы?

Почему наши продавщицы не заинтересованы в своей работе и не приветливы? Может быть, никто не позаботился о том, чтобы они были заинтересованы и приветливы?

А может быть, они перегружены работой? Смертельно усталый человек часто бывает недостаточно вежлив. Пожалуй, даже лорд Честерфильд был несколько раздражительным, когда падал с ног от усталости.

Не исключено, что продавщицам кажется, что им недоплачивают, они на это обижаются и поэтому не хотят перетруждаться на службе.

Вопрос 3. *Каковы возможные решения?*

Возможные решения таковы:

1. Можно уволить главных разгильдяек и пригрозить увольнением остальным.

2. Можно прочитать продавщицам нотацию о том, как важно быть приветливыми и проявлять интерес к своей работе.

3. Можно давать им премию в процентах от выручки.

4. Можно объяснить, что если они выработают у себя привычку к приветливости, то и сами получают выгоду, поскольку:

(а) станут популярнее в обществе. Приветливость делает девушку привлекательной в глазах молодых людей и помогает найти мужа;

(б) приветливость повышает настроение;

(в) поскольку неприветливость – главный недостаток продавцов в магазинах, приветливая продавщица легко найдет себе работу и продвинется по службе;

(г) приветливость и интерес к работе развеют скуку, снимут усталость, и девушки будут возвращаться домой уже не такими разбитыми.

Вопрос 4. *Каково лучшее из возможных решений?*

Мы обсудили четыре возможных решения проблемы незаинтересованных продавщиц. Лучшим выходом из положения станет сочетание двух из четырех решений, и не нужно быть доктором наук, чтобы выбрать те два, которые мы имеем в виду.

Как провести совещание

Сегодня инструктор, обучив группу четырем вопросам и ответам на них, повесит на стену четыре плаката, на которых напечатаны четыре вышеупомянутых вопроса: «В чем состоит проблема?», «В чем состоят причины проблемы?» и т. д. Вероятно, сегодня вы обратитесь к ним несколько раз.

Если вы человек дальновидный, то изучите эти правила

Поскольку вам, несомненно, придется сегодня принимать участие в совещании и поскольку вы, вероятно, выступите в роли ведущего, вам необходимо знать правила проведения совещания и правила участия в совещании. Они приведены ниже. Пожалуйста, перечитывайте их до тех пор, пока не почувствуете, что вполне их усвоили. Если по долгу службы вам приходится часто принимать участие в совещаниях, заучите правила слово в слово.

Правила проведения совещания

Дейл Карнеги рекомендует ведущим совещаний придерживаться следующих правил.

1. *Откройте совещание краткой формулировкой проблемы.*
2. *Не высказывайте собственных идей.* Ваше дело – вести и направлять, а не участвовать в обсуждении.
3. *Не слишком увлекайтесь правилами парламентских дискуссий.*

Ни один нормальный человек не держит в голове все хитроумные правила и прецеденты парламентского регламента. Скажем, правила, регулирующие деятельность Палаты представителей США, составляют восемь томов по тысяче страниц каждый! Чтобы изучить все эти правила и установления, нужно десять лет усердного труда. Поэтому опирайтесь на свой здравый смысл.

4. *Не давайте совещанию застаиваться.* Краткость! Темп! Действие!

5. *Следите, чтобы все участвовали в обсуждении.* Обуздайте лихачей, которые выступают слишком часто и пространно.

6. *Не давайте отклониться от курса.* Если кто-то уходит от темы – бах! – стучите по столу! И говорите: «Мы обсуждаем вопрос того-то и того-то. Не надо отвлекаться».

7. *Часто подводите итоги.*

8. *Никогда не опрашивайте всех участников по очереди.* Не надо говорить: «Билл, что вы думаете? Джон, а вы что думаете? Пэт, каково ваше мнение?» Вместо этого сформулируйте проблему (тему) и подождите, пока кто-нибудь что-нибудь скажет. Вмешиваться можно только в случаях, когда (а) кто-то говорит слишком много (тогда вежливо заткните ему рот), (б) кто-то говорит слишком мало (тогда вовлеките его в обсуждение) и (с) когда совещание уклоняется от темы.

9. *Когда обсуждение дошло до логического конца, подведите итог.* Затем объявите голосование и, если нужно, назначьте ответственных за претворение решения в действие.

Правила участия в совещании

Совещания станут гораздо полезнее и продуктивнее, если их участники будут придерживаться следующих правил.

1. *Выступления должны быть краткими.*

2. *За один раз обсуждайте только один пункт.* (Это значит, что если у вас есть три возражения против какого-то предложения, не излагайте их все сразу. Сначала приведите одно, затем дайте возможность выступить другому, лишь после этого выскажите второе и так далее.)

3. *Не говорите слишком часто; но, с другой стороны...*

4. *Принимайте активное участие в обсуждении.*

5. *Придерживайтесь темы, не отклоняйтесь от нее.*

6. *Каждое свое высказывание подкрепляйте примером или другими доказательствами.*

7. *Не перебивайте других.*

8. *Не болтайте с соседями.*

9. *Внимательно выслушивайте всех выступающих.*

10. *Не произносите речей* – придерживайтесь простого разговорного стиля.

11. *Если в ходе обсуждения нужно прийти к какому-то решению, проверяйте все свои высказывания и поступки, задавая себе следующий вопрос: «Поможет ли это мне отстоять свою точку зрения?»*

12. *Не вставайте, когда говорите.* Говорите со своего места.

13. *Задавайте вопросы вместо того, чтобы высказывать категорические суждения.*

14. *Следите за тем, каким тоном вы говорите.* Вы же знаете, что тон иногда важнее слов! Например, вопрос можно задать тоном, который предполагает смиренный поиск истины, а можно – тоном, который показывает, что ваш собеседник – клинический идиот. Как добиться, чтобы голос звучал дружелюбно? Прежде всего – дружелюбно относиться к собеседнику.

15. *Если кто-то делает заявление, с которым вы не согласны, не спорьте, лучше спросите, почему он так считает.* Если вопрос «Почему?» задан в нужном тоне, он не вызовет возмущения, а вы получите возможность разобраться, почему ваш собеседник думает так, а не иначе. Возможно, вы получите весьма ценную информацию. Спрашивайте «Почему?» раз за разом. Вы поймете, какие карты на руках у другого игрока, не открыв собственные. Фрэнк Бетжер – вероятно, лучший в Америке специалист по продажам – считает, что слово «Почему» – одно из самых главных слов в нашем языке. Он утверждает, что привычка спрашивать «Почему?», а не спорить, принесла на его личный банковский счет тысячи долларов. Почему бы и вам не попробовать спросить «Почему» на ближайшем совещании?

Не забывайте и о правилах приобретения друзей

Кроме вышеперечисленных правил, вашими словами и делами в ходе совещания должны также управлять правила, изложенные в книге «*Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей*» – и

неважно, ведете вы совещание или просто участвуете в нем. Поэтому к сегодняшнему занятию обязательно освежите в памяти правила, приведенные в конце нашей книги.

Если вы будете искренне придерживаться этих правил – и если будете задавать четыре диагностических вопроса и следовать правилам проведения совещания и участия в совещании, – то на любом совещании вам гарантированы влияние, власть и престиж.

Теперь вы поймете, как это делается

Затем вы примете участие в демонстрации того, как нужно проводить совещание. В этом совещании примут участие все учащиеся из вашей группы. В роли ведущего выступит ваш инструктор. Он выберет тему для обсуждения. Это и будет проблема, которую группе предстоит решить. Сформулировав проблему, инструктор спросит вас, какие у нее могли бы быть причины.

После того как вы тщательно изучите все причины, инструктор попросит учащихся предложить возможные решения. В конце он объявит голосование, чтобы выяснить, какое решение признать лучшим, а скорее всего, безо всякого голосования просто спросит у каждого учащегося, какое решение нравится ему больше всего.

На протяжении всего показательного совещания инструктор будет тщательно следовать правилам *проведения* совещания, а также будет настаивать на том, чтобы все учащиеся следовали правилам *участия* в совещании. Если вы нарушите какое-нибудь правило, он укажет вам на этот промах.

Как только инструктор объявит, что показательное совещание окончено, группу отпустят на обычный перерыв.

А теперь – совещания в подгруппах

Сразу после перерыва учащиеся разобьются на подгруппы по восемь-десять человек.

Каждую подгруппу возглавит куратор (или кто-то из учащихся, назначенный исполняющим обязанности куратора). Он не будет участвовать в совещании, однако проследит, чтобы и ведущий, и все участники придерживались правил совещания.

Каждая группа выберет ведущего без голосования. Инструктор задаст всем подгруппам одну и ту же тему для обсуждения.

Затем ведущий в подгруппе должен задать диагностические вопросы. Сначала он спросит: «В чем состоит проблема?» Когда участники группы сузят тему настолько, чтобы можно было четко сформулировать проблему и начать ее обсуждать, ведущий поднимет следующий вопрос – «Как она возникла?» По этому поводу не надо произносить речей – надо просто в нескольких словах предлагать «причины». После этого можно переходить к третьему вопросу: «Каковы возможные решения?» Тут должна начаться настоящая дискуссия. Участники групп предложат свои варианты решений и подкрепят их доказательствами – или статистикой, или мнением авторитетов, или, скорее всего, описанием случаев (пожалуйста, позаботьтесь о том, чтобы после того, как вы предложите решение обсуждаемой проблемы, предоставить какие-то доказательства в поддержку вашего убеждения в том, что предложенное решение возымеет действие. О том, какими должны быть доказательства, прочитайте немного выше, там, где говорилось о «заседании городского совета» (стр. 99–102).

Когда пройдет около 15 минут, инструктор объявит, что все совещания закончились, и попросит ведущих каждого совещания рассказать всей группе за одну минуту, к какому решению пришла та или иная подгруппа.

Новая подгруппа, новый ведущий, новая тема!

Чтобы совещания стали интереснее, инструктор задаст вам новую проблему, вы разобьетесь на новые подгруппы и выберете новых ведущих. Для этого:

1. Он попросит половину участников каждой подгруппы перейти в соседнюю подгруппу.

2. Он попросит каждую подгруппу выбрать нового ведущего.

3. Он даст всем группам новую тему для обсуждения – одну на всех.

Затем пройдет следующее совещание – в точности по тому же плану, что и раньше.

Следующее совещание продлится около 15 минут. Затем ведущие огласят результаты, и группы снова перемешают, как уже было рассказано. Пятнадцатиминутные совещания будут продолжаться примерно до половины одиннадцатого.

Если во время этих совещаний кто-то из учащихся нарушит одно из правил участия в совещании, ведущий должен тактично указать ему на это. Если ведущий этого не делает, за него это должен сделать куратор. Если ведущий сам нарушает правило, куратор или исполняющий обязанности куратора привлекут его внимание к этому промаху. Инструктор будет переходить от подгруппы к подгруппе и отвечать на вопросы, решать возникающие проблемы и следить, чтобы все совещания проходили примерно в одном темпе и с одной скоростью.

Инструктор завершит занятие двухминутным подведением итогов – он расскажет, чему вы сегодня научились и как можно этим пользоваться.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 13

Темы выступлений

18:00–20:00. 60 секунд. Неформальное выступление о ваших сложностях в ораторском искусстве и в отношениях с людьми.

20:00–22:40. 60 секунд. Тема: «Как улучшить жизнь в нашем городе».

Неформальные дискуссии в ходе совещаний – темы будут объявлены на занятии.

Награды

Сегодня мы наград не присуждаем.

Домашнее чтение

Для подготовки к занятию № 13 прочитайте, пожалуйста, главы XII – «Как ясно изложить свою мысль» – и XVI – «Как улучшить дикцию» – из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

Прочитайте также следующие 15 страниц из книги «Как перестать беспокоиться и начать жить».

Занятие 14

18:00–20:00. Конкурс экспромтов

20:00–22:40. Как еще лучше построить выступление по волшебной формуле

Дата _____

Инструктор _____

Конкурс экспромтов 18:00–20:00

Сегодня в вашей группе пройдет конкурс, в результате которого мы выберем чемпиона группы по экспромтам.

Темы для выступлений подготовит ваш куратор.

Он должен подготовить для каждого из учащихся в группе тему, на которую этот учащийся заслужил право выступать – но еще не выступил. Например, предположим, продавец выступал на тему «Как пробудить интерес» и «Как завершить сделку», а теперь куратор попросит его рассказать, «Как пробудить у покупателя желание обладать вашими товарами». В этом случае оратор должен быть близко знаком с предметом разговора и способен интересно рассказать о нем. Поскольку к этому времени ваш куратор уже прекрасно знает всех учащихся в группе, в его силах предложить каждому подходящую тему.

Имена всех учащихся напишут на бумажках и сложат в шляпу. За четыре минуты до начала конкурса куратор вытянет из шляпы бумажку с именем и даст тему выступления выбранному таким образом учащемуся. Учащийся тут же начнет готовиться к выступлению. Когда истечет две минуты, из шляпы вытянут другую бумажку, и учащийся, чье имя выпадет (он станет вторым оратором) также получит тему от куратора. Когда пройдет еще две минуты, вытянут имя третьего конкурсанта – а первый начнет свою речь.

Далее каждый раз, как только очередной оратор закончит говорить, из шляпы будут вытаскивать следующую бумажку с именем учащегося, который получит тему. Так у каждого выступающего будет примерно четыре минуты на подготовку речи.

Выходя на подиум, каждый оратор должен отдать тему выступления куратору, а тот прочитает ее вслух слушателям, чтобы они убедились, что оратор придерживается назначенной темы.

Когда все выступят, группа тайным голосованием изберет того, кто выступил сегодня лучше всех. Победитель станет чемпионом группы по экспромтам и получит в награду цанговый карандаш с надписью «Курсы Дейла Карнеги – Чемпион по экспромтам».

Сегодня подумайте, через неделю проголосуйте

Вы уже знаете, что от куратора в группе зависит очень многое, поскольку он ведет все тренировочные диспуты и первую часть всех обычных занятий. Просим вас подумать над вопросом, кто из вашей группы обладает способностями к тому, чтобы стать куратором – за этих людей вы проголосуете, когда на следующей неделе будете выбирать кандидатов на должность кураторов. Выберите человека искреннего, полного энтузиазма, рвущегося помочь окружающим. Выберите человека, который проштудировал наши учебники, человека, который способен произнести, по меньшей мере, приличную речь. Выберите человека, который говорит правильно, красиво, элегантно. Выберите человека, который обладает лидерскими качествами и организаторскими способностями. Обязательно подумайте над этой задачей, ведь голосовать придется уже на следующей неделе.

Как еще лучше построить выступление по волшебной формуле 20:00–22:40

За одно-два занятия невозможно узнать все, что следует знать о волшебной формуле, поэтому мы посвящаем ей уже третье занятие!

Для подготовки к этому занятию обязательно перечитайте брошюру «Как ввести волшебство в волшебную формулу» еще раз. Затем придумайте выступление, в котором вы попросите слушателей что-то *сделать*.

То, насколько хорошо получится ваше сегодняшнее выступление, полностью определяется темой, которую вы выберете! Поэтому запомните правило: выберите тему, на которую вы заслужили право говорить, тему, которую вы честно хотите «продать» слушателям. Например, обратитесь к соученикам с просьбой сделать что-то такое, чего вы от них искренне хотите, – например, чтобы они регулярно ходили на занятия или выступили в защиту какого-нибудь правого дела. Однако может статься, что вам не приходит в голову ничего такого, к чему вы хотели бы побудить своих соучеников. Это не страшно – представьте себе нужную аудиторию и придумайте, какую мысль вы бы хотели ей внушить. (Если ваша речь обращена к воображаемым слушателям, обязательно уточните, кто они, прежде чем произносить первое предложение своей речи.)

Призовите слушателей к действию

Сегодня не произносите скучных, безжизненных речей. Пусть ваше выступление будет полно огня, жизни и искренности. Это в ваших силах – стоит лишь выбрать взрывной сюжет, который задевает в вас самые глубокие струны. Представьте себе, что вы выступаете перед городским советом и уговариваете его сделать Цветочную улицу пешеходной зоной. Представьте себе, что вы выступаете перед педсоветом школы, где учатся ваши дети, и убеждаете учителей ввести в программу ораторское искусство в качестве обязательного предмета. Представьте себе, что вы выступаете перед правлением вашего гольф-клуба и увещеваете его членов заделать наконец ту зловредную выбоину у третьей лунки. Короче говоря, выберите тему, которая вас глубоко волнует – и вы хотите, чтобы она глубоко взволновала слушателей и чтобы они наконец-то ЧТО-ТО С ЭТИМ СДЕЛАЛИ!

Особое внимание уделите тому, чтобы начать с действенного «Кхм». Не забудьте, что если вы хотите сделать интересное «Кхм», нужно применить пять правил, рекомендованных в брошюре «Как ввести волшебство в волшебную формулу».

Вот они:

1. Пообещайте слушателям рассказать, как они могут получить то, что хотят.

2. Попросите поднять руки. (Только, пожалуйста, не делайте этого сегодня, если еще не овладели этим приемом. Если в ответ на предложение проголосовать поднятием рук поднимают руки все присутствующие (или не поднимает никто), значит, «Кхм» не удалось. Определяющая черта «Кхм» – заставляет ли оно слушателей задуматься? Если да, такое «Кхм» обычно действенно. Ваш инструктор не зачтет «Кхм» с поднятием рук, если оно глупо, банально или тускло.)

3. Создайте напряженность. («Это слишком трудно», – скажете вы. Тогда скопируйте один из примеров «Кхм» из брошюры о волшебной формуле – и вы увидите, как это просто.)

4. Сообщите интересный факт.

5. Начните с иллюстрации.

Пожалуйста, возьмите брошюру о волшебной формуле и подробно проштудируйте варианты начала выступления.

Проделайте «Обеденный тест»

Когда вы выберете «Кхм», проделайте «Обеденный тест», как рекомендует Дейл Карнеги в брошюре «Как ввести волшебство в волшебную формулу» – то есть подумайте, сможете ли вы высказать его между прочим приятелю за обеденным столом. Если нет – либо переделайте свое «Кхм», либо откажитесь от него.

Обычно достаточно лишь небольших изменений, чтобы «Кхм» стало звучать непринужденно. Скажем, вы остановились на следующем «Кхм»: «В море вдоволь рыбы, просто иногда нужна новая приманка». С такой фразы разговор не начинают, но вы

можете сказать так: «Представьте себе, со мной вчера вечером приключилась история, которая сразу натолкнула меня на мысль, что в море...» и т. д.

Начать разговор таким образом вполне естественно, так что у вас получится превосходное «Кхм».

Альберт Дж. Беверидж, один из лучших ораторов за всю историю Америки, в своей книге «Искусство выступать публично» заметил: «Пусть начало вашей речи будет разговорным, как будто вы обращаетесь к другу». Лучшего совета по тому, как выбирать «Кхм», и не найти!

Ваш инструктор настаивает на том, чтобы вы представили сегодня интересное «Кхм». Кроме того, он настаивает и на том, чтобы вы подобрали пример, который относился бы к делу, а если вы в качестве примера выберете описание какого-то случая, в нем должна быть динамика. Инструктор проверит, чтобы в вашем «Ну как?» (а) содержалась просьба к слушателям сделать что-то конкретное, (б) от слушателей требовалась бы реакция, обеспечить которую они в силах, и (в) им это было бы нетрудно.

Вам придется основательно поработать над своей речью, поскольку сегодня от вас ожидают практически идеального выступления по волшебной формуле – выступления, где были бы соблюдены все правила, выступления, тщательно рассчитанного так, чтобы добиться от слушателей действий.

На этом занятии присуждаются награды – карандаши за лучшее выступление и за наибольший прогресс.

Начинайте собирать материал для выступления о человеческих отношениях

На пятнадцатом занятии вам предстоит рассказать о том, как вы применяли один или больше из «Девяти способов, как изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования». Чтобы подготовиться к этому занятию, обязательно перечитайте четвертую

часть книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей».

Затем выберите один какой-нибудь способ или группу способов и примените их на практике. Если вы это сделаете, то на пятнадцатом занятии произнесете отменную зажигательную речь.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 14

Темы выступлений

18:00–20:00 – готовить выступление не нужно, однако вам придется произнести двухминутный экспромт на конкурсе экспромтов.

20:00–22:40. 2 минуты. Выступление, построенное по волшебной формуле.

Награды

18:00–20:00 – карандаш «Чемпион по экспромтам».

20:00–22:40 – карандаши за лучшее выступление и за наибольший прогресс.

Домашнее чтение

Для подготовки к занятию № 14 нужно прочитать главу XIII – «Как говорить ярко и убедительно» – из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

Занятие 15

18:00–20:00. Конкурс выступлений с подготовкой

20:00–22:40. Как изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования

Дата _____

Инструктор _____

Конкурс подготовленных выступлений 18:00–20:00

Сегодня ваша группа проведет конкурс, чтобы выбрать чемпиона группы по выступлениям с подготовкой.

Выберите тему и приходите сегодня на занятия полным решимости произнести лучшую двухминутную речь в жизни. Не поддавайтесь на честолюбивый соблазн выучить речь наизусть!

Несмотря на все наши уговоры, несмотря на очевидность того, что вызубренные выступления – это всегда плохие выступления, несмотря на тот факт, что наши учащиеся на занятиях слышали, как ораторы один за другим терпели крах, потому что пытались выучить слова, а не мысли, – несмотря на все это, множество учащихся приходит на это занятие с вызубренным текстом!

Результат? Провал!

Вам нужно всего лишь запомнить идеи, а затем встать и позволить словам свободно излиться – как попало, словно в обычном разговоре... и в хороших речах.

Ах да, не забудьте привести пример. Речь, построенная исключительно на обобщениях, всегда скучна и неинтересна. Просим группу не голосовать (а) за вызубренные наизусть выступления и (б) за речи, построенные на общих словах и лишенные примеров.

Чемпион по выступлениям с подготовкой получит особый цанговый карандаш с надписью «Курсы Дейла Карнеги. Чемпион по

выступлениям с подготовкой».

Этот приз не присуждается чемпиону по экспромтам, избранному на прошлой неделе.

Группа выберет кураторов

В конце первой части занятия группа тайным голосованием выберет четырех кандидатов на должность кураторов групп на следующий семестр. Это самое важное голосование за все курсы. Настоятельно просим отнестись к нему серьезно. Если вы сделаете неправильный выбор, то, возможно, погубите целую группу своих преемников. Ваши кураторы не станут смотреть на бюллетени, а сразу запечатают их в конверт вместе с собственными рекомендациями и отправят руководителю курсов в вашем регионе.

Не надо голосовать за человека просто потому, что он-де «славный парень», не надо голосовать за человека просто потому, что ему нужна эта работа. Помните, быть куратором – дело трудное и ответственное. Постарайтесь выбрать таких людей, из которых получатся хорошие кураторы и которые сослужат хорошую службу и группе, и организации в целом.

Как изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования 20:00–22:40

«Не заимствуйте речи из книг, – говорится в „Современном ораторском искусстве“. – Они скучны, как энциклопедия, и при этом лишены ее величия». Хорошие речи из книг не почерпнешь, их порождает жизнь. *Ваши* лучшие речи – результат *вашего* жизненного опыта. Они – история того, что вы видели, делали, слышали, чувствовали, ПЕРЕЖИЛИ!

Вы уже почти дочитали книгу Дейла Карнеги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей». Если вы применяли на практике правила, которые сформулировал Карнеги, то наверняка уже получили весьма вдохновляющий опыт.

На этом занятии вы получите возможность рассказать о том, как лично вам пришлось «изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования». Сделайте ваш личный опыт использования принципов Карнеги, одного или нескольких, основой двухминутной речи (если хотите, расскажите о том, как вы применяли какие-то другие законы человеческих отношений).

У нас есть две причины требовать, чтобы вы сегодня рассказали о вашем опыте: (1) это поможет вам произнести хорошую речь и (2) это побудит вас применять принципы Карнеги и дальше.

А теперь еще немного потренируемся в применении волшебной формулы

Сегодня вам предстоит сделать нечто такое, чего вы не делали ни на одном из предыдущих занятий, посвященных правилам из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей». На прежних занятиях вы просто рассказывали о каком-то случае – о чем-то таком, что произошло лично с вами. От вас не требовалось обеспечить «Кхм» и «Ну как?». В сущности, ваша речь сводилась всего-навсего к примеру.

Однако сегодня мы хотим, чтобы вы воспользовались волшебной формулой. Как именно?

Обдумайте свое выступление как обычно: определите тезис, довод, пример, «Ну как?», а затем вернитесь в начало и поработайте над «Кхм». Как только речь уляжется у вас в голове, можно будет объединить или устранить некоторые пункты либо изменить их порядок, как указано в приложении к брошюре о волшебной формуле. Однако, пока вы обдумываете речь, лучше следовать нижеприведенным советам, а объединения и перестановки оставить на потом.

Итак, начинайте продумывать выступление в следующем порядке.

1. *Тезис.* Тезисом должен стать тот принцип человеческих отношений, на котором основано ваше выступление.

2. *Пример.* Расскажите о собственном опыте применения этого принципа на практике.

3. *Довод.* Довод должен быть подкреплён примером. Скажем, вы применяли принцип номер пять – «Дайте возможность человеку спасти свое лицо». Представьте себе, что в результате вы заслужили преданность подчиненного, тогда вашим тезисом будет «Дайте возможность человеку спасти свое лицо», а доводом – «поскольку это может завоевать преданность ваших подчиненных».

4. *«Ну как?».* Повторите тезис. Снабдите слушателей точными подробностями того, что они должны сделать.

5. *«Кхм».* Придумайте такое начало речи, которое сразу заинтересует слушателей, – и вашу речь можно считать прекрасно подготовленной.

Рассмотрим еще один пример. Скажем, вы работали над принципом номер один – «Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинства человека» – и, скажем, в результате применения его на практике вы завоевали дружбу человека, в чьей помощи вы нуждались. В этом случае постройте речь следующим образом.

Тезис. *Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинства человека.*

Довод. *Потому что тогда люди будут охотнее с вами сотрудничать.*

Пример. *Начальник отдела ремонта часов в нашей фирме – мастер своего дела, однако он очень не любит идти другим навстречу, и характер у него вздорный. Когда к нему приходят люди с просьбой починить часы, он постоянно грубит им и жалуется. Это отталкивало от нас покупателей, поэтому надо было что-то делать. Я понимал, что если приду к нему и скажу, что он должен обращаться с клиентами вежливее, станет только хуже. Поэтому я применил принцип номер один – начал с искренней похвалы. Я сказал часовщику, что у него подлинный дар отлаживать часы так, что они*

после этого никогда не спешат и не отстают, пересказал ему комплименты, которые слышал от покупателей, и сообщил ему – что истинная правда! – что без него фирма не смогла бы нормально работать. Затем я деликатно намекнул ему, что можно быть приветливее с клиентами. Поскольку начал я с похвалы, часовщик был готов выслушать совет. С тех пор он стал гораздо лучше общаться с людьми, это просто чудо!

«Ну как?».Если вы хотите заставить человека измениться, не нанося ему обиды и не вызывая негодования, применяйте принцип «Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинства человека».

«Кхм». Дейл Карнеги научил меня принципу, который наверняка позволит моей фирме заработать тысячи долларов – и, вероятно, поможет заработать тысячи долларов и вам.

Поставьте такое «Кхм» в начало – и у вас получится речь, построенная по волшебной формуле и основанная на принципе Дейла Карнеги.

Теперь возьмем другой случай – и начнем с примера.

Пример.Около тридцати лет назад я работал в газете «Атланта Джорджиан», и вдруг мы узнали потрясающую новость – нашу газету купил У. Р. Херст^[10]. Мистер Херст практически сразу же послал к нам команду своих работников, чтобы изменить стиль газеты в соответствии с его фирменным стилем. Выпускающим редактором он назначил мистера Китса Спида. Я проработал с мистером Спидом более года и за это время ни разу не слышал, чтобы он кому-то что-то приказывал. Он спрашивал: «Как вы думаете, мистеру Херсту понравится, если мы сделаем так-то и так-то?» или «Как вы считаете, не лучше ли будет, если мы выбросим вот это и вставим вот то?»

Результат? Сотрудники редакции готовы были на него молиться и ради него старались как никогда.

Вот ваш пример – как же вы постройте речь по волшебной формуле? Прежде всего, задайте себе вопрос: «Каков мой тезис?» Разумеется, тезисом должен стать принцип, на который вы опираетесь, – вы же хотите попросить слушателей применять его на практике. Итак, вы скажете...

Тезис.*«Задавайте вопросы вместо того, чтобы отдавать приказы».*

Теперь довод.

Довод.*Потому что тогда у вас будет больше верных и преданных сотрудников.*

Затем приведите пример – как указано выше. Наконец, попросите слушателей сделать то, чего вы от них хотите, следующим образом.

«Ну как?».*Итак, если вы хотите изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования, если вы хотите завоевать и удержать его верность и преданность, пользуйтесь принципом, который так помог Китсу Спиду: «Задавайте вопросы вместо того, чтобы отдавать приказы».*

«Кхм».*В детстве мне казалось, будто мои родители только и делают, что отдают мне приказы. Я постоянно слышал: «Сделай то! Не делай это!» Подобная педагогика не воспитала во мне ничего, кроме упрямства. Мне редко случалось с охотой делать то, чего от меня требовали.*

Поставьте все эти пункты в нужном порядке – и у вас получится речь, построенная по волшебной формуле и основанная на принципе «Задавайте вопросы вместо того, чтобы отдавать приказы».

Вот увидите – тренироваться в составлении речей по волшебной формуле, основанных на вашем опыте применения принципов и способов, как изменить человека, будет интересно и полезно.

На этом занятии присуждаются карандаши за лучшее выступление и наибольший прогресс.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 15

Темы выступлений

18:00–20:00. 2 минуты. Речь для конкурса выступлений с подготовкой.

20:00–22:40. 2 минуты. Речь, построенная по волшебной формуле и основанная на применении одного или нескольких способов, как изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования.

Награды

18:00–20:00. Карандаш чемпиона по выступлениям с подготовкой.

20:00–22:40. Карандаши за лучшее выступление и за наибольший прогресс.

Домашнее чтение

Для подготовки к занятию № 15 вам нужно прочитать часть IV из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» – «Девять способов, как изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования».

Занятие 16

18:00–20:00. Конкурс «Что я получил от этих курсов»

20:00–22:40. Секреты хороших выступлений

Дата _____

Инструктор _____

Конкурс «Что я получил от этих курсов» 18:00–20:00

Настало время для последнего конкурса – конкурса, который определит, кто из учащихся получил больше всего пользы от наших курсов.

Этот конкурс проводится по тем же правилам, что и конкурс выступлений с подготовкой, за тем исключением, что вас попросят проголосовать не за человека, который выступил лучше всех, а за человека, который, по вашему мнению, получил от наших курсов больше всего пользы. Хотите знать, как построить это выступление? Очень просто. Представьте себе, что кто-то задал вам два вопроса:

1. Почему вы пошли на курсы Дейла Карнеги?
2. Какую пользу вы от них получили?

Если вы ответите на эти вопросы простым разговорным языком, то у вас получится хорошая речь.

Может быть, вы не хотите говорить на эту тему. Ничего страшного. В таком случае, как и на любом другом занятии, вы можете говорить на любую тему, какую хотите, – однако предмет выступления должен быть таким, чтобы вы заслужили право говорить о нем и чтобы у вас было искреннее желание донести его до слушателей.

Помните главный закон этого выступления: *приведите пример*. Мы просим учащихся не голосовать за ораторов, которые не приведут примеров в своих выступлениях. Не голосуйте за человека, который разразится потоком общих слов о храбрости, дружбе и ораторском искусстве. Он должен говорить исключительно о причинах, по

которым он пришел на курсы, и о пользе, которую он от них получил.

Речи без примеров не засчитываются

Пожалуйста, помните об этом и когда будете готовить выступление, и когда будете голосовать за соучеников. Не голосуйте за тех, кто не ответил на эти вопросы и у кого нет интересного примера. Если вы скажете «На этих курсах я преодолел страх», немедленно добавьте: «Вот, например...» и так далее. Если вы скажете: «В результате учебы на этих курсах я нашел себе работу лучше прежней», приведите пример – что это за работа, как именно вы ее получили, что сказал ваш начальник, когда назначал вас на это место.

Говорите по существу, отвечайте на вопросы, приводите конкретные примеры – и вы сами удивитесь, какая великолепная речь у вас получится. Чемпион по выступлениям «Что я получил от этих курсов» получит особый цанговый карандаш с надписью «Курсы Дейла Карнеги. Чемпион по выступлениям “Что я получил от этих курсов”».

А теперь – выборы представителей

Вероятно, в день вручения дипломов вашу группу будут представлять три оратора. Один произнесет экспромт, другой – речь с подготовкой, а третий расскажет, что он получил от этих курсов.

В большинстве городов проводят соревнования представителей всех выпускающихся групп. В некоторых городах представители групп просто выступают с речами.

Так или иначе, вы должны тайным голосованием выбрать троих представителей группы.

За кого следует голосовать? Не за тех, кто вам больше всех нравится, не за самых популярных людей в группе, но за тех троих, кто, как вам кажется, лучше всех вас представят. Если в день вручения дипломов вашей группе предстоит соревноваться с

другими группами, вам наверняка захочется, чтобы именно ваша группа вышла победительницей. Только подумайте, как вы будете горды, если ваша группа завоюет полный комплект из трех наград! Поэтому голосуйте за лучших ораторов. Возможно, самые надежные кандидаты – это те, кто выиграл конкурсы и стал чемпионом, но не обязательно. Руководствуйтесь здравым смыслом и голосуйте за лучших ораторов.

Три человека, получившие наибольшее количество голосов по каждому голосованию, станут вашими представителями.

В каждом случае тот, кто займет второе место, будет считаться запасным представителем на вручении дипломов и будет выступать, если избранный представитель по какой-либо причине не сможет этого сделать.

Внимание! Вышеизложенный план применяется, если в день вручения дипломов удастся собрать не менее трех групп.

Если удастся собрать лишь одну или две группы, нужно выбрать больше представителей для выступлений на вручении дипломов. Если соберутся две группы, в каждой номинации нужно выбрать по два представителя. Если выпускаться будет лишь ваша группа, выберите по три представителя в каждой номинации.

Секреты хороших выступлений 20:00–22:40

Как будут оценивать ваше выступление

Дейл Карнеги

Сегодня инструктор и ваши соученики оценят ваше выступление, ответив на один-единственный вопрос: «Какое воздействие оказала на меня эта речь?»

Это все, что вам нужно знать о любой речи, – и тем не менее несколько лет назад один профессор написал целый том о критериях оценки речи. Он нагородил там огромное количество никому не нужной чуши – предложил присуждать столько-то очков за жесты, столько-то очков за позу, столько-то очков за голос,

живость, напор, выражение лица, логические построения, примеры, план, начало, завершение и так далее. Сама идея судить о речи настолько механистично не просто глупа – она вредна и пагубна. Подлинную сущность речи описать так же трудно, как человеческий характер. Она так же неуловима и неосязаема, как пламя, пляшущее над ромовым омлетом.

Когда приходится оценивать речь, я с энтузиазмом поддерживаю профессора Ормонда Дж. Дрейка, заместителя декана факультета искусств и теоретической науки и заведующего кафедрой речи и драмы в Нью-Йоркском университете. Он говорит: «Лучший способ оценить речь – расслабиться и вспомнить, что вы человек, и тогда вы обнаружите, что лучший оратор – это тот, кому удастся сильнее всего затронуть ваши чувства. То есть, говоря языком современной психологии, тот, кому удастся в наибольшей степени захватить и удержать ваше внимание».

Постарайтесь захватить и удержать внимание

Если вы в состоянии целиком захватить и удержать благосклонное внимание слушателей, можете сделать бесчисленное множество оплошностей – никто и не заметит.

Ошибки в произношении речь не погубят – когда Линкольн произносил свою Геттисбергскую речь, то неправильно произнес одно слово.

Недостаток жестов речи не погубит – когда Линкольн произносил свою Геттисбергскую речь, то не жестикулировал.

Неприятный голос речи не погубит – когда Линкольн произносил свою Геттисбергскую речь, то говорил тоненьким тенором.

Нелепый наряд речи не погубит – когда Линкольн 3 октября 1854 года произносил речь против отмены Миссурийского компромисса^[11] на Ярмарке штата Иллинойс в Спрингфилде, то одет он был так скверно, что жене было стыдно за него, тем не менее там он произнес первую в жизни великую речь, речь, которая позволила ему начать политическую карьеру и обессмертила его имя.

Грамматические ошибки речи не погубят – я слышал великолепные речи, которые были щедро сдобрены грамматическими ошибками.

Недостаток образования речи не погубит – мой близкий друг Фрэнк Бетжер, человек, не закончивший средней школы, получал двести долларов в неделю за выступления.

Нет, недостатки речи не погубят – ее погубит отсутствие достоинств.

Чтобы расшевелить слушателей, расшевелитесь сами

Поэтому сегодня забудьте о густом подлеске в ораторском искусстве и посмотрите сквозь кроны деревьев на звезды. Сосредоточьтесь на одном, на главном: вы должны оказать на слушателей сильнейшее эмоциональное и интеллектуальное воздействие. Как это сделать? Прежде всего – создайте это настроение в себе.

Скажем, одного журнального редактора на рубеже XX века очень беспокоило, что у его сограждан стало так мало патриотизма, энтузиазма и инициативы. Он мучился из-за этого двадцать лет. А потом излил свои чувства в небольшой статье и опубликовал в своем журнале. Статья, написанная человеком, доведенным до белого каления, произвела фурор. Со всей Америки в редакцию посыпались заказы на экземпляры журнала. Сто экземпляров! Тысяча! Десять тысяч! Нью-Йоркская центральная железная дорога раздала по экземпляру статьи каждому своему сотруднику. Так же поступили десятки других корпораций. Русская армия раздала по экземпляру каждому солдату, сражавшемуся в Русско-японской войне 1904–1905 годов. Так же поступила и японская армия. Еще до смерти автора было напечатано сорок миллионов экземпляров статьи – это мировой рекорд. Я говорю о статье «Послание к Гарсии» Элберта Хаббарда. (Кстати, если вы хотите познакомиться с этой статьей, вы найдете ее в конце книги «Ораторское искусство и оказание влияния

на деловых партнеров».)

Говорите о том, что глубоко вас трогает

Я хочу, чтобы сегодня вы поступили так же, как и Элберт Хаббард. Я хочу, чтобы вы излили слушателям свою душу, чувства, убеждения. Выберите тему, на которую вы хотели выступить уже десять-двенадцать лет. Поговорите о том, о чем заслужили право говорить.

Если вы так поступите, то можете не думать о жестах, потому что жесты получатся сами. Если вы так поступите, то можете не думать о зрительном контакте со слушателями, потому что и так не сможете отвести от них глаз, даже если захотите. Если вы так поступите, можете не думать о живости, потому что и так речь получится бурной, как гейзер.

Однажды я спросил Ваша Янга, как ему удалось написать свою нашумевшую книгу «Богатства хватит на всех». Он ответил: «Я ее не писал. Она сама выскочила».

Вот этого я и добиваюсь – чтобы сегодня речь выскочила из вас сама.

Выберите взрывную тему!

Тема? Ее вы выберете сами. Я же не знаю, какие мысли и события потрясли вас сильнее канзасского циклона, – а вы знаете. Позволю себе лишь выдвинуть несколько предложений.

1. Мое самое твердое убеждение.
2. Самый поразительный случай в моей жизни.
3. О чем я больше всего сожалею.
4. Самый важный урок в моей жизни.
5. Моя главная победа над собой.
6. Самый серьезный риск в моей жизни.
7. Чему научили меня мои собственные дети.
8. Что я больше всего хочу дать моим детям.
9. Мои тайные честолюбивые планы.
10. Самая потрясающая музыка в моей жизни.

11. Человек, который повлиял на меня сильнее всех.
12. Книга, которая повлияла на меня сильнее всех.
13. Мой девиз и что он для меня значит.
14. Как эти курсы повлияли на меня интеллектуально и эмоционально.
15. Работа моей мечты.
16. Самый большой сюрприз в моей жизни.
17. Самая крупная неприятность в моей фирме.
18. Что мне не нравится в родственниках жены (мужа).
19. Главная глупость в моей жизни.

Советы, которые помогут вам прекрасно выступить

Чтобы прекрасно выступить, последуйте трем нашим здравым советам.

1. Выберите простую тему – такую, которую вы смогли бы раскрыть за две минуты. Не говорите о мире во всем мире или о том, как искоренить всяческую преступность. Об этом за две минуты не расскажешь. Чем проще и приземленней тема, тем лучше будет речь.

2. Проверьте и перепроверьте, что вы выбрали хороший интересный пример.

Внимание! Инструктор получил указание *не засчитывать сегодня выступления, в которых нет примера.*

3. Придумайте «Кхм», которое соответствует правилам, изложенным в брошюре «Как ввести волшебство в волшебную формулу».

На этом занятии будут вручены карандаши за лучшее выступление и за наибольший прогресс.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 16

Темы выступлений

18:00–20:00. 2 минуты. Выступление на конкурсе «Что я получил от этих курсов».

20:00–22:40. 2 минуты. Рассказ о том, что глубоко вас трогает.

Награды

18:00–20:00. Карандаш «Чемпион по выступлениям “Что я получил от этих курсов”».

20:00–22:40. Карандаши за лучшее выступление и за наибольший прогресс.

Домашнее чтение

На сегодня задания нет.

Занятие 17

ВРУЧЕНИЕ ДИПЛОМОВ

Дата _____

Время _____

Место _____

Вручение дипломов

Обычно на церемонии вручения дипломов каждая группа встречается с другими группами.

Форма одежды – любая! Программа – уникальная! Выступления – захватывающие! Награды! Дипломы! Приводите с собой столько гостей – и мужчин, и женщин, – сколько позволят ваши финансы.

В большинстве городов проводятся соревнования ораторов, на которых представители групп сражаются за звание чемпионов.

Кульминацией выпускного вечера обычно становится обращение выдающегося бизнесмена, прославленного педагога или представителя Дейла Карнеги. А иногда руководитель курсов в вашем городе предпочитает, чтобы больше говорили сами учащиеся – вероятно, он попросит выступить с краткими речами каждого из вас.

Время и место вручения дипломов определяет сам руководитель. Возможно, эта встреча состоится не по расписанию обычных занятий.

Программа сегодняшнего вечера, скорее всего, будет для вас полезной и вдохновит на дальнейшую работу над собой. Вы от души повеселитесь, вы приведете с собой друзей, чтобы они вместе с вами превосходно провели вечер. Будьте готовы оказать представителям своей группы (может быть, и вы вошли в их число!) искреннюю поддержку, полную энтузиазма.

Обращение Дейла Карнеги

За минувшие несколько месяцев вы заложили крепкую основу под собственное ораторское мастерство, личностное развитие и умение приобретать друзей и влиять на людей. Вы выработали у себя привычки, которые помогут вам лучше ладить с людьми, приобретать больше друзей, отстаивать свою точку зрения и в деловой сфере, и в общественной жизни, и в общении с близкими с легкостью, уверенностью, достоинством и результативностью.

Мы настоятельно советуем вам продолжать расти, а для этого нужно постоянно оттачивать полученные навыки и приобретенные привычки, и тогда ваша жизнь станет полнее, счастливее, успешнее.

Джеймс Аллен в своем «Человеческом мышлении» писал: «В любых человеческих делах есть старания и есть результаты, и сила стараний определяет масштаб результатов».

Мы надеемся, что когда-нибудь вы вспомните о наших курсах как об одной из вех своей карьеры.

Дейл Карнеги

Принципы из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»

Фундаментальные принципы обращения с людьми

1. Не критикуйте, не жалуйтесь, не презирайте.
2. Выражайте искреннюю признательность.
3. Пробуждайте в собеседнике сильнейшее стремление.

Шесть способов располагать к себе людей

1. Проявляйте искренний интерес к другим людям.
2. Улыбайтесь!
3. Помните, что для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком человеческой речи.
4. Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других рассказывать вам о себе.

5. Ведите разговор в кругу интересов вашего собеседника.
6. Давайте людям почувствовать их значительность – и делайте это искренне.

Двенадцать способов убеждать в своей точке зрения

1. Единственный способ добиться наилучшего результата в споре – это уклониться от спора.
2. Проявляйте уважение к мнению другого, никогда не говорите человеку, что он неправ.
3. Если вы неправы, признайте это честно и чистосердечно.
4. Вначале покажите свое дружеское расположение.
5. Пусть ваш собеседник с самого начала будет отвечать вам «да, да».
6. Дайте собеседнику выговориться.
7. Пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему.
8. Честно попытайтесь увидеть вещи с точки зрения другого.
9. Проявляйте сочувствие к мыслям и желаниям других людей.
10. Взывайте к благородным побуждениям.
11. Придавайте своим идеям наглядность, инсценируйте их.
12. Бросайте вызов!

Девять способов, как изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования

1. Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинства человека.
2. Обращайте внимание людей на их ошибки, делая это в косвенной форме.
3. Прежде чем критиковать другого, скажите о своих собственных ошибках.
4. Задавайте вопросы вместо того, чтобы отдавать приказы.
5. Дайте возможность человеку спасти свое лицо.
6. Хвалите человека за каждый даже самый скромный успех и будьте при этом искренни в своем признании и щедры на похвалы.

7. Создайте человеку доброе имя, чтобы он стал жить в соответствии с ним.

8. Пользуйтесь поощрением. Сделайте так, чтобы недостаток, который вы хотите в человеке исправить, выглядел легко исправимым, а дело, которым вы хотите его увлечь, легко выполнимым.

9. Делайте так, чтобы людям было приятно исполнить то, что вы хотите.

Семь способов сделать вашу семейную жизнь счастливее

1. Ни в коем случае не придирайтесь!!!

2. Не пытайтесь переделывать своего партнера.

3. Не критикуйте.

4. Будьте искренне признательны.

5. Проявляйте чуточку внимания.

6. Будьте вежливы.

7. Прочитайте хорошую книгу о сексуальной стороне брака.

Дейл Карнеги

**Как влиять на людей и выработать
уверенность в себе, выступая публично**

От автора

Ниже приведена моя собственная подлинная история, и я надеюсь, что она будет руководством для вдумчивого ученика.

Первые тридцать лет своей жизни я провел словно в глубоком «умственном сне». Я использовал лишь жалкие 10 % своих способностей и удивлялся, почему не двигаюсь вперед.

Наконец я сделал открытие, которое стало решающим.

В нашей компании создали новый отдел. Я больше всех остальных понимал в работе, которую предстояло выполнять. Но на пост управляющего отделом открыто претендовали еще несколько сотрудников. И вот меня пригласили на заседание совета директоров и попросили поделиться идеями насчет управления отделом. Я явился в кабинет, трепеща от волнения. Одно присутствие этих высокопоставленных лиц пугало и смущало, и я не смог внятно ответить на их вопросы. Наконец один из боссов повернулся к председателю и спросил: «Этот сотрудник вообще знает, о чем говорит?» Я знал. Но понять это мог лишь тот, кто умеет читать мысли. Когда я вышел из зала заседаний, то осознал, что упустил свой шанс...

Вы не поверите! Но эта неудача стала лучшим, что когда-либо со мной случилось!

Вернувшись домой, я швырнул воротничок и галстук на постель, даже не глядя, куда они упадут, закурил трубку и долго сидел в темноте, пытаясь как следует все обдумать. Я задавал себе сотни вопросов. Почему мне не удалось завязать отношения с коллегами? Почему они никогда не приглашают меня в гости? Что отличает меня от тех, кто пользуется любовью и добивается успеха? Я понял: меня с этими людьми разделяет пропасть.

В тот вечер я решил, что буду усердно воспитывать в себе качества, которых мне недостает и которыми наделены авторитетные люди. Я подозревал, что сильной и авторитетной

личностью мне не стать, но все-таки верил – и с течением времени мое убеждение подтвердилось, – что я могу постараться и утроить те полезные качества, которыми обладаю.

➡ В каждом человеке спит сила, о которой он даже не подозревает.

Я прочел много книг по психологии и формированию личности. Обсудил эту тему с другими людьми. Изучил всех обладателей личного магнетизма, которые мне встречались. И сделал драгоценное открытие: все эти люди излучали энтузиазм, оптимизм и бодрость. Я также обнаружил, что это настроение можно передать другим людям. Как-то жарким июльским днем я проходил мимо двора, где веселились дети: они с воплями поливали друг друга из садового шланга. Я остановился понаблюдать и вскоре тоже смеялся и радовался их игре не меньше, чем они сами.

➡ Радость и надежда всегда привлекательны и притягательны; угрюмость и отчаяние никогда не располагают к себе.

Вскоре я составил план по воспитанию в себе чувства «я рад, что живу».

Как-то раз я повстречал на улице приятеля: «Чудный сегодня денек!» – бодро воскликнул он. Я даже не успел задуматься, так это или нет, но сразу же согласился с ним. Приятель схватил меня за рукав. «Послушай, – сказал он, – так не пойдет, если будешь продолжать таким манером, ничего хорошего в твоей жизни не случится. Взбодрись. Выберись из этой колеи. Вдохни дух дня. Посмотри на небо, на то, какие прекрасные облака. Это зрелище доставит тебе радость!» Я пошел дальше, но походка моя стала легкой. Я поймал себя на том, что бессознательно что-то напеваю себе под нос. После этой истории я стал внимательнее относиться к миру и не жалел времени на то, чтобы насладиться солнечным

светом и свежим ветром. Я научился восхищаться закатами и рассветами.

Я обнаружил, что на то, как пройдет день, влияет настрой в первые полчаса после пробуждения. Поэтому с утра я старался быть жизнерадостным. Я заставлял себя насвистывать и напевать, улыбаться и думал только о хорошем – независимо от того, что мне предстояло днем. И обнаружил: если придерживаться такого поведения всего полчаса утром, то на весь оставшийся день голос будет более жизнерадостный и выражение лица приветливым.

Однажды в городе выступал Эдвард Джеймс Кателл, знаменитый оратор. В своей речи он упомянул, что за последние десять лет ни разу не прошел мимо человека, казавшегося ему несчастным или унылым, без того, чтобы прикоснуться к шляпе и мысленно поблагодарить Создателя за его доброту: «Ведь у меня все хорошо». Такую практику он выполнял много лет. Это сделало его более сострадательным, счастливым и довольным своей участью.

Поэт Генри Лонгфелло однажды сказал актрисе Мэри Андерсон, что та сможет придать голосу обаяние, если каждый день будет читать вслух радостное лирическое стихотворение. Такое упражнение помогает развить счастливые интонации в голосе, а они всегда – самые притягательные. А Эмерсон сказал: «Когда человек живет с Богом, то его голос будет сладок, словно журчание ручья и шорох колосьев в поле».

Дух довольства жизнью, оптимизма и храбрости, который развивается такими способами, будет присутствовать в вашей речи. Он поможет вам общаться, беседовать и заводить друзей.

Небольшое наблюдение показало мне, что торопливость и суетливость – это признак незначительности личности: они показывают, что для одного человека событий слишком много. Я заметил, что у великих людей вид всегда спокойный и уравновешенный. Они владеют ситуацией, независимо от того, насколько напряженная обстановка вокруг, они всегда сохраняют самообладание. Это идеальное состояние, и я и решил его достичь.

Но я не просто сидел и праздно желал обрести вид уравновешенного человека. Я всерьез захотел научиться этому и был готов заплатить соответствующую цену. Раз по десять в день я останавливался, расслаблялся на минутку, глубоко дышал и рисовал себе того человека, полного самообладания, которым обязательно стану.

Я неоднократно перечитывал небольшую книгу Джеймса Аллена «Человек мыслящий» и считаю ее одним из самых мудрых из всех написанных трактатов. Эта книга дарит откровение и просветление. Она еще яснее и отчетливее показала мне, что «самоконтроль – это сила, а правильное мышление – величайшее мастерство». Она также научила меня тому, что, если я смогу повелевать своими мыслями, то стану повелителем своей жизни и кузнецом своей судьбы. Вскоре я начал воплощать в своей жизни идеальное состояние, о котором постоянно помнил и которого стремился достичь.

Мы сейчас говорим о самообладании и самоконтроле, и я не знаю ничего, что помогло бы обрести эти качества лучше, чем вера. Однажды Уильям Каллер Брайант^[12] из Новой Англии ехал верхом на лошади и вдруг увидел дикую птицу, которая летела в небе. Этот пустячный случай вдохновил Брайанта на написание стихотворения, ставшего его визитной карточкой, – «К перелетной птице». Я часто повторяю последнюю строфу этого стихотворения.

Тот, кто пред тьмой направит
К пристанищу чрез бездну твой полет, —
Меня в пути суровом не оставит
И к цели приведет^[13].

Внутренний мир и покой нисходят на человека, когда он чувствует, что Творец, указывающий путь перелетной птице, поддерживающий

движение звезд на небесных орбитах, также направляет и его, человека.

Когда мне тревожно или я полон сомнений, я перед сном открываю Библию и читаю Псалом 90. Бессчетное количество солдат читали эти священные строки в окопах Франции перед «часом ноль»^[14]. Псалом этот вселяет в сердце отвагу и веру.

Падут подле тебя тысяча и десять тысяч одесную тебя; но к тебе не приблизится: только смотреть будешь очами твоими и видеть возмездие нечестивым. Ибо ты сказал: «Господь – упование мое»; Всевышнего избрал ты прибежищем твоим; не приключится тебе зло, и язва не приблизится к жилищу твоему; ибо Ангелам Своим заповедает о тебе – охранять тебя на всех путях твоих: на руках понесут тебя, да не преткнешься о камень ногою твоею.

В самом начале этой книги я уже упомянул, что тщательно изучал всех встречавшихся мне обладателей личного магнетизма. Как я обнаружил, все они были наделены уверенностью в себе. Они излучали твердую спокойную веру в свои способности справиться с той или иной задачей, а также безграничную отвагу, готовность пытаться снова и снова сразиться с трудностями. Именно из этих качеств и создается магнетизм.

⇒ Пугливость и сомнения всегда отталкивают окружающих. Отвага и уверенность, наоборот, притягивают.

В те времена я ничего не слышал о каких бы то ни было курсах ораторского искусства, но уговорил семерых друзей организовать самодеятельный дискуссионный клуб. Мы регулярно встречались у кого-нибудь дома, произносили импровизированные речи, обсуждали самые разные темы и вопросы. Я был откровенно удивлен тем, как быстро эти любительские занятия прибавили нам всем уверенности в себе. У нас не только появилось мужество встать

и обратиться к слушателям, но и прибавилось отваги во всех прочих занятиях и сферах жизни.

Этот дискуссионно-ораторский клуб пробудил во мне желание идти дальше. Однажды, роюсь в книгах, я случайно наткнулся на стихотворение, которое стало решающим. Это было стихотворение Уильяма Эрнеста Хенли «Непокоренный». Его автор большую часть жизни прожил калекой. Лишь редкие минуты он не страдал от боли, но, несмотря на свое слабое здоровье и бедность, он создал то, что, по словам доктора Фрэнка Крейна, считается «великолепнейшей духовной декларацией в нашей литературе». Я также узнал, что это было любимое стихотворение Рузвельта.

Оно произвело на меня такое неизгладимое впечатление, что я заучил его наизусть и прочел на одной из встреч нашего дискуссионного клуба. Приведу его здесь и надеюсь, что оно ободрит и укрепит ваш дух и поможет вам, как помогло в свое время мне. Надеюсь, что и вы выучите это стихотворение и сделаете его своим девизом.

Непокоренный

Из-под покрова тьмы ночной,
Из черной ямы страшных мук
Благодарю я всех богов
За мой непокоренный дух.
И я, попав в тиски беды,
Не дрогнул и не застонал,
И под ударами судьбы
Я ранен был, но не упал.

Тропа лежит средь зла и слез,
Дальнейший путь не ясен, пусть,

Но все же трудностей и бед
Я, как и прежде, не боюсь.
Не важно, что врата узки,
Меня опасность не страшит.
Я – властелин своей судьбы,
Я – капитан своей души^[15].

Уильям Эрнест Хенли

Часто я плохо себя чувствовал – меня мучили мигрени и прочие недомогания. Попробуй-ка излучать мощь и уверенность, если в твоём телесном моторе не хватает топлива, да и сам поизносился. Личный магнетизм строится на живости, а не на медлительной вялости.

Я решил вплотную заняться физической формой. От дома до работы была одна миля, и я вставал пораньше, чтобы пройти это расстояние пешком и подышать воздухом. Я раньше ложился спать, взял за правило пить в два раза больше воды, чем прежде, есть, наоборот, в половину меньше, чем раньше, и тщательнее соблюдать все предписания гигиены. Поначалу результаты не были особо заметны, но вскоре кровь быстрее побежала по жилам, и я почувствовал себя лучше. Повысились выносливость и работоспособность, пропало чувство вялости и усталости, которое раньше часто мучило меня.

* * *

Итак, все вышеперечисленные факторы заметно повлияли на способность поддерживать разговор и умение знакомиться с людьми и интересовывать их. Однако пока что я еще не обнаружил основной секрет магнетизма. Он открылся мне как-то

вечером благодаря одному из самых замечательных ораторов нашего штата. Я уже много раз слушал его выступления и тщательно изучал его манеру говорить и держаться, чтобы понять, как он добивается такого эффекта. Особенно меня восхитила одна из его речей, и я написал ему, чтобы выразить свой восторг. Это маленькое доброе дело стало одним из поворотных пунктов в моей жизни: знаменитый оратор пригласил меня на встречу.

■➡ **Моя история заинтересовала его, он доверительно поведал о своем личном опыте.**

– Магнетизм, – сказал он, – это резервная мощность.

Он долго рассказывал мне о выдающихся людях, которых ему посчастливилось знать.

– Мэнсфилд, – вспоминал он, – был магнетическим актером, потому что у него были резервная мощность и многоликость. Он с равным успехом мог выступать на сцене, рисовать, танцевать и дирижировать оркестром. А Киплинг при встрече в Лондоне рассказал, что нередко сокращал свои рассказы в четыре раза по сравнению с исходным черновиком. То, что он писал и затем убирал, лишь делало лучше и подчеркивало то, что он оставлял в тексте. То, что он знал и не говорил, давало резервную мощность тому, что он оставлял в окончательном варианте.

– Много лет назад Ида М. Тарбелл, известная журналистка, получила заказ на статью о фирме «The Atlantic Cable» в журнале «McClure's Magazine». Она взяла интервью у управляющего фирмой и добыла все необходимые для статьи сведения. Однако эта мастерица своего дела не ограничилась лишь необходимыми сведениями: она изучила выставку кабелей в Британском музее и посетила заводы, производившие кабели. Всю эту дополнительную информацию Ида не использовала в статье, но обладание ею дало журналистке резервную мощность и прибавило магнетизма ее тексту.

Этот седовласый человек также поведал мне, как обнаружил принцип резервной мощности в своих собственных выступлениях. Когда он рассказывал слушателям все, что знал по теме, то, как правило, ему не удавалось произвести на них яркое и сильное впечатление. Но, когда он выдавал лишь часть огромного запаса информации и давал понять, что знает гораздо больше, его слова получали мощный заряд магнетизма и все слушали его как замороженные.

В тот вечер, в неярком свете библиотеки, знаменитый оратор дал мне импульс, который удвоил мою способность радоваться жизни. Он познакомил меня с новым миром: миром, где я повелевал королями и рыцарями, где герои рассказывали мне о своих приключениях и подвигах. Я был коронованным императором восхитительной империи книг. Мой собеседник внятно объяснил, что для превращения в притягивающего слушателей оратора мне не хватает запаса умственной резервной мощности. В тот вечер я вернулся домой с изменившимся мировоззрением, с желаниями и книгой в руке.

Я научился использовать свободные минуты, которые раньше тратил впустую.

Ричард Уошберн Чайлд рассказал, что часто пишет рассказы в такси. Его роман «Синяя стена» был написан в вагонах поездов дальнего следования. Джек Лондон всегда носил с собой книгу, даже когда ходил в ближайшую овощную лавку. Если ему приходилось ждать в очереди, он использовал эти минуты для чтения и не тратил их впустую. Среднему человеку достигнуть чего-то большего мешает вовсе не недостаток времени, а недостаток силы воли и неумение правильно использовать свободные мгновения.

Я также обнаружил, что для достижения желаемых результатов мне нужно не просто читать, а читать систематически и по определенному плану. Легко делать то, что ты ввел в привычку, поэтому я поставил за правило читать по вечерам понедельника, среды и пятницы. Это были часы, отведенные умственному

развитию, и я не позволял чему бы то ни было нарушить мое незыблемое расписание. Раньше, когда я твердо решал читать всякий раз, как подворачивается свободная минута, мои благие намерения оказывались хрупкими, как дрезденский фарфор.

Предприниматели часто просят меня порекомендовать им, что именно читать. Это сложно. Ведь то, что интересно одному, нагонит скуку на другого. Я бы предложил каждому, кто задается таким вопросом, посоветоваться с библиотекарем. Я часто рекомендую список литературы, который составлен институтом Чаутакуа в Нью-Йорке. Многие молодые люди благодарили меня за то, что я обратил их внимание на «Секреты успеха» Орисона Свитта Мартена и «Великие книги как наставники в жизни» Ньюэлла Дуайта Хиллиса.

Выдающийся оратор, встреча с которым изменила мою жизнь, среди прочих книг вручил мне «Мировую историю» Ридпата. Я никогда не забуду горячий интерес, с которым в первый раз читал историю человечества – его любви и ненависти, печали и войн, приключений и открытий. Помнится, я регулярно вставал на час раньше необходимого, чтобы сразу приняться за чтение.

Стремление к чтению обогатило мою жизнь – это могут представить и понять только любители книг. Оно удвоило мое умение радоваться жизни. Оно дало мне возможность побывать в разных эпохах и странах. Профессор Агассиц вел меня по силурианским пескам, когда мир был еще юн. Вместе с Ливингстоном я открыл знаменитый водопад Виктория на Замбези. Я жил с Торо на пруду Уолден. Я присутствовал в каждом знаменитом историческом эпизоде: был свидетелем падения Трои; стоял с Леонидом при Фермопилах; вместе с Карлом Мартеллом сдерживал сарацин в Туре; вместе с Кромвелем сражался под Марстон-Муром. Я видел, как у короля Иоанна отняли Великую Хартию; при свете заката в бурю видел, как повозка двинулась от ворот тюрьмы Консьержери, и в ней, облаченная в красное, ехала на гильотину Шарлотта Корде.

Я шел бок о бок со всеми великими людьми, от героев Плутарха до Линкольна. Я познакомился со всеми изобретателями от Гуттенберга до Эдисона. Все поэты, от Гомера до Киплинга, читали мне свои стихи. Все эссеисты, от Бекона до Эмерсона, все философы, от Сократа до Спенсера, беседовали со мной о жизни и давали наставления.

Теперь я понимаю, чем отличается образованный человек от необразованного: у первого огромный запас могущества, а у второго знания и опыт ограничиваются лишь узкой сферой его собственной жизни и тем, что он слышал от немногочисленных знакомых. И насколько же явственно эта разница проявилась в моем самоощущении, в манере держаться и говорить и в том впечатлении, которое я теперь производил на окружающих! У меня даже изменилось выражение лица! Люди, которые были выше меня по положению, теперь часто приходили, присаживались на край стола, чтобы обсудить текущие события и посоветоваться о проблемах. Меня стали чаще звать в гости – так часто, что не удавалось принять все приглашения. Людям, похоже, стало интересно со мной разговаривать, а мои суждения обрели вес – чего раньше никогда не бывало.

Как-то раз мне поручили произнести речь от лица сотрудников компании на ежегодном торжественном обеде. Я был уверен в себе, потому что подготовил речь заранее и несколько раз прорепетировал дома перед собакой. Кроме того, я не раз выступал с речами в любительском дискуссионном клубе и чувствовал, что у меня опыта в ораторском мастерстве больше, чем у остальных сослуживцев.

Я никогда не забуду чувство глубокого удовлетворения, которое охватило меня, когда я стоял перед коллегами и понимал, что полностью завладел их вниманием, что я влияю на их мысли, убеждения и поступки. В жизни нечасто случаются счастливые моменты, когда ты ощущаешь власть над слушателями. С этим восторгом не сравнится ничто.

Моя получасовая речь вызвала громкие и горячие аплодисменты. Вечером я вернулся домой, чувствуя, что нашел себя – точнее, обрел себя настоящего.

Насколько непохож был этот вечер на тот, который я провел в угнетенном состоянии духа после своих жалких попыток ответить на вопросы во время заседания совета директоров!

Той осенью трагически погиб главный управляющий нашей компании – его застрелили во время охоты на оленей. Меня назначили на его место.

С тех пор мне часто приходилось выступать на публике. Через два года я выступил в Торговой палате большого города на востоке США. Позже я получил телеграмму от человека, который был в числе слушателей – он попросил встретиться с ним лично в отеле «Астор» в Нью-Йорке.

После нескольких собеседований я стал главным управляющим и членом фирмы, производившей скобяные товары и запчасти к автомобилям. В финансовом отношении результаты этого нового назначения превзошли даже мои самые смелые ожидания.

В последние годы у меня было много свободного времени, и я посвящал его главному моему увлечению – ораторскому искусству. Я выступал с речами перед разными деловыми организациями и группами молодых предпринимателей во всех штатах страны. Я стараюсь сделать для других то, что выдающийся седовласый оратор много лет назад сделал для меня. Я пытаюсь помочь молодым людям развивать свои способности. Таким образом я надеюсь вернуть долг моему советчику.

Конечно, повышение благосостояния меня радовало, но деньги никогда не были и не будут главным урожаем, который я пожал благодаря вовремя посеянному семенам саморазвития. Главный урожай заключался в другом: во внутреннем прогрессе, в том, что мне удалось открыть и плодотворно использовать мои скрытые силы и ресурсы. Ведь в конечном итоге главный критерий успешности состоит не в том, что у тебя есть, а в том, кем ты являешься.

Дейл Карнеги

Глава 1

Храбрость

1. Храбрость

«При наличии боевого духа, внутренней твердости и уверенности в себе пятьдесят человек способны победить две сотни».

Лейтенант-полковник Эндрюс, США. «Лидерство и военное дело»

«Успех – дитя храбрости».

Бенджамин Дизраэли

«Многие таланты так и не получают воплощения, потому что их владельцам не хватает храбрости. Каждый день в могилу ложатся люди, так и не ставшие известными: они всю жизнь прожили в неизвестности, потому что застенчивость помешала им сделать первый шаг. Если бы они только решились начать, то, весьма вероятно, могли добиться огромных успехов в карьере и обрести славу».

Сидни Смит

2. Научитесь использовать свои способности

Никто не знает, на что он способен, пока не попытается. Надо научиться применять способности, данные нам от рождения. Благодаря великому физиологу, профессору Джеймсу, мы знаем, что среднестатистический человек развивает в себе лишь десять процентов своих врожденных способностей. Представьте себе

автомобиль, двигатель которого работает только на одном цилиндре из десяти имеющихся, и вы получите четкое описание... возможно, самого себя.

3. Ораторское искусство в бизнесе

Девяносто процентов слушателей на занятиях по ораторскому искусству – предприниматели: продавцы, рекламщики, брокеры и мелкие производители. Многие из них не намерены применять ораторское искусство перед большой аудиторией; но учатся они с большим энтузиазмом. Послушаем их отзывы.

- *Каждое занятие в итоге принесло мне тысячи долларов. За первый год продажи удвоились.*
- *С тех пор как я окончил курс, мне ни разу не случилось выступить с речью на публике, но я заметил, что чаще получаю ответы на письма с предложениями. Вот чем мне помогли курсы ораторского мастерства.*
- *Раньше я входил в кабинет президента нашей компании как скромный крестьянин, который пришел с прошением к королю. Теперь я общаюсь с ним на равных и обычно получаю то, за чем пришел.*

4. Ораторское искусство в разных профессиях

Кто самый влиятельный проповедник в ваших местных храмах? Кто из юристов выигрывает большинство дел в ваших судах? Кто из официальных лиц в вашем округе наиболее влиятелен в местной политике? Все эти люди владеют искусством говорить эффективно. Именно о них думал Шекспир, когда сказал: «Исправь немного ты речь свою, чтоб не было беды»^[16].

Древний римлянин, заявивший, что «поэтами рождаются», был достаточно добр, чтобы добавить: «но ораторами становятся». Так что пессимисты, которые жалуются, на то, что судьба не наградила их даром красноречия, должны умолкнуть.

5. Ораторское искусство в общественной жизни

Неважно, в каком качестве вы выступаете: с речью за обедом или как собеседник в частном разговоре, ваш успех как оратора проверяется одинаково. Ведь публичное выступление – не что иное, как обычный частный разговор, только в нем участвует больше людей. Одни и те же правила ведут к успеху в публичных выступлениях и позволяют завоевать внимание слушателей в частном разговоре. Публичное выступление – всего лишь хорошо подготовленный разговор высшей категории.

6. Уверенность в себе – вот высшая цель

Первое качество, необходимое для успешного публичного выступления, – это уверенность в себе. Это первый фактор успеха в любой сфере деятельности.

Есть один надежный способ обрести уверенность в себе. Делайте то, чего боитесь, и вы победите страх. Пусть вашим девизом станут слова: «Я сделаю то, что должен сделать, но боюсь».

Я заверяю вас, что вы способны победить страх, если не станете отчаиваться и будете часто тренироваться. Вы обязательно победите страх.

7. Видение и победа

Если вы просто будете читать книги по искусству красноречия, то не станете искусным оратором, точно так же, как чтение пособий по теннису или плаванию не научит играть в теннис или плавать – для этого нужно взять ракетку или купальный костюм и отправиться на тренировку – на теннисный корт или в бассейн.

8. Тренировка

Не упускайте ни единой возможности потренироваться в искусстве красноречия. При каждом удобном случае говорите о том, в чем хорошо разбираетесь, – о том, что связано с вашей профессией или работой. Любое усилие в этом направлении пойдет вам на пользу. Каждый раз, независимо от того, осознаете вы это или нет, вы будете приближаться к главной цели: обретению уверенности перед слушателями.

9. Доверьтесь себе

Вы говорили всю жизнь. Поэтому не воображайте, что публичные выступления – нечто непостижимое, неведомое и таинственное. Не думайте, что, выступая перед публикой, нужно «закатывать истерику» или выполнять какую-то умственную гимнастику.

Начиная говорить, доверьтесь себе. Вы ведь не боитесь, что ваш желудок не переварит отбивную, что легкие не смогут дышать, что сердце не сумеет биться? Так доверьтесь своему мозгу: если вы готовы к выступлению, он сам будет подкидывать мысли и слова, когда вы окажетесь перед аудиторией.

10. Если вы нервничаете

Прежде чем начать выступать перед аудиторией, сделайте глубокий вдох через нос. Глубокий вдох очень помогает успокоиться. Это взбодрит вас и придаст храбрости. Если вы все равно нервничаете, сожмите в руке что-нибудь твердое, например связку ключей или монетку, или обопритесь о спинку стула. Если в момент волнения держаться за твердый предмет – это помогает овладеть собой.

11. Хорошо изучите тему выступления

Как следует изучите тему выступления. Нужно знать по теме гораздо больше, чем вы будете рассказывать в отведенное вам для выступления время. Запас сведений укрепит вашу уверенность в себе.

12. Настройтесь на победу

Думайте о победе, настройтесь на нее. Мысленно представьте, что выступаете перед слушателями и держитесь уверенно и победоносно, то есть именно так, как вам хотелось бы. Мастер ораторского искусства всех времен и народов учил нас, что вера, даже с горчичное зернышко, способна сдвинуть горы.

13. Дышите правильно

Тысячи лет назад индийские мудрецы говорили: «Тот, кто вдыхает лишь наполовину, и живет ровно наполовину».

Врачи утверждают, что среднестатистический человек мог бы продлить себе жизнь на несколько лет, если бы практиковал более глубокое дыхание хотя бы 5 минут ежедневно, например когда просто идет по улице.

Научитесь дышать таким образом: начинайте вдох на уровне талии и наполняйте легкие воздухом, как наполняется жидкостью бокал – от дна вверх. Не приподнимайте плечи и не пытайтесь расширить верхушки легких. Они заключены в костяную коробку, которая создается ребрами и позвоночником, поэтому возможности расшириться у них нет. Научитесь дышать животом.

Сделайте глубокий вдох через нос. Задержите дыхание на пять секунд, затем медленно выдохните через рот, с ровным шипящим звуком.

Повторяйте это упражнение каждое утро перед открытым окном, и вы получите заряд бодрости на весь день.

Глава 2

Энтузиазм

14. Энтузиазм

«Будьте настойчивы по-настоящему... Энтузиазм притягивает к себе энтузиазм».

Рассел Х. Конуэлл, автор книги «Алмазные залежи»

«Гений – это энтузиазм. Достойных результатов добивается тот, кто преследует свою цель, как охотничья собака – добычу, напрягая каждую часть души и тела».

*У. С. Холман, бывший менеджер по продажам в фирме
«National Cash Register Co»*

«Каждое великое и решающее свершение в анналах истории – это торжество энтузиазма».

Р. У. Эмерсон

«Энтузиазм удваивает силы мысли и действия. Он помогает своему обладателю победить в любой ситуации. Тот, кто наделен энтузиазмом, всегда оказывает гипнотическое влияние на всех, с кем контактирует. Энтузиазм означает деньги у вас в карманах, а также здоровый румянец на лице».

Х. Аддингтон Брюс

15. Как важно выражаться позитивно

Эта проблема встречается практически у всех начинающих ораторов. Они частенько портят свою речь «выражениями хорька», как это называл Теодор Рузвельт, такими как: «мне кажется», или: «я думаю», или: «возможно, это правильно». Застенчивые, извиняющиеся интонации и фразы не привлекут слушателей и выставят того, кто их произносит, слабым.

16. Выбирайте близкие вам темы

Говорите о том, что вам нравится. То, что вы любите и о чем вы говорите с душой, скорее всего, заинтересует и слушателей.

Однако многие признавались мне, что у них нет конкретных интересов и поэтому они не знают, о чем именно лучше говорить! Эй, люди! Если это правда, то вы живете как во сне. Вы живете лишь наполовину! Возьмите выпуск любого хорошего современного журнала: «USA Today», «Time Magazine», «National Geographic». Не пожалейте часик-другой на чтение сегодня же вечером – и вы выясните, что волнует человечество и за что оно борется. Изучайте современную прессу снова и снова, пока не нападете на тему, которая вас заинтересует. Если вы достаточно глубоко погрузитесь в какую бы то ни было тему, то обнаружите, что заинтересовались ей.

Затем попробуйте поделиться новым интересом в разговоре с друзьями и в публичном выступлении. Возможно, вы увлечетесь этим настолько, что результат превзойдет ваши самые смелые ожидания.

17. Как говорить увлекательно

Один менеджер по продажам так учил подчиненных развивать энтузиазм и преданность делу:

«Попробуйте в одиночестве, без зрителей, продать самому себе нашу линейку товаров. Подумайте, чем она ценна;

сформулируйте это; вы должны по-настоящему загореться. Перечисляйте положительные качества товара одно за другим; осознайте и обдумайте каждое. Обдумайте, чем наш товар поможет предпринимателю, какие деньги ему принесет, какую сумму поможет сэкономить. Как хозяйка выметает паутину из углов, выметите из своего сознания любое чувство вины. Вы же не вводите клиента в заблуждение и не пытаетесь обманом всучить то, что ему не по карману. Вы помогаете ему повысить доходы. Вы оказываете ему такую же большую услугу, какую он оказывает вам.

Повторяйте все это себе снова и снова. Проникнитесь этими мыслями – потому что это правда».

У. С. Холман, «Разговор начистоту»

Ораторы зачастую используют похожие приемы, чтобы с большим энтузиазмом относиться к теме, о которой они говорят.

Один студент нью-йоркского филиала Американского Института банковского дела решил выступить на тему бережливости, но поначалу его выступления проваливались, потому что ему не хватало живости и убежденности. Тогда он прибегнул к тактике продаж и начал «продавать» самому себе идею, о которой собирался говорить, то есть всесторонне ее обдумывал и искал в ней все положительные стороны. Он вызубрил важные сведения и проникся ими до глубины души. Из архивов нью-йоркских судов по завещаниям он почерпнул следующие красноречивые сведения: больше 85,3 % людей умирают, не оставив после себя ничего, и лишь 3,3 % оставляют больше 10 000 долларов наследства. Он обдумал тот вопиющий факт, что более 50 % людей старше 65 лет в финансовом отношении зависят от детей, родственников или благотворительности. Он сказал себе, что не просит людей делать то, что им не по карману, но готовит их к тому, чтобы на старости лет у них был кусок хлеба с маслом и крыша над головой. Эти слова

студент повторял себе до тех пор, пока всей душой не поверил в идею Бережливости – настолько горячо, что его искренность передалась слушателям.

Речи молодого человека стали звучать убедительно, они произвели впечатление на официальных представителей банка, и студент получил хорошую работу с повышенной заработной платой.

18. Ежедневно упражняйтесь в ораторском искусстве

После того как у вас накопится некоторый опыт выступлений перед большой аудиторией, вы обнаружите, что больше всего на свете людям нужен лидер – тот, кто выскажет все, что они чувствовали и во что верили, но не решались высказать сами.

Прогуляйтесь вечером в одиночестве и сформулируйте небольшую «речь» на тему, которую вам давно хочется обсудить, чтобы облегчить душу. Возможно, это будет речь о том, как вы надеетесь на повышение по работе, на продвижение в клубе или ложе. Ваша «тренировочная речь» должна быть короткой и прямолинейной, лаконичной и доходчивой, а главное – позитивной. Прорепетируйте эту речь наедине с собой несколько раз в течение одного вечера. Представьте, что произносите ее перед теми, кто должен быть вашей аудиторией.

На следующий день, когда вы встретите кого-то из ваших предполагаемых слушателей, переключите разговор на нужную вам тему и обратитесь к ним с отрепетированной речью. Постарайтесь поговорить с большим количеством людей, но по отдельности.

Ваш интерес к теме неизбежно прикует к вам внимание. Если раньше у вас не было привычки произносить такие речи, то окружающие начнут задаваться вопросом: «Что это на Джорджа нашло?»

Если вы произнесете отрепетированную речь перед представителями интересующей вас организации, то обязательно привлечете к себе внимание. Вас заметят. И чем больше речей перед публикой вы произнесете, тем больше вероятность, что вас как оратора примут в комитет или выберут на руководящую должность.

19. Построение речи

Подготавливая речь, сформулируйте четкую цель и составьте представление о том, чего вы хотите: сообщить слушателям информацию, развлечь, убедить, побудить к действию, – и с учетом этого выбирайте и komponуйте материал. Старайтесь подбирать верные слова, которые передадут вашу мысль и приведут к цели. Обязательно проверяйте точные значения слов и их произношение, если сомневаетесь. Овладейте материалом, отрепетируйте речь, чтобы она прозвучала уверенно.

20. Власть голоса

«Среднего человека, который пытается выступить на публике, не слышно за двадцать шагов».

Джордж В. Викаршем, отставной генерал Вооруженных сил США

Как правило, начинающий оратор говорит обычным голосом, в тоне обычного разговора. Если он пытается использовать силу и напор для убеждения собеседников, то ему кажется, что он кричит, и он боится, что слушатели будут над ним смеяться.

Обычный разговорный тон и тембр – именно то, что нужно оратору, но их необходимо «укрупнить».

Ораторский тон голоса соотносится с обычным разговорным примерно так же, как мелкий шрифт в газете соотносится с заголовком: все то же самое, но крупнее. Мелкого шрифта в статьях достаточно, когда вы держите газетный лист близко к глазам. Однако со значительного расстояния вы не разберете ничего, кроме крупных заголовков.

Шрифт заголовков такой же, как шрифт в колонках, только он крупнее.

Точно так же и обычный разговорный голос нужно «укрупнить», когда вы обращаетесь с речью к слушателям.

Для ораторского выступления недостаточно просто повысить голос и говорить громче. В вашей речи должно присутствовать нечто большее, чем просто сила голоса: жизненная сила, напор, искренность и убежденность. Эти качества завладевают вниманием слушателей и убеждают их.

21. Энтузиазм и сила

Когда вы до глубины души проникаетесь темой речи, то забываете о своих страхах, обретаете уверенность в себе и ваш энтузиазм увлекает слушателей.

Если вы говорите искренне и от всего сердца, то слушатели проникаются вашей убежденностью.

Позитивный человек излучает силу и энтузиазм. Если вы застенчивы и склонны держаться виновато, то постарайтесь говорить с напором, как человек, по жилам которого бурно бежит кровь, и вы увидите, как мир повернется к вам лицом.

22. Воля к победе

Вы в силах прямо сейчас сбросить напряжение, дать себе волю и заговорить от души, искренним, убедительным тоном, который произведет впечатление на большую аудиторию. У вас все обязательно получится, но только при условии, что вы призовете всю волю к победе и будете владеть собой.

Никто не сделает из вас оратора, кроме вас самих. Мы, наставники, как врачи – можем лишь выписать лекарство, но никто во всем мире не сможет принять его за вас. Это только ваша задача.

Апостол Павел сказал: «Каждый человек должен добиться своего собственного спасения». Вам потребуется потрудиться ради своего собственного спасения как оратора. Чем скорее вы это поймете, призовете всю силу воли, заставите себя говорить храбро и уверенно – тем скорее вы воплотите свои амбиции в жизнь.

Глава 3

Память

23. Память

«Близкое знакомство со слушателями – уже половина дела. Но ничто так не мешает близости со слушателями и не отдаляет их от оратора, как листок бумаги в его руках».

Томас У. Хиггинсон

«Речи (в Палате общин), которым внимали с удовольствием, которые убеждали, – это были речи, которые ораторы произносили не заглядывая в написанный текст».

Чарльз Сеймур

«Когда я собираюсь говорить о чем-то для меня важном, то продумываю, как именно произвести впечатление на слушателей. Я не записываю нужные сведения, но делаю лишь краткие заметки на трех-четырех клочках бумаги, а факты и аргументы излагаю по мере того, как они приходят мне в голову по ходу рассуждения. Я предоставляю словам возможность литься свободно. Иногда ради точности изложения я записываю какие-то короткие абзацы и почти всегда – записываю фразы, которыми завершу свою речь».

Джон Брайт

Если читать речь по бумажке, слушатели неминуемо заскучают. Если вы выучите речь слово в слово, то ваше выступление будет формальным, официозным и слушатели не откликнутся – между ними и вами так и останется холодная отстраненность.

24. Повседневный выговор или отточенная дикция?

Если язык и манера говорить, которые вы используете в обычном разговоре, не подходят для выступления на публике, значит, у вас проблемы с грамотностью и выбором слов и вам следует срочно уделить этому внимание. Пересмотрите свой язык, поработайте над словарем, грамматикой, дикцией и прочим.

25. Большой словарь

Если у вас раньше не было словаря, нужно не пожалеть денег и срочно его приобрести.

26. Деловой язык

Три четверти тех, кто записывается на курс ораторского мастерства, могли бы с большей для себя пользой записаться на курс делового языка.

27. Ассоциации идей

Вы обнаружите, что запоминать идеи очень легко, если их связать, как ездовых собак в упряжке. С помощью этого небольшого фокуса, связав идеи по ассоциациям, вы сумеете запомнить общий план своей речи с замечательной легкостью.

Вариант А. Составьте ключевую фразу из главных слов своей запланированной речи.

Не так давно меня внезапно пригласили на воскресное выступление в церкви. На подготовку у меня было всего минут пять, и я составил такой план: во-первых, поговорить о том, как непрактична религия, если она не связана с повседневной жизнью; во-вторых, о том, как нужна религия, которая бы имела дело с экономикой современной жизни. Я поспешно подобрал примеры из

жизни Джеймса Дж. Хилла, Генри Форда и истории нью-йоркской фирмы «The Guaranty Trust Co».

Мне удалось мгновенно запомнить план своей речи, связав эти пять идей между собой – при помощи бессмысленного предложения: «Непрактичный и экономичный холм заставил Форда гарантировать его машины»^[17]. Конечно, фраза получилась бессмысленная. Но чем бессмысленнее и нелепее фраза, тем быстрее вы вспомните то, что в ней зашифровано, когда окажетесь перед аудиторией.

Вариант Б. Запомните ключевое слово, составленное из первых букв ваших основных тезисов.

Всем известна детская поговорка, помогающая запомнить цвета радуги: «Каждый охотник желает знать, где сидит фазан». По такому же принципу можно составить «ключи» для любой речи. Конечно, лучше запоминается фраза или слово, у которых есть смысл, поэтому постарайтесь подогнать первые слова тезисов так, чтобы получилось что-то осмысленное. Это не слишком трудно.

Многие священники запоминают проповеди, составляя слово из начальных букв ключевых тезисов.

28. Иллюстрация – лучший помощник памяти

Иллюстрации – это нечто конкретное, это то, что мы видим. Согласитесь, вспомнить иллюстрации не только значительно легче, чем абстрактные идеи, но и вспоминаются они более отчетливо?

Два примера, которые позволят вам убедиться, как полезен метод «запоминания с помощью иллюстраций». Один пример связан с обобщенными утверждениями, второй – с конкретными иллюстрациями. Какой из них вам будет легче запомнить?

1. Наши великие изобретатели зачастую черпали свои идеи из самых обыденных источников. Они наблюдали то же, что наблюдали бесчисленные поколения людей, но только изобретатели при этом

включали воображение. Они видели нечто за пределами внешнего явления, и их интеллект пускал в дело принципы, на которых держатся эти обыденные явления, – и таким образом создавал полезные человечеству орудия.

2. Кошка, которая вонзала когти в щели между досками ящика и выдергивала перья у его обитателей-куриц, навела Эли Уитни на идею создания волокноотделителя для хлопка. Острый и изобретательный ум Эли увидел вместо досок хлопковую коробочку. А деревянные планки превратились в стальные проволоочки. Уитни заменил кошачьи когти металлическими крючками, которые проникают между проволочками и вытаскивают хлопок из коробочек, точно так же, как кошка вытаскивала перья через щели в ящике.

29. Секрет запоминания речи от Марка Твена

В одной из статей для журнала «Harper's Magazine» Марк Твен открыл читателям свой секрет, как лучше выучить речь, которую предстоит произнести на публику. Я проверил этот метод – он отлично работает.

«Даты трудно запоминать, потому что они состоят из цифр: цифры однообразны и непривлекательны и не задерживают на себе внимания; они не порождают картинок и не дают глазу возможности за что-то зацепиться. А вот картинки закрепляют даты в памяти. Картинки помогают запомнить практически что угодно – особенно если вы их нарисуете сами. И правда, это очень хороший метод – нарисовать картинки самому. Я убедился в его действенности на собственном опыте. Тридцать лет назад я каждый вечер читал наизусть заранее подготовленную лекцию, и на каждом выступлении мне помогал не запутаться листок с заметками. Заметки состояли из начал фраз, и всего их было одиннадцать. Выглядели они примерно так.

В этом районе погода...

В те времена существовала традиция...

Но в Калифорнии никто и слыхом не слыхивал...

Итак, их было одиннадцать. В заметках была собрана выжимка лекции, и они защищали меня, не давая сбиться и запутаться. Однако все эти фразы выглядели похожими друг на друга; они не складывались в картинку. Я выучил их наизусть, но никогда не был уверен, что точно помню их последовательность. Поэтому мне приходилось держать листок под рукой и время от времени в него поглядывать. Как-то раз я положил заветный листок куда-то не туда и не мог отыскать; вообразите себе, какой ужас я пережил в тот вечер.

После этого случая я убедился, что нужно изобрести другой способ подстраховки. Тогда я выучил первые буквы начальных десяти фраз, написал их чернилами на ногтях десяти пальцев и в таком виде поднялся на кафедру читать лекцию. Но и этот способ не сработал. Какое-то время я следил за своими ногтями, но потом сбился, после чего потерял уверенность и не помнил, на какой палец смотрел в прошлый раз. Не мог же я слизывать с пальца чернила после того, как прочитал абзац, начинавшийся на ключевую букву. Конечно, если бы я таким способом стирал очередную букву, то не сбивался бы, но подобные странности оратора привлекли бы чрезмерное любопытство публики. А публика и без того относилась ко мне с большим любопытством. Слушателям казалось, что меня больше интересует рассматривание своих ногтей, чем тема выступления; кое-кто после лекции даже полюбопытствовал, что у меня такое случилось с руками.

Тогда-то мне и пришла в голову идея с картинками, после чего я забыл обо всех сложностях. За две минуты я нарисовал пером шесть картинок, и они отражали суть одиннадцати ключевых фраз – причем в совершенстве. Картинки я выбрасывал, едва нарисовав, потому что был уверен: мне достаточно закрыть глаза – и они всплывут в памяти. Все это произошло с четверть века назад; и уж лет двадцать, как лекция выветрилась у меня из головы, но я мог бы

запросто написать ее заново по картинкам – потому что они полностью сохранились в моей памяти».

30. Как я применил метод Марка Твена на практике и выучил речь

Сейчас я перечислю краткие примеры того, как метод Марка Твена был использован на практике и позволил нескольким ораторам запомнить не только основные тезисы своего выступления, но и их порядок.

По опыту мне известно, что многие читатели встретят этот план пренебрежительным фырканьем и сочтут его глупым. Им покажется, что он труднее, чем старая добрая зубрежка «чтобы от зубов отскакивало» – то есть метод простого повторения.

Однако опыт нескольких ораторов доказывает, что метод Твена, напротив, эффективнее и легче зубрежки.

Пользуясь этим методом, я за пятнадцать минут научил самых отъявленных скептиков запоминать и повторять в нужном порядке перечень из пятнадцати или двадцати предметов, который перечислил им всего один раз! Я также знаю, что многие ораторы находят «метод картинок» очень практичным и он помогает им запомнить тезисы лекции или речи. Конечно, вы вольны принять или отвергнуть метод Твена в зависимости от вашего личного мнения. Согласен, в моем исполнении он выглядит сыровато, но мне удобно именно так.

Я превращаю все основные идеи в картинки, строго соблюдая их последовательность. Предположим, в своей речи я намерен говорить о паровозе, и эта идея у меня вторая по порядку. Поэтому я мысленно рисую картинку с паровозом, который идет и гудит «ту-ту» («two» – «два»). Эту самую картинку я и запоминаю. Она подскажет мне, что абзац о паровозе у меня в речи будет по счету вторым.

Вот список картинок, который я составил, чтобы запомнить числа от одного до двадцати.

Придумывая картинку, можно опираться на звучание слова или фразы в рифму с этим числом, а можно на очертание самой цифры.

Один. Картинка с одиноким элегантным господином. «Один-господин», легко запомнить.

Два. Например, лебедь – он похож на двойку.

Три. Картинка с рукой, которая что-то трет. «Три!» – это приказ тереть.

Четыре. Моя картина – лошадь, или корова, или любое четвероногое животное.

Пять. Самое простое – это картинка с растопыренной пятерней. Пять пальцев на руке, что проще?

Шесть. Мысленно рисую животное, у которого густая шерсть: «шерсть-шесть» рифмуется.

Семь. Тут очень удобно придумать картинку с семьей из семи человек: «семья – семь „я“».

Восемь. Самое простое – рифма со словом «осень». Картинка с желтыми листьями и дождем.

Девять – картинка с грушей, которая лежит хвостиком вниз.

Десять. Картинка – вилка слева от круглой тарелки.

Одиннадцать. Картинка – две спички вертикально рядом.

Двенадцать. Тут проще всего нарисовать картинку с циферблатом часов, которые бьют полночь или полдень и обе стрелки стоят на двенадцати.

Тринадцать. Конечно же, черная кошка. Как и число «13», она связана с приметами. Кто-то считает его счастливым числом, а кто-то несчастливым.

Четырнадцать. Картинка с палкой, а рядом стоит на одной ноге цапля или журавль.

Пятнадцать. Пусть будет картинка с пятном. «ПЯТНо – ПЯТНадцать».

Шестнадцать. А здесь предлагаю картинку с шестом. «ШЕСТ – ШЕСТНадцать».

Семнадцать. Картинка с семенами: «СЕМеНА – СЕМНАдцать».

Восемнадцать.

Девятнадцать.

Двадцать. Снова наш лебедь, но справа от него зеркало-овал (ноль), из которого он выплывает.

Я привел примерные варианты картинок, у вас могут быть свои. Суть метода в том, чтобы на каждый абзац запланированной речи вы придумали фразу, в которой есть что-то, ассоциативно связанное с картинкой, изображающей конкретное число. Этот метод работает безупречно.

31. Законы памяти – ассоциирование идей

Живо помню осень, когда учительница нашей сельской школы дала нам задание выучить наизусть тринадцать первых штатов в том порядке, в котором они вступили в Союз. Я использовал ассоциации и связал все тринадцать в единый рассказ. Прочитайте его дважды и проверьте, сумеете ли потом повторить названия штатов в правильном порядке.

Однажды воскресным днем молодая дама из *Делавера* купила билет на *Пенсильванской* железной дороге и отправилась в маленькое путешествие. Она положила в чемодан свитер из *Нью-Джерси* и поехала к подруге *Джорджии* в *Коннектикут*. На следующее утро хозяйка и гостя побывали на мессе в соборе Св. Марии. После службы они отправились на Южном трамвае домой и пообедали *нью-хэмпширской* ветчиной, которую поджарила для них *Виргиния*, повариха из *Нью-Йорка*. После обеда они сели на Северный трамвай и поехали на Род-Айленд^[18].

Вы на собственном опыте знаете, что гораздо легче запомнить связный рассказ, чем заучить набор никак не связанных между собой фактов.

32. Законы памяти – повторение

Этот закон известен каждому. Однако у меня есть несколько предложений по его усовершенствованию.

А. Говорите о тех тезисах, которые хотите заучить.

При каждой возможности переводите разговор на то, что хотите заучить. Это самый простой метод повторения.

Б. Знание о том, что повторение помогает запомнить нужные факты и тезисы, бесполезно, если вы не тренируетесь.

Рано или поздно каждый обнаруживает, что единственный способ выполнить дело – это сделать его. Бессмысленно и бесполезно обсуждать принцип повторения, не применяя его на практике. Вы не укрепите память, если будете просто верить в силу повторения. Нужно применить этот метод на деле. Единственный способ что-то запомнить методом повторения – повторять.

33. Законы памяти – глубина впечатления

Одна минута пристального, сосредоточенного внимания поможет факту или идее запечатлеться у вас в мозгу гораздо глубже, чем полчаса невнимательного и безразличного размышления. Поэтому легче что-то учить наизусть с утра, когда птички заводят свою звонкую утреннюю песенку, а голова у вас ясная и внимание сосредоточено; вечером запоминать труднее.

34. Память и чувства

Если вы прослушаете текст, то он отпечатается у вас в памяти благодаря слуху. Если вы прочтете текст, то он отпечатается у вас в памяти благодаря зрению. Поэтому лучший способ – это записать текст, затем прочитать про себя и потом прочитать вслух.

Глава 4

Как начать и закончить речь

35. Как начать и закончить речь

«Начинайте с позитивного, конкретного, яркого утверждения. С самого начала скажите слушателям нечто, что сразу прикует их внимание».

«Стройте короткие фразы. Постарайтесь не использовать два слова там, где их работу может выполнить одно».

«Подумайте о сильной концовке. Дэниель Уэбстер говорит, что всегда придумывал и заучивал эффектную финальную фразу, независимо от того, насколько импровизированными были другие части выступления. При наличии четкого плана и эффектной финальной фразы оратору меньше угрожает опасность превысить регламент выступления».

«Многие речи, во всех прочих отношениях впечатляющие, теряли весь эффект, потому что оратор не знал, когда лучше закончить выступление. Быть кратким, насколько позволяет логика и четкость изложения, – это вопрос простой вежливости, и по отношению к слушателям, и по отношению к другим выступающим. Однажды некий священник был приглашен в колледж произнести проповедь и спросил, какое время ему предоставляют. В ответ он услышал: „Регламента нет, но поговаривают, что после двадцатой минуты проповеди уже невозможно спасти ни одну душу“».

«Помните о краткой и эффектной концовке».

Руководство министерства финансов США для агитаторов по Займу свободы^[19].

36. Важность зачина и концовки

Самые важные части выступления – это зачин и концовка. Первые и последние фразы речи запоминаются слушателям сильнее всего и производят самое глубокое впечатление.

37. Как завоевать расположение и внимание слушателей

А. Интересная история

Один из лучших способов завоевать расположение и внимание слушателей – это рассказать им занимательную историю. Мы все любим слушать истории о других людях; именно поэтому мы читаем романы, смотрим фильмы и обсуждаем соседей.

Б. Хорошая цитата

Хорошая, эффектная цитата – отличный зачин для любого выступления. У нее два крупных плюса: во-первых, она производит такой же эффект, как и интересная история, разве что чуть послабее: вносит в выступление теплоту и индивидуальность. Во-вторых, цитата добавляет выступлению убедительности и говорит об уверенности оратора – особенно если процитировать того, кто для слушателей является весомым авторитетом.

Студент, выступавший в Американском Институте банковского дела с речью о бережливости, начал выступление с занимательной цитаты:

«Джеймс Дж. Хилл сказал: „Если хотите узнать, преуспеете ли, то проверить это очень просто. Умеете ли вы беречь и копить деньги? Если нет, успеха вам не видать. Вы обязательно потерпите неудачу. Возможно, сами вы так не думаете, но поражение вам гарантировано“».

В. Начните с того, что у вас со слушателями общее

Неважно, насколько вы отличаетесь от своих слушателей, но у вас с ними наверняка найдется нечто общее, какие-то точки соприкосновения, то, в чем вы согласны. Начните с подчеркивания

этих точек соприкосновения, общих убеждений и т. п. Именно так поступал Авраам Линкольн. Он подчеркивал то, в чем он сходиллся со слушателями, и тем самым убеждал своих противников, хотя они этого даже не осознавали. Грант сказал о Линкольне: «Он заставляет Стентона, Чейса и других поверить, будто идет их путем, хотя на самом деле все это время они идут его путем».

Так что начинайте с точек соприкосновения. А все, в чем слушатели могут быть с вами не согласны, поберегите на потом.

38. Как начать речь

Если ваши слушатели переходят с места на место и шумят, просто подождите, пока они затихнут.

Если вы слишком поторопитесь начать, то тем самым продемонстрируете недостаток самоконтроля. И вы произведете плохое впечатление: окружающие подумают, будто вы не уверены в себе.

Если в аудитории слишком шумно, обратитесь с первыми фразами к слушателям, которые находятся к вам ближе всего.

Начните в простой, разговорной манере. Остальные замолчат и начнут прислушиваться.

39. План построения речи

Разделите свою речь на блоки. Спланируйте зачин и концовку каждого блока.

Доктор Рассел Х. Конуэлл, декан общества «Американские лекторы», строит свои речи так:

1. Добивается расположения и внимания слушателей.
2. Приводит факты.
3. Аргументирует с опорой на эти факты.
4. Призывает к действию.

Многие ораторы строят свои выступления по следующему плану:

1. Показывают то, что неправильно.
2. Показывают, как это исправить.
3. Призывают к действию.

40. Как закончить речь

Самая важная часть вашего выступления – концовка. Слушатели обычно лучше всего запоминают последние пункты речи.

Вот несколько способов завершить выступление.

1. Выучите фразу-концовку дословно.

2. Очень коротко повторите основные идеи вашей речи. Слушатели не в состоянии удержать в памяти все пункты выступления. Коротко повторите эти пункты – тем самым вы освежите их в памяти слушателей и позволите лучше их запомнить.

3. Будьте точны и конкретны в призывах к действию. Сообщайте слушателям, что именно нужно делать и как именно действовать.

4. Если вы подкрепите концовку выступления иллюстрацией, то ваша основная мысль крепче запомнится слушателям.

Харрингтон Эмерсон завершил свою речь о «Целительных отходах» такой иллюстрацией:

«Франклин определил тринадцать принципов, которыми человек должен руководствоваться в повседневной жизни.

Эти принципы таковы: умеренность, молчание, порядок, решимость, бережливость, производительность, искренность, справедливость, скромность, чистоплотность, спокойствие, целомудрие, кротость.

Он выбирал один из принципов и старательно претворял его в жизнь в течение недели, вырабатывая у себя привычку. Следующую неделю он посвящал другому принципу, и таким образом практиковал их все. Так он поступал на протяжении многих лет и добился больших успехов. В молодости Франклин был груб и неотесан. Известно, что он предпочитал есть из простой деревенской посуды и мог сильно рассердиться на жену, которая пыталась привить ему вкус к фарфоровым тарелкам и серебряным столовым приборам. Но с годами этот человек развился и стал государственным деятелем и мировой знаменитостью, завоевал уважение англичан, восхищение

французов и благодарность американцев. Вот пример того, как следует вырабатывать и применять принципы эффективности».

Глава 5

Как подготовить речь

41. Как подготовить речь

«Многие считают меня гением. Но вся моя гениальность заключается в следующем: если мне нужно выступить на какую-то тему, я изучаю ее очень глубоко и основательно. День и ночь я занимаюсь только изучаемым предметом. Я исследую все его грани. Мой ум пронизан им насквозь. Усилия, которые я прилагаю, приносят плоды: люди называют меня гением. Но это плоды труда и размышлений».

Александр Гамильтон

«Что первым бросается нам в глаза, что поражает и запоминается в образованном человеке и что отличает обладателя высшего разума от других образованных людей? Подлинная причина впечатления, производимого на нас, – в том, что у такого человека методичный ум».

С. Т. Кольридж

«Тщательно изучайте то, что собираетесь сказать, облакайте ваши мысли в слова письменно или разговаривая вслух с воображаемым собеседником.

- Расставляйте ваши тезисы по порядку.*
- Придерживайтесь этого порядка.*
- Распределяйте время между тезисами сообразно степени их важности.*
- Отводите на каждый тезис ровно столько времени, сколько запланировали.*

– Остановитесь, закончив свою речь».

Доктор Эдвард Эверетт Хейл

42. Необходимость основательной подготовки

Выступать без подготовки и пытаться извлечь из головы мысли, если их там нет, – это так же нелепо, как пытаться выписать чек и получить деньги из банка, где у вас нет счета.

Подготовку невозможно имитировать; неполнота и неточность знаний лишь оттолкнут от вас слушателей вместо того, чтобы привлечь. И еще кое-что: нужно знать гораздо больше, чем вы планируете рассказать аудитории. Знаний у вас должно быть с запасом.

Как-то раз зимой я охотился на койотов в равнинной местности Северной Дакоты. Мы оказались далеко от дома и заправочных станций, а бензина в нашем «шевроле» почти не осталось, мотор чихал и был готов вскоре заглохнуть. Вокруг резвились лошади с ранчо. Со стороны Черных холмов, с северо-запада, надвигалась снежная буря, и мы понимали: если не найдем укрытие, нам крышка. Мы понимали, что оставшегося бензина нам точно хватит, чтобы добраться до дома, но все равно на обратном пути тряслись от страха. Если бы у нас был запас в пару лишних литров, он бы нам не пригодился – мы доехали и без него, но, говорю вам, если бы мы знали, что запас у нас есть, нам было бы гораздо спокойнее! Будь у нас запас топлива, у нас был бы и запас уверенности в себе. Вы улавливаете мою идею, верно? Когда начинаете готовить выступление, позаботьтесь о том, чтобы у вас был «литр-другой топлива» в запасе, то есть запас материала, к которому всегда можно обратиться. Всегда готовьте больше материала, чем собираетесь использовать.

43. Анализ речи

Возьмите какую-то тему, связанную с вашим бизнесом, или тему, которая важна для вашей социальной группы, для вашего города. Если хотите, возьмите какую-то проблему, актуальную для вашей страны и народа в целом. Обдумайте ее как следует, как будто ответственность целиком лежит на вас. Ответьте на вопрос: в чем состоит ваш план по решению проблемы? Что нужно предпринять для выхода из создавшегося положения? Каков будет эффект от предпринятых мер? Запишите свои выводы. Обязательно выразите все в четких, лаконичных, внятных фразах, то есть так, как если бы вы произносили речь вслух: ваша запись должна быть не просто наброском или конспектом.

Возьмите два листа бумаги.

На первом листе напишите вопрос: *«Каковы аргументы в пользу моего плана?»* Ниже запишите свой ответ как можно более полно и точно.

Вопрос на втором листе будет таким: *«Каковы возражения против моего плана?»* Ниже точно так же четко и внятно перечислите все причины, по которым вы могли бы отвергнуть свой план действий.

Теперь положите рядом эти два листа и сравните их. Какие утверждения и предложения исключают друг друга? Что остается? К какому выводу вы пришли, проанализировав все аргументы «за» и «против»?

44. Пример анализа речи

Предположим, выдвинуто предложение позволить работникам некой компании делить между собой часть доходов; представьте, что на вас возложена ответственность за решение этого вопроса.

Вам будет полезно составить таблицу аргументов «за» и «против» по следующей схеме.

А. Что включает в себя этот план?

1. Все служащие компании будут получать долю ее доходов как часть своей зарплаты.

2. Нынешние зарплаты не будут урезаться, но все будущие повышения зарплат будут выражаться в увеличении доли от доходов компании.

3. Вознаграждения, основанные на доходах компании, должны вычисляться и выдаваться раз в квартал.

Б. Аргументы в пользу плана

1. Эти меры станут дополнительным стимулом для повышения производительности.

2. Эти меры заставят служащих больше интересоваться своей работой и гордиться ей: хорошо известно, что люди больше заинтересованы в работе на себя, а не на других, а в новой системе каждый сотрудник компании будет до определенной степени работать на самого себя.

3. Эти меры снизят недовольство служащих и уменьшат претензии к работодателям, потому что сотрудники станут более довольными.

4. Эти меры помогут компании удерживать работников на более долгий срок. Сотрудники не захотят увольняться до конца квартала, когда начисляется и выплачивается их доля от доходов компании.

5. Эти меры помогут сотрудникам копить деньги, потому что повышенная зарплата будет накапливаться для них автоматически

до конца квартала.

6. Эти меры должны будут повысить доходы компании, потому что сделают сотрудников более экономными и повысят производительность.

7. Эти меры сработали и привели к положительному эффекту в нескольких компаниях (перечислите конкретные примеры).

В. Аргументы против плана

1. Необходимость вычислять ежеквартальные доходы компании потребует сверхурочного труда в отделе бухгалтерии.

2. Эти меры сделают сведения о доходах компании общедоступной информацией, которая, несомненно, попадет в руки конкурентов.

3. С принятием этих мер станет труднее установить точный процент доходов, который должны получать сотрудники. Если процент слишком низок, то он сводит на нет весь смысл плана. Если процент слишком высок, то он непропорционально сократит доходы компании.

4. Эти меры доставят трудности некоторым служащим, которым придется ждать до конца квартала, чтобы получить свою долю от доходов компании.

5. Эти меры могут привести к бездумным тратам. Некоторые из сотрудников, обнаружив, что в конце квартала им начисляют дополнительные несколько сотен долларов, поддадутся искушению немедленно растратить эти деньги.

6. Эти меры могут усугубить сложности, связанные с трудовым процессом. Сотрудники будут довольны, когда доходы компании высоки, но многие не пожелают сократить свои расходы в те периоды, когда доходы компании понижаются.

7. Возможно, предлагаемые меры обойдутся дороже, чем обычное повышение заработной платы. Работник будет доволен маленькой прибавкой к жалованью, но, если дополнительная выплата (процент от доходов компании) будет невелика, то это сведет на нет весь

смысл нововведения. С другой стороны, если дополнительная выплата будет достаточно велика, чтобы удовлетворить работников, то очень вероятно, что она обойдется компании дороже, чем простое повышение заработной платы.

8. Эти меры не имели успеха в нескольких конкретных компаниях (перечислите их).

Г. Подведите итоги и найдите равновесие

Рассматриваемый случай можно подытожить следующим образом.

1. Предлагаемый план побудит сотрудников экономить и повысит производительность. Повышенная преданность сотрудников фирме должна будет привести к повышению доходов, но претворение плана в жизнь потребует дополнительных расходов. Возможно, за счет доходов фирмы сотрудники получают больше, чем они получают за счет прибавок к жалованью. Но невозможно предсказать, будут ли дополнительные расходы компенсированы дополнительными доходами.

2. Одних сотрудников этот план побудит экономить, а других, наоборот, подвигнет на безоглядное транжирство: все будет зависеть от конкретной личности. К тому же не все сотрудники смогут смириться с понижением доходов и поддержать компанию в том случае, если настанут трудные времена.

3. План может доставить неудобства некоторым сотрудникам.

4. При таких нововведениях будет трудно высчитать точную пропорцию.

5. Воплощение плана в жизнь неминуемо приведет к обнародованию внутренних сведений и деловых секретов, который раньше оставались достоянием фирмы и не выходили за ее пределы.

6. Это нововведение успешно сработало в некоторых фирмах, но привело к неудачным результатам в других.

Е. Выводы

План нужно испытать на практике. Чтобы предотвратить транжирство сотрудников в конце каждого квартала, нужно добиться, чтобы они приобретали акции компании.

45. Методы знаменитых ораторов

Когда Джон Х. Паттерсон, президент «National Cash Register Company»^[20], выступает перед сотрудниками, он использует огромный блокнот, который ставит на мольберт, как художник, чтобы рисовать там картинки и диаграммы. Если он анализирует какую-то проблему, то рисует весы и над одной чашей надписывает преимущества, а над другой – возражения против конкретного плана. Это позволяет показать доводы «за» и «против» наглядно, в их подлинном соотношении. Попробуйте применить этот прием, выступая перед небольшой аудиторией; он сделает ваши аргументы четкими и доступными – и в конечном итоге поможет вам приковать к себе внимание слушателей и завоевать их интерес.

* * *

Простейший и самый наивный метод составления речи, о каком я когда-либо слышал, я отыскал в одной из книг доктора Эдварда Эверетта Хейла. Он говорит, что оратору следует написать письмо другу: «Я собираюсь произнести речь на определенную тему и хочу выдвинуть в ней вот такие тезисы». Затем нужно перечислить основные пункты будущего выступления в соответствующем порядке. Если оратор обнаружит, что ему нечего написать в письме, то ему лучше сообщить приглашающей стороне о том, что он не сможет выступить, потому что у него умирает тетушка или бабушка.

* * *

Когда я готовлю заметки для будущего выступления, то записываю мысли в том порядке, в каком они приходят мне в голову, – основные идеи, иллюстрации, конкретные примеры и т. п. А еще – и это очень важно! – я использую отдельные карточки или отдельные страницы своего блокнота для каждой идеи.

Порой поначалу идеи приходят мне в голову медленно, но, чем дольше я работаю, тем быстрее они возникают в мозгу.

Не сомневаюсь, что у вас получится то же самое.

Закончив наброски, я беру все листочки или карточки и начинаю их раскладывать, как пасьянс.

Предположим, я решил произнести речь о том, как полезно учиться ораторскому искусству. Восемь карточек будут говорить об интеллектуальной ценности такого обучения – хорошо, я сложу их в одну стопку. Возможно, пятнадцать других карточек будут касаться коммерческой ценности ораторского искусства и уверенности в себе – прекрасно, я сложу их в другую стопку. Таким образом, вскоре все мои листочки или карточки будут рассортированы по стопкам, которые и будут представлять основные разделы моей будущей речи. Затем я начну тасовать карточки внутри каждой отдельной тематической стопки, разделяя ее на стопки поменьше: это будут подразделы моей речи.

Такой простой способ планирования выступления используется самыми успешными и знаменитыми ораторами. От всей души рекомендую его вам.

46. «Руководство для читателя по периодической литературе»

Я очень советую вам почаще пользоваться «Руководством для читателя по периодической литературе». Его можно найти в любой библиотеке, и для любого оратора оно – незаменимое подспорье. В нем перечислены в алфавитном порядке все журнальные статьи, которые выходили в периодике.

Когда я готовил выступление на тему забастовок, то обнаружил в алфавитном указателе этого руководства все журнальные статьи на нужную мне тему за последние двадцать лет.

Я выбрал те, которые мне позволяло прочесть время, получил эти номера журналов у библиотекаря, и в моем распоряжении оказались четко изложенные размышления лучших авторов на нужную мне тему. Таким образом мне удалось укомплектовать свою речь конкретными примерами и иллюстрациями, которые подкрепляли мои утверждения.

47. Привычка делать заметки

В молодости я выработал бесценную привычку делать заметки.

Мысли и иллюстрации ускользают, как куропатки от охотника, поэтому я подстреливаю их в тот миг, когда они вспархивают из травы, и засаливаю впрок в своем блокноте-кладовке.

Психолог Феликс Арнольд в книге «Внимание и интерес» пишет:

«Помните, что приблизительно половина нового полученного материала забывается в течение ближайшего получаса, две трети материала – в течение следующих девяти часов, три четверти – меньше чем за неделю, а четыре пятых нового материала – за месяц».

Поэтому, как видите, если вы хотите сохранить умственные впечатления, их надо ловить в сети сразу.

В своей привычке делать заметки я руководствуюсь славными примерами: так делали Лоуэлл, Готорн, Уэбстер, Филлипс Брукс, Эмерсон и другие люди столь же высокого умственного уровня – они всю жизнь пользовались записными книжками.

* * *

Я не только веду заметки в маленькой записной книжке, которую всегда ношу с собой в кармане, но и делаю скрупулезные заметки на полях прочитанного, а также подчеркиваю карандашом особенно полезные абзацы.

Иногда это новое выразительное словосочетание, например: «Было так тихо, что казалось, тишина кричит» или «Идеи бродили как тесто»; иногда это хорошая история, запоминающаяся иллюстрация, динамичная мысль или поступок.

Я не выбрасываю ни один журнал, где нашлось что-то для меня ценное; каждая прочитанная статья отмечена на особой карточке в моем каталоге.

В качестве папок я использую большие конверты из плотной бумаги, и на каждом – этикетка с определенной темой из моего списка. Вырезки из газет и журналов, а также заметки, сделанные в разное время, я раскладываю по конвертам в соответствии с темой.

48. Фундамент знания

У вас должен быть фундаментальный запас надежных и проверенных сведений, и вы должны знать тему, которой занимаетесь, как свои пять пальцев. Только тогда вы можете быть уверены в себе и расслабиться. Один из главных залогов уверенности в себе именно таков: хорошо знайте то, о чем беретесь рассуждать в своем выступлении.

Сократ сказал, что человек способен красноречиво рассуждать о чем угодно, если он понимает, о чем говорит.

Мой опыт научил меня, что главная ценность вашей речи – это вы сами как оратор. Вы постоянно готовите речи и выступления, накапливая идеи, впечатления и опыт.

Как-то вечером в пятницу я выступал в дискуссионном обществе с ужасно средненькой речью на тему иностранной иммиграции. Позже в тот же вечер меня внезапно попросили произнести речь о ковбоях, к которой я был совершенно не готов. К моему удивлению, речь-экспромт оказалась неизмеримо лучше, чем подготовленное выступление о проблеме иммиграции. Почему? Я подготовился к выступлению плохо, потратил на чтение материалов об иностранных иммигрантах всего лишь час-другой, этого было недостаточно, чтобы переварить и усвоить полученные сведения. Но ковбои? Я три года прожил среди ковбоев, в Вайоминге и Дакоте; я говорил исходя из своего непосредственного жизненного опыта и личных впечатлений – а это наилучшая разновидность подготовки.

Каждый из нас в силу своего жизненного опыта подготовлен достаточно, чтобы хорошо выступить по каким-то определенным вопросам.

Глава 6

Как ясно излагать свои мысли

49. Как ясно излагать свои мысли

«Мой отец был человеком огромной умственной энергии. Лучшему, что я умею, я научился у него. Он терпеть не мог расплывчатость в рассуждениях. С того времени, как я начал писать, и до смерти отца в 1903 году, в возрасте восьмидесяти одного года, я показывал ему все, что написал. Он заставлял меня читать написанное вслух, что для меня было мучительно. Время от времени отец прерывал меня вопросом: „Что ты хотел сказать этими словами?“ Я объяснял ему и в ходе объяснения выражал свои мысли яснее и четче, чем на бумаге. „Почему ты так и не написал?“ – спрашивал тогда отец. „Не стреляй в смысл дробью, потому что выстрел уйдет куда-то вдаль и рассыплется. Стреляй из винтовки прямо в цель – в то, что хочешь сказать“».

Вудро Вильсон

50. Используйте категории и понятия, которые близки и понятны вашим слушателям

Предположим, вы выступаете с речью перед незнакомой аудиторией и хотите, чтобы слушатели осознали высоту Великой Пирамиды Хеопса. Энциклопедия сообщит вам, что ее высота составляет 137 метров, но цифры сами по себе не дадут людям представления о размерах этого памятника архитектуры. Высота небоскреба «Вулворт-билдинг» составляет 241 метр; поэтому, если вы выступаете перед жителями Нью-Йорка, то лучше скажите: «Пирамида Хеопса по высоте в половину меньше „Вулворт-билдинг“».

Описывайте пирамиду так, чтобы вашим слушателям было с чем соотнести ее размеры, только тогда люди смогут хорошо ее представить.

Однажды группа миссионеров переводила для жителей африканского племени следующие библейские строки: «Если будут грехи ваши как багряное – как снег убелю; если будут красны, как пурпур – как волну убелю» (Книга пророка Исаяи, 1:18).

Однако африканцы никогда не видели снега – они не играли в снежки и не сгребали снег лопатой с дорожки перед домом зимним утром. Поэтому о снеге они знали примерно столько же, сколько о химических реакциях с ацетилсалициловой кислотой. Но они жили среди кокосовых пальм, постоянно ели кокосовые орехи, и поэтому миссионеры переиначили строки Библии, чтобы сделать аллегорию понятной туземцам: «Если будут грехи ваши как багряное – убелю как мякоть кокосового ореха».

Чтобы слушатель понял вас, нужно черпать иллюстрации из той сферы, которая ему знакома и понятна. Следуйте этому принципу и в обычных разговорах, и при написании писем, и при составлении рекламы, и в публичных выступлениях. Говорите со слушателем, используя понятия и категории, которые ему хорошо знакомы.

51. Используйте понятия, отображающие точку зрения слушателя, а не вашу

Приспосабливайтесь к слушателю и его точке зрения. Опытный страховой агент не станет начинать беседу с клиентом с описания того, какую прекрасную фирму он представляет. И не будет говорить о том, что он в этом бизнесе с допотопных времен. Клиент не заинтересован в успехе фирмы, которую представляет агент. Однако клиент сильно беспокоится о самом себе, и поэтому смекалистый агент или покажет ему, что страхование жизни – отличное вложение денег, или сообщит, что почти 90 % взрослых людей не оставляют после смерти никакой недвижимости своим наследникам. Агент в красках опишет, как своей смертью клиент оставит жену и малюток на произвол судьбы и вынудит обратиться за помощью к благотворителям. Агент будет рассказывать о плюсах страхования жизни с точки зрения слушателя-клиента до тех пор, пока тот не спросит, в какую сумму обойдется страховка.

Затем, возможно, клиенту станет интересно узнать что-то и о сильных сторонах страховой компании, с которой он решил связаться.

52. Польза иллюстраций

Как правило, до слушателей легче всего достучаться, когда вы задействуете не только их слух, но и зрение. В таком случае почему бы не нарисовать настоящую картинку, чтобы проиллюстрировать свою мысль? В следующий раз при разговоре на любую тему, которую можно как-то проиллюстрировать, – будь то частная беседа или выступление на публике – обязательно используйте картинки или какие-то наглядные предметы для демонстрации. Они привлекают внимание, подогревают интерес и проясняют смысл

сказанного вами. Вам очень пригодится умение рисовать, пусть и самые простенькие картинки.

53. Как один оратор добился ясности

Джон Д. Рокфеллер-младший рассказывает, как добился ясности, выступая перед рабочими. Он задействовал их зрение:

«Я обнаружил, что они (рабочие колорадской металлургической фабрики) вообразили, будто Рокфеллеры выжимают огромные доходы из своих интересов в Колорадо; рабочим без конца об этом твердили со всех сторон. Я объяснил слушателям, как в точности выглядит положение дел. Я показал им, что за четырнадцать лет, в течение которых мы работали с этой фабрикой, она ни разу не принесла ни цента дивидендов от акций.

На одной из встреч я наглядно показал, как обстоят дела с финансами компании. Я положил на стол горстку монет. Сначала я отгреб в сторону кучку монет, которая символизировала зарплату рабочих, поскольку первое требование к компании – это выплата жалованья. Затем отодвинул в сторону еще некоторое количество монет, которые изображали зарплату управляющих, и остаток монет, который изображал зарплату директоров. После чего для держателей акций уже ничего не осталось. А потом спросил слушателей: „Скажите, справедливо ли, что в этой корпорации, где мы все – партнеры, три четверти партнеров получают все заработки, большие или маленькие, а четверть партнеров не получает ничего?“ После такой наглядной и убедительной демонстрации я обратился к рабочему, который до этого говорил о повышении заработной платы, и спросил его: „Справедливо ли, что вы хотите прибавки, когда один из партнеров не получает ничего?“ Он признал, что справедливым это не выглядит. С тех пор я не слышал от рабочих требований повысить зарплату».

54. Словесные картинки

Позаботьтесь о том, чтобы весь ваш иллюстративный материал был наглядным и конкретным. Например, слово «собака» вызывает в памяти картинку, лишь отчасти определенную – может, спаниеля, может, терьера, может, сенбернара или шпица. Но обратите внимание на то, насколько конкретный образ всплывает в уме лично у вас, когда я говорю «бульдог» – потому что это менее широкий термин. А «белый английский бульдог» конкретизирует картинку еще больше. Точно так же будет нагляднее говорить о «черном шотландском пони», а не о «лошади» вообще, о «белом бентамском петухе со сломанной лапкой», а не о «домашней птице».

55. Используйте конкретные примеры

Общие утверждения сами по себе слишком расплывчаты, чтобы быть убедительными и точными. Слушатели гораздо быстрее и лучше поймут вас, если вы подкрепите свои общие утверждения конкретными примерами, иллюстрирующими ваши слова. Я поделюсь с вами своим опытом и проиллюстрирую пользу конкретного примера конкретным примером.

Один оратор утверждал, что те, кто заправляет большим бизнесом, ведут очень простой образ жизни. Это утверждение не убедило слушателей; они недостаточно знали о жизни заправил большого бизнеса, чтобы представить, о чем говорит оратор. В следующий раз, выступая на эту же тему, он подкрепил общее утверждение конкретными примерами – очень наглядными.

- *Джон Дэвидсон Рокфеллер^[21]приказал поставить в своей конторе на Бродвее, 26, кожаную кушетку и завел железное правило в середине дня ложиться подремать.*

- *Дж. Огден Армур^[22]ложится спать в девять вечера и встает в шесть утра.*

- *Джордж Фишер Бейкер^[23], решающий голос во многих корпорациях, в жизни не брал в рот спиртного. Курить он начал лишь несколько лет назад.*

- Джон Х. Паттерсон^[24] не курит и не пьет.
- Франк Вандерлип, до недавнего времени президент одного из крупнейших американских банков, придерживается двухразового питания.
- Уильям Аверелл Гарриман^[25] на обед обходился молоком и старыми добрыми имбирными вафлями.
- Джейкоб Х. Шифф^[26] на обед довольствуется стаканом молока.
- Любимое блюдо Эндрю Карнеги^[27] – овсянка со сливками.

Какое воздействие эти конкретные примеры оказывают на ваш разум? Согласитесь, что они интересны, верно? И они помогают понять общее утверждение и поверить в него, правда? Помните, что конкретные примеры производят на большинство людей такое же впечатление, как и на вас.

В частной беседе или выступая на публике, избегайте общих мест. Вы убедитесь, что привычка высказываться конкретно и иллюстрировать свою мысль примерами превратит вас в более интересного и внятно говорящего оратора.

56. Избегайте специальных терминов

Если вы юрист, врач, инженер или другой узкий специалист – то будьте вдвойне осторожны, беседуя с людьми, не имеющими отношения к сфере вашей деятельности. Старайтесь не выражать свои мысли специальными терминами, особенно когда речь идет о значимых деталях. Приведу конкретный пример. Врач в публичном выступлении заметил, что «диафрагмальное дыхание очень полезно для здоровья». Это высказывание было совершенно понятно ему самому и десятку его коллег в аудитории, но остальные слушатели едва ли знали, что такое диафрагмальное дыхание и как и почему оно лучше обычного дыхания. Таким образом, слова оратора не донесли до слушателей то, что он знал и понимал. Когда оратору указали на неясность его слов, он прояснил свое утверждение, добавив следующие детали:

«Диафрагма – это тонкая мышца, которая формирует дно груди, основание легких и верх брюшной полости. В неактивном состоянии и во время дыхания грудью она выгнута, как перевернутый таз.

При брюшном дыхании каждый вдох заставляет эту мышечную арку прогибаться вниз, пока она не становится почти плоской и вы не ощущаете, как мышцы таза у вас прижимаются к пояснице. Это давление на диафрагму вниз массирует и стимулирует органы верхней части брюшной полости – желудок, печень, поджелудочную железу, селезенку, солнечное сплетение.

Когда вы выдыхаете, то живот и внутренние органы приподнимаются к диафрагме и снова массируются. Этот массаж способствует очищению организма.

Широкий спектр заболеваний берет свое начало во внутренних органах. Несварения, запоры и самоинтоксикация по большей части исчезают, если упражнять внутренности как следует посредством глубокого дыхания животом, оно же диафрагмальное дыхание».

57. Выстраивайте свои идеи по порядку

Сгруппируйте собранные факты вместе. Начав одну часть выступления на данную тему, обязательно завершите ее, прежде чем переходить к следующей. Я уже советовал вам делать заметки на отдельных листках бумаги или карточках, а потом перетасовывать. Такой метод помогает физически собрать вместе все связанные факты.

Расположите части своего выступления так, чтобы каждая из них логически подводила к следующей. Благодаря этому методу вам будет легче запомнить общий план речи. Это также поможет вам говорить проще – и облегчит восприятие слушателям. Этот метод сделает логику вашего выступления более прозрачной и явной.

58. Используйте кульминацию

Излагая слушателям подборку идей, обязательно поставьте самую эффектную и впечатляющую в конец речи.

Классическим примером антикульминации может служить фраза: «За Господа, родину и Йель». Разумеется, в ней слова расставлены по степени значимости, но по нисходящей: сначала идет самое важное. А самый известный пример кульминации – это знаменитая фраза Гая Юлия Цезаря: «Пришел, увидел, победил».

Герберт Спенсер, английский философ и социолог, в своей превосходной небольшой книге «Философия стиля» так объясняет необходимость кульминации: *«Если мы посмотрим на солнце, то сразу после этого не сможем выдержать взгляда на огонь; напротив, если сначала посмотреть на огонь, а затем на солнце, то мы выдержим взгляд и на то и на другое. Поэтому, если сначала воспринять блестящую или ужасную или насыщенную мысль, то сразу после нее мы будем не в силах воспринять нечто менее насыщенное и блестящее. Если же изменить порядок восприятия и*

начать с более слабого, то мы сумеем воспринять и полностью оценить как более слабое, так и более сильное».

Глава 7

Как выступать убедительно

59. Как выступать убедительно

«Если бы мне потребовалось свести свои принципы выработки идей к краткому кредо, оно выглядело бы примерно так.

1. Нервы, ведущие от глаз к мозгу, во много раз больше, чем нервы, ведущие от ушей к мозгу. Поэтому при любой возможности использовать картинку вместо слов – используйте картинку, а слова пусть служат простой связкой для картинок.

2. Привлеките внимание слушателей к конкретной и точной теме, обрисовав ее суть и разделив свое выступление на части; тогда мы будем уверены, что все говорим об одном и том же.

3. Старайтесь произвести драматический эффект и в устном выступлении, и на письме; заранее изучите, как это сделать. Эффектные приемы приковывают к себе внимание.

4. Красный – лучший цвет для привлечения внимания, поэтому используйте его как можно больше.

5. Меньше слов – короткие фразы, короткие слова – большие идеи.

6. Говорите не только о том „как“, но и о том „почему“.

7. Не бойтесь крупного шрифта и не старайтесь втиснуть на страницу побольше текста мелким шрифтом.

8. Не перенасыщайте идеями свое устное выступление или письменный текст. В рекламное объявление не принято втискивать больше одной идеи.

9. Прежде чем вы попытаетесь убедить кого-то другого, для начала удостоверьтесь, что ваши идеи убедительны для вас

самих, а если не можете убедить себя, то бросьте избранную тему. Не пытайтесь добиться успеха любой ценой.

10. Говорите правду».

Джон Х. Паттерсон, президент фирмы «National Cash Register Co.»

60. Притягательность человеческого фактора

Алден в книге «Искусство дебатов» цитирует оратора, который пробуждал в слушателях энтузиазм, внося в свою речь частицу человеческого фактора:

«Если необходимо, каждый полк в армии США будет поднят по тревоге, чтобы письмо, которое девушка по имени Дженни бросила в почтовый ящик где-то в глуши штата Мэн, дошло до ее возлюбленного в Сан-Франциско абсолютно беспрепятственно».

Предположим, что оратор сказал бы просто: вся армия США будет поднята по тревоге, если необходимо предотвратить помехи в доставке почты. Такое бесцветное заявление произвело бы куда меньшее впечатление, чем человеческий фактор – упоминание вымышленной Дженни и ее кавалера. Верно?

При любой возможности показывайте слушателям или читателям, как ваша идея повлияет на жизненные интересы и чувства конкретных, пусть и вымышленных, людей.

61. Используйте конкретные иллюстрации

Обращайтесь напрямую к сути проблемы. Приводите конкретные примеры и иллюстрации, чтобы слушатели лучше поняли, о чем вы говорите. Примеров должна быть целая подборка.

А теперь я сам приведу пример.

Предположим, я говорю вам:

«Молодой человек, отриньте сомнения. Они будут тревожить вас и мешать движению вперед. Один из величайших государственных деятелей Англии, Бенджамин Дизраэли, пишет в своем дневнике, как не решался принять приглашение выступить на банкете – из страха, что его арестуют за долги, как только он поднимется, чтобы произнести речь».

Пока что все идет неплохо, верно? Но я вас не впечатлил и не убедил, так? Почему? Потому что я не привел достаточно примеров в доказательство своей мысли. Итак, я продолжаю:

«Знаменитый романист Бальзак был рабом долгов. Этот великий гений боялся даже на один день прервать свою работу. Он писал с двух часов дня до поздней ночи, и так каждый день, чтобы хоть немного расплатиться с кредиторами. История о том, как Бальзак нес тяжелейшую ношу финансовых проблем, – одна из самых печальных, что я знаю. Цицерон, Вильям IV, Берт Гарт, Юджин Филд и Марк Твен страдали. Они достигли величия, но никто не знает, насколько грандиознее и счастливее была бы их карьера, если бы их не тяготили долги».

Итак, я привел вам подборку ярких конкретных примеров. Они произвели на вас впечатление?

Когда вы подкрепляете свое утверждение примерами, то доносите его до слушателей не прямолинейно. Вы подразумеваете и сообщаете гораздо больше, чем сказали. Такие утверждения труднее будет оспорить. Яркие примеры – один из самых сильных, если не сильнейший аргумент.

62. Повторяйте утверждение в разных фразах выступления

Допустим, у меня нет конкретных примеров. Но я могу добиться почти того же эффекта, если буду повторять и повторять свое утверждение на разные лады.

Прочитайте следующий абзац и обратите внимание: Сидни Смит выдвигает лишь одну-единственную идею в трех различных фразах, пока она не отпечатается в мозгу у слушателей. Но каждый раз он формулирует идею иначе:

«Немалая часть талантов так и не получает воплощения, потому что их владельцам не хватает храбрости. Каждый день в могилу ложатся люди, так и не ставшие знаменитыми: они всю жизнь прожили в неизвестности, потому что застенчивость помешала им сделать первый шаг. Если бы они только решились начать, то, весьма вероятно, добились бы огромных успехов в карьере и достигли славы».

Я наблюдал этот метод в действии сотни раз – в выступлениях, лекциях, рекламных объявлениях и в пособиях по продажам. Однако есть существенный нюанс: тут важно не перегнуть палку и не утомить слушателей чрезмерными повторами одной и той же идеи на разные лады. Поэтому пользуйтесь этим методом, но знайте меру.

63. Как важно проводить аналогии

Давайте посмотрим, как Линкольн использовал аналогии в качестве аргумента. Он отвечал критикам его военной политики:

«Джентльмены, я хочу, чтобы вы представили себе следующий случай. Предположим, что вся ваша собственность обращена в золото и вы отдали ее в руки Блондену^[28], знаменитому канатоходцу, чтобы он, пройдя по канату, перенес это золото через Ниагарский водопад. Будете ли вы трясти канат, пока Блонден идет по нему, будете ли кричать: „Блонден, наклонись чуть-чуть вперед! Иди чуть-чуть быстрее!“ Нет, убежден, что не будете. Вы затаите дыхание, придержите язык и не станете вмешиваться, пока он не перейдет водопад и не окажется в безопасности. Итак, в правительстве у нас сейчас аналогичная ситуация. Правительство несет огромный ценный груз через бурный океан. В его руках сосредоточены гигантские богатства. Правительство делает все, что может. Не мешайте ему! Просто помолчите, и оно благополучно доставит вас и ваш груз».

Убедительно, правда? И к тому же с подобной аналогией не поспоришь.

64. Воздействие цифр

И мне, и вам порой трудно осознать, как быстро мелкие траты накапливаются и оборачиваются крупными суммами.

Мы размениваем десять долларов, совершаем небольшие покупки, а потом удивляемся, что деньги так быстро кончились.

Если хотите, чтобы крупная сумма казалась меньше, запустите обратный процесс. Разбейте ее на маленькие слагаемые.

Один страховой агент, желая произвести впечатление на своих потенциальных клиентов и убедить их, что страховать – это удобно и дешево, изложил свое предложение так:

«Человек моложе тридцати лет может, если умрет, оставить своей семье тысячу долларов – при условии, что он откажется от ежедневной чистки обуви у чистильщика за пять центов и будет чистить обувь сам, а сэкономленные деньги вложит в свою страховку. Человек тридцати пяти лет, который ежедневно выкуривает сигару за четверть доллара, может оставить своим наследникам три тысячи долларов, если вместо покупки гаванских сигар будет откладывать сэкономленные деньги на страховку».

Конечно, чтобы добиться противоположного эффекта, нужно изменить эту тактику с точностью до наоборот. Чтобы маленькие суммы показались одной большой, их нужно сложить. Именно так и поступила Нью-Йоркская телефонная компания, написав в объявлении:

«Из каждой сотни телефонных звонков примерно в семи случаях ожидание ответа длится дольше минуты. Таким образом, каждый день впустую тратится 140 тысяч минут. В течение года в Нью-Йорке эта минутная задержка накапливается, и ее продолжительность способна сравняться со всеми рабочими днями, которые были с тех пор, как Колумб открыл Америку».

65. Как призвать прислушаться к доводам рассудка

Прежде чем попытаться убедить кого-то в чем-то, проверьте свои аргументы такими контрольными вопросами:

1. Почему я верю в то-то и то-то?
2. Верю ли я в это, потому что хочу, чтобы оно оказалось правдой, или мое утверждение подкреплено фактами?
3. Не пришел ли я к этим умозаключениям, опираясь на недостоверные данные? Какими фактами я могу подкрепить свое убеждение?
4. Примеры, которые я привожу в доказательство своей идеи, являются типичными случаями или исключениями из правил?
5. Если я опираюсь на чужие слова, уверен ли я, что тот человек знает, о чем говорит, и не предубежден?

Когда вы абсолютно уверены в своей правоте, когда вы знаете, что правы, и чувствуете это всем сердцем, только тогда вы сумеете убедить других людей. И вы потратите вполонину меньше усилий, чем вам потребовалось бы, не будь вы уверены в своей правоте.

66. Как разбудить эмоции

Чтобы произвести впечатление на слушателей, нужно разбудить их эмоции.

Предположим, мне нужно рассказать вам, что еще несколько веков назад люди обходились без самой привычной для нас пищи, без удобств, техники, средств коммуникации и транспорта, без тех медицинских знаний, которыми располагаем мы.

Если я просто перечислю все это, моя речь не произведет впечатления: она будет слишком отвлеченной и обобщенной.

Но если я заговорю о повседневных вещах, которые вам небезразличны? Например:

«До XIII века люди не знали сахара, до XIV – жили без угля, до XV – без сливочного масла, до XVI – без табака и картофеля и до XVII – без чая, кофе и мыла. До XIII века они не знали ламп, до XIX у них не было поездов, телеграфа, газа, спичек и хлороформа для обезболивания, а до XX люди жили без автомобилей, радио и самолетов».

Чувствуете разницу? Насколько сильнее действует высказывание, когда оно вызывает к вашим эмоциям!

67. Как воззвать ко всем пяти чувствам

Однако затронуть лишь эмоции слушателей – недостаточно; нужно, чтобы ваше утверждение действовало на все пять чувств: осязание, вкус, обоняние, слух и зрение. Постарайтесь обращаться ко всем пяти, затронуть их как следует, и тогда ваше выступление произведет на публику сильное впечатление и запомнится.

Вот для примера история одного солдата. Обратите внимание, как именно она затрагивает чувства слушателей:

«Я очнулся в воронке от снаряда. Во рту у меня ощущался вкус крови.

Что-то твердое лежало на языке, я перевернулся и выплюнул несколько зубов.

Я находился на поле боя, и от разлагавшихся под жарким июльским солнцем трупов, человеческих и лошадиных, поднималась нестерпимая вонь.

Я услышал пронзительные вопли раненых и грохот пулеметов. Кто-то звал мать. Другой молился Богу.

Рядом со мной лежал солдат, получивший штыковое ранение, и при свете солнца я видел его вывалившиеся внутренности».

68. Обращайтесь к зрению

В большинстве своем людей больше впечатляет то, что они видят, а не то, что слышат. С каждым из нас бывало такое: вспоминаешь знакомое лицо, но имя этого человека припомнить не можешь. Поэтому при каждой возможности обращайтесь к зрению своей аудитории. Выше я уже говорил о том, как эффективно привлекать внимание аудитории с помощью рисунков, наглядных объектов и схем. Я снова повторяю, как это важно. Чтобы говорить убедительно и производить впечатление, апеллируйте к зрению всеми возможными способами и при каждом удобном случае.

69. Как цитировать авторитетных лиц

Постарайтесь процитировать какое-нибудь авторитетное лицо, чьи высказывания подкрепят ваши утверждения. Большинству слушателей не придет в голову сомневаться в суждениях авторитета. Чем значительнее авторитет, тем весомее его свидетельство. Однако даже свидетельства неизвестных лиц порой производят сильный эффект. Подумайте, например, о том, как часто такой прием используется в рекламе.

Как цитировать авторитетных лиц?

А. Цитируйте точно.

Не говорите: *«Специалисты утверждают...»* Кто эти специалисты? Кто эти знатоки? Назовите их имена. Вы что, стыдитесь их? Или не знаете, кто они? Тогда откуда вы знаете, что они сказали, и почему вы им доверяете?

Не заявляйте: *«Многие выдающиеся люди верят в то, что...»* Если многие выдающиеся люди разделяют вашу точку зрения, почему не назвать поименно хотя бы нескольких?

Не начинайте: *«Статистика показывает...»* Какая именно статистика? Кто конкретно собрал эти данные, когда и для какой цели?

Разумеется, позволительно процитировать одного выдающегося человека и добавить: *«Корнелий Бланк и Грегори Джастин и многие другие столь же весомые авторитетные люди разделяют эту точку зрения»*. Невозможно перечислить и процитировать всех авторитетных людей до единого. Ссылаясь на них, помните об этом.

Б. Цитируйте популярных и хорошо известных людей.

Публику гораздо легче убедить, если привести мнение того, кто известен и симпатичен слушателям.

В. Цитируйте людей, которым ваши слушатели доверяют.

Обычно наибольшее впечатление производит свидетельство авторитетного лица, который работает в той же сфере деятельности, что и слушатели. Например, юристы скорее поверят мнению известного юриста, предприниматели – предпринимателю и т. д.

Г. Удостоверьтесь, что ваш источник занимает такое положение, которое позволяет ему высказывать авторитетное суждение.

Несколько лет назад одна табачная фирма использовала в рекламе отзывы Джорджа М. Коана и других широко известных ньюйоркцев. Я думаю, что компания добилась результатов, потому что публика часто прислушивается к мнению знаменитостей. Но на самом деле люди, у которых нормально работает мозг, на такую удочку не ловятся. Джордж М. Коан – великолепный бродвейский драматург, актер и сочинитель песен, но разве эти характеристики делают его ценителем и знатоком табака в большей мере, чем любого другого курильщика, чьи финансы позволяют ему употреблять самую лучшую табачную марку? Конечно, нет.

Д. Удостоверьтесь, что авторитет, слова которого вы цитируете, судит непредвзято.

Я совершенно убежден, что мистеру Коану хорошо заплатили за использование его имени в рекламе табачной фирмы. Возможно, это

вознаграждение повлияло на его щедрые похвалы марке курительного табака?

Если вы цитируете авторитетное лицо, то удостоверьтесь, что этот человек судит непредвзято.

Е. Ссылайтесь на местных знаменитостей.

Аудиторию в Филадельфии, как правило, скорее убедят утверждения известного земляка, а не знаменитости из другого города и тем более штата. Нужно по возможности приводить слова того, кого ваши слушатели хорошо знают и чьи высказывания при желании могут проверить. Пусть даже у вас есть в запасе знаменитость покрупнее, если она из другого города, то лучше цитировать местную – в данном случае принцип «нет пророка в своем отечестве» не работает.

70. Правда и искренность всегда производят впечатление и убеждают

Я видел на своем веку множество ораторов, в чьих выступлениях не было искренности. Их речи шли не из глубины души, но брали свои корни в желании произвести впечатление и пустить пыль в глаза слушателям.

Каждый, кто когда-нибудь нанимал продавца, сталкивался с этим типажом: человеком, который считает, что для успешных продаж ему достаточно нескольких образчиков и отличного знания товара. Эти люди не понимают, что их личные чувства, отношение к тому, что они говорят клиентам, – это силы, которые столь же реальны, как солнечный свет и тень.

Если вы пытаетесь убедить слушателей в том, во что сами не верите искренне и всем сердцем, то вас ждет заслуженная неудача. Ваши слушатели, может, и не поймут, почему вы говорите неубедительно и не производите на них впечатления, но они почувствуют вашу неискренность.

Правда и искренность сделают вас напористыми и убедительными. Когда человек говорит с глубоким и подлинным убеждением, то он бессознательно воспринимается искренним, честным и серьезным. Слушатели каким-то образом чувствуют эти качества и доверяют тому, кто их излучает. Эти качества – такая же подлинная сила, как электричество, при свете которого вы читаете свою вечернюю газету.

Глава 8

Как написать юмористическую речь

71. Как написать юмористическую речь

«Если бы я давал совет тому, кто решил писать юмористику, то посоветовал бы забыть всю эту чепуху о том, что с чувством юмора надо родиться и только так можно стать юмористом. Это сущая белиберда и галиматья! Практически каждый рождается на свет, от природы наделенный чувством юмора».

Ирвин С. Кобб

72. Почему люди смеются

По большей части юмор основан на ощущении превосходства или эгоизма^[29]. Я не утверждаю, будто смеются только эгоисты, но... впрочем, лучше приведу наглядный пример.

По улице идет толстяк. Он запрокинул голову, чтобы получше рассмотреть верхушки небоскребов, наступил на банановую кожуру, поскользнулся и вот отчаянно машет руками, пытаясь удержать равновесие и хватаясь за воздух, а потом все-таки тяжело плюхается на землю. Зрители смеются, потому что ощущают свое превосходство над незадачливым толстяком. Они уверены, что сами смотрели бы под ноги и не наступили на банановую кожуру с такими катастрофическими последствиями.

Конечно, мы не смеемся над неудачей или несчастьем. Если бы толстяк, падая, сломал ногу, мы перестали бы веселиться и немедленно вызвали «скорую помощь».

* * *

Когда другие попадают в нелепое положение, это щекочет наш эгоизм – и мы смеемся. Чарли Чаплин говорит: «Одна из черт человеческой природы, на которой я играю больше, чем на остальных... это то, что людям кажется смешным, когда они видят другого человека в нелепом, неловком и унижительном положении.

В актерском ремесле быстро понимаешь, что люди в целом испытывают удовлетворение, видя, как богатеям достается на орехи. Разумеется, причина этого в том, что девять десятых людей в мире бедны и втайне ненавидят богатство меньшинства».

Большая часть историй, вызывающих смех, построена на уверенности зрителей, что уж они бы в такое положение не попали, потому что они умнее, удачливее и осмотрительнее. Публика особенно любит комедийные истории о тех, кто выше по положению – например, о миллионере или аристократе, которые оказываются в нелепой ситуации. Публике нравится, чтобы ее «эго» пощекотали. Успешные ораторы – те, кто знают, как правильно щекотать.

73. Сделайте героя вашей истории конкретным

Упоминая главного героя вашей истории, придайте ему индивидуальность. Не ограничивайтесь общим упоминанием о том, что это «некий лорд». Этого недостаточно. Скажите, что он носит монокль, передразните его манеру разговаривать. Оживите его, прежде чем запускать в свою историю. Тогда аудитория увидит и живо представит определенный персонаж; а когда история подойдет к кульминации и персонаж потерпит крах, у публики будет возможность посмеяться над чем-то конкретным и определенным.

74. Посмейтесь над самим собой

Гораздо лучше, когда оратор смеется над собой, чем над кем-то другим. Тогда публика заинтересовывается оратором: он не какой-то неведомый человек; герой истории стоит перед слушателями.

Без колебаний расскажите историю о том, как вас обманули при покупке лошади, или как вы неудачно купили подержанный автомобиль, или в какую нелепицу вылилось ваше первое серьезное свидание, когда вы надели парадный костюм. Чем больше публика смеется над вами, пока вы рассказываете историю, тем больше вы нравитесь слушателям.

Разумеется, и здесь необходимо чувство меры и вкус. Оратор должен сохранять собственное достоинство.

75. Разновидности юмора

Если что-то грандиозное преуменьшают, то мы смеемся, потому что видим тут фальшь.

Публика смеялась, когда Марк Твен сказал, что известия о его смерти «несколько преувеличены»; Твен преуменьшил нечто серьезное, вышучивая это, и такой подход рассмешил читателей.

* * *

Для выступления перед аудиторией лучше всего подходит прием преувеличения, а не преуменьшения. Слушателям легче воспринять именно преувеличение. Поэтому самое лучшее – рассказать коротенькую историю, которая приводит к одной-единственной шутке.

Актер Гарри Келли с неизменным успехом рассказывал такой анекдот:

«Фермерская дочка приехала из деревни в город и купила в маленькой пекарне булочек с изюмом. В одной из булочек она

обнаружила муху, отнесла булочку обратно в пекарню и закатила скандал. Булочник сказал: „Если принесете обратно муху, которую выплюнули, я положу вам взамен нее изюминку“».

* * *

Каламбур, то есть игра слов, – это юмор не самого высокого пошиба. Он строится на двойном значении слова. Приведу пример.

«Плохие лимоны после смерти попадают в лимонад».

Читатель веселится, когда читает такое, потому что радуется – он быстро сообразил, что имеется в виду, он оказался достаточно умен, чтобы увидеть двойной смысл в последнем слове.

76. Как применять анекдоты и смешные истории

Юмор – штука очень тонкая, поэтому применять его надо осмотрительно и вовремя, иначе шутка не сработает.

Уберите из анекдота или смешной истории все сложные слова.

Анекдот должен быть коротким: длинные, как правило, утомляют слушателя и не срабатывают.

Не приплетайте длинные истории ни к селу ни к городу, сбиваясь с темы выступления. Если вы произносите речь за обедом, ей позволено быть смешной просто ради смеха, но если вы пытаетесь произнести речь в серьезной обстановке, то юмор должен быть в этом блюде приправой, а не основой. Не притягивайте истории за уши. Если вы рассказываете о продажах и видите, что внимание слушателей рассеивается, то не останавливайтесь внезапно, не меняйте тон и не рассказывайте анекдот о носильщике и даме, которая сдавала багаж. Пусть носильщик отдохнет до поры до времени, когда он действительно понадобится и будет уместен по настроению.

77. Когда уместно рассказывать смешные истории и анекдоты

Вкрапления юмора помогут расслабиться аудитории, которая слушает серьезное выступление, а иногда юмор помогает донести мысль значительно успешнее, чем серьезные разъяснения и проповеди.

Очень часто оратор старается начать выступление с забавной истории, веря, что достаточно рассмешить слушателей – и они покорены, их внимание завоевано. Однако так получается далеко не всегда. Обычно слушателям кажется, что оратор слишком быстро закончил увертюру. В девяти случаях из десяти вступительная

смешная история заслоняет впечатление от того, о чем оратор будет говорить дальше – она перетягивает внимание слушателей на себя.

Обычно лучше начинать выступление на серьезной ноте и позволить слушателям ознакомиться с вашими воззрениями и вашей манерой изложения. А уже потом, когда между вами и аудиторией возникнут взаимопонимание и доверие, можете рассказать смешную историю или анекдот. Стрикланд Гиллиан, величайший американский лектор-юморист, принципиально рассказывает анекдот лишь на третьей минуте своего выступления, но ни в коем случае не раньше.

Эдвард Джеймс Кателл, известный филадельфийский оратор, советует заканчивать речь на серьезной ноте.

Мы любим посмеяться, но жизнь – не шутка, и оратору необходимо оставить у слушателей серьезное и достойное впечатление о себе.

Глава 9

Что такое хорошо произнесенная речь

78. Что такое хорошо произнесенная речь

«Как много людей, чья карьера сложилась удачно благодаря их способности красноречиво говорить! Произвести хорошее первое впечатление – это самое главное, и никому это не удастся так хорошо, как умелому и обворожительному оратору. Многие публичные люди обязаны своим успехом и популярностью именно отточенному искусству вести беседу. С помощью этого умения можно добиться высоких постов и отличного жалованья, хотя эта способность сама по себе никогда не принесла бы таких плодов».

Доктор Орисон Свитт Марден

«Самый простой человек, имеющий какую-то страсть, куда интереснее, чем самый утонченный, но лишенный ее».

Франсуа де Ларошфуко

«Оратору должно излагать с силой и притягательностью те самые темы, которые остальные обсуждают вяло и бесцветно».

Цицерон

79. Манера говорить

Если вы хотите поддержать свою репутацию человека здравомыслящего, то вы знаете, как важно уметь логично строить речь и подкреплять свои идеи убедительными аргументами.

Однако следует признать: то, КАК вы говорите, не менее важно, чем то, ЧТО вы говорите.

Я сотни раз наблюдал выступления конкурирующих ораторов, в самой разной обстановке – от студенческих дебатов до деловых переговоров и политических кампаний, и заметил, что практически всегда побеждает тот, кто говорит убежденнее и убедительнее, пусть даже его противник излагает свои мысли логичнее.

Поэтому обратите особое внимание на манеру говорить.

Секрет правильной манеры говорить удивительно прост. Как ни странно, его довольно трудно применить на практике, хотя его основополагающий принцип доступен даже ребенку.

Для меня до сих пор загадка, почему этот секрет не понимает и не применяет большинство ораторов.

Во многих книгах он окутан таинственностью и множеством теорий.

80. Секрет удачной подачи текста

Без стараний и практики никто не может добиться преувеличенной естественности при выступлении на публике. И тем не менее в ней и заключается секрет удачной подачи материала.

Итак, залог успешного ораторского выступления – это преувеличенная естественность.

Вот человек, который в дружеской обстановке беседует с вами ярким, выразительным языком, богато интонируя, убедительно, – пусть он поднимется на кафедру и обратится к аудитории, и ручаюсь вам: он наверняка растеряет свою непринужденность и естественность, зажмется и начнет говорить монотонно. Речь его станет механической, а сам он превратится в подобие черепахи, спрятавшейся в свой панцирь.

Почему же происходит такое печальное преображение – кто может сказать? Я лишь фиксирую факт и не дерзаю искать ему объяснение.

81. Исключения, подтверждающие правило

Я уже сказал, что секрет удачной подачи речи – это преувеличенная естественность, но, конечно, существуют исключения, которые подтверждают правило.

Например, если человек заикается при разговоре, картавит или вовсе не произносит звук «р», если у него от природы робкий тон или слишком громкий и пронзительный голос – то, разумеется, при таких условиях преувеличенная естественность приведет к краху, ведь она лишь подчеркнет недостатки речи. Многим необходимо избавиться от ошибок или дефектов в речи. Но в книге такого рода, конечно, приходится иметь дело с правилами, а не с исключениями из правил. Поэтому я снова повторяю: в целом секрет хорошей подачи речи – это преувеличенная естественность.

82. Как развить самовыражение

Возможно, у вас дома есть маленький ребенок. Когда он сердится, то отлично умеет самовыражаться, правда? Ему не требуется курс ораторского искусства, чтобы научиться убедительно выражать свои мысли и чувства.

Вы сами тоже умеете хорошо выражаться, когда говорите с кем-то из членов семьи – особенно если под влиянием чувств забылись и дали себе волю. В такие минуты вы не сдерживаетесь и говорите естественно и открыто? Большинство людей так и делает.

83. Практические навыки

Если вы думаете, что быть естественным легко, то прочтите вслух приведенные ниже отрывки – для тренировки. Попросите друга послушать вас с закрытыми глазами.

Скажет ли друг, что ваша речь звучала как естественная разговорная или же она была похожа на декламацию или заготовленное выступление?

Поупражняться в произнесении этих обычных фраз – отличная тренировка. Она покажет вам, как важно освоить преувеличенную естественность.

Вам стоит почаще возвращаться к этому упражнению и тренироваться произносить обычные бытовые фразы простым, естественным тоном.

1. Допущение.

– Разумеется, в конце концов следует кое-что сказать и в его защиту.

– Что ж, теперь, когда я все обдумал, мне кажется, что в этом вопросе вы правы.

2. Гнев.

– Прекрати! Я больше не желаю тебя слушать.

– Он лжец и не смеет это отрицать.

3. Призыв.

– Ну, пожалуйста, выслушай меня. Прояви хоть каплю доброты. Какого обращения ты бы хотел на моем месте?

– Я умоляю тебя о помощи. Эти люди – они старые, беспомощные – и голодные. Представь, что это твои старенькие мама и папа!

4. Одобрение.

– Отлично! Просто замечательно! Где ты это нашел?

– Поздравляю, дружище! Великолепная речь. Ты всех просто покоришь, поверь мне на слово!

5. Извинения.

– Прости. Мне правда очень жаль. У меня и в мыслях не было причинить тебе боль.

– Я прошу прощения. Я был неправ и готов это признать.

6. Спор.

– Что за чушь! Он ничего подобного в виду не имел – и вы прекрасно это знаете. Если он хотел прийти, то почему не написал мне?

– Доводы? Я охотно их рассмотрю, когда услышу хоть один довод. Но грубость – это не довод и не аргумент. Ты просто осыпал его бранью. Так мы ни до чего не договоримся. А теперь давай начнем с самого начала. Почему ты дал ему деньги?

7. Заверение.

– Конечно, с тобой все будет хорошо. Врач сказал, что ты уже вовсю идешь на поправку.

– Не тревожься! Ты в безопасности. Акции надежнее надежного.

8. Авторитетность.

– Я не хочу слышать никаких «если», «но» и «почему» по этому вопросу. Все должно быть сделано, как я распорядился.

– Уволить ее. Я больше не нуждаюсь в ее услугах.

9. Хвастовство.

– Работа? Ха-ха! Побыл бы он хоть денек на моем месте! Я за неделю делаю больше, чем он – за год.

– Да ладно, это была пара пустяков. Если тебе нужны результаты, обращайся – уж я не подведу.

10. Уверенность.

– Тут и сомнений быть не может. Я в нем уверен – полагаюсь на него, как на самого себя.

– Да мы просто обречены на победу. У них нет против нас ни единого шанса.

11. Замешательство.

– Ну... я хотел... но... ты бы не понял, конечно...

– Вряд ли, но... тем не менее полагаю... ну, честно, я не знаю, что об этом сказать.

12. Презрение.

– Фу! Я бы до этого ни за что не опустился.

– Я буду просто игнорировать его. Не видеть в упор. Он ничего не понимает. Мне его даже жаль. Вот честно – просто жаль.

13. Убежденность.

– Ты думаешь, а я знаю. Понимаешь, в чем разница?

– Он абсолютно прав. Я это знаю. И тебе меня ни за что не переубедить.

14. Отвага.

– Что ж, это правильно. И я намерен в этом убедиться, чего бы мне это ни стоило.

– Ничего я не боюсь. Встречусь лицом к лицу с кем угодно.

15. Неодобрение.

– Она никудышная машинистка. Запятые ставит как попало, в словах сплошные ошибки. Небрежная, да еще и медленно работает!

– Не смей меня. Он – и доктор медицины? Да я бы ему и лошадь лечить не доверил.

16. Разочарование.

– Я ожидал от него большего. Очень, очень разочарован.

– Этой зимой все пошло не так. Каждого сотрудника, которого я нанимал, приходилось увольнять. Мы не заработали ни одного доллара. Поверьте, тут есть от чего упасть духом.

17. Поощрение.

– Отлично! Вот это настоящий прогресс. Продолжайте в том же духе.

– Не сдавайтесь. Терпение и труд все перетрут, поэтому старайтесь дальше. Конечно, невозможно добиваться продажи каждую неделю. Мы от вас этого и не ждем. Но продолжайте. Мы очень довольны, и вы тоже имеете право гордиться собой.

18. Нетерпение.

– Пожалуйста, не перебивайте меня. Вы меня ужасно раздражаете.

– Бога ради, помолчи. Я устал, издергался. Я не в настроении дурачиться, мне не до шуток.

19. Безразличие.

– Поступай как хочешь. Мне все равно.

– Ай, делай как знаешь.

20. Ирония.

– О да, конечно, ты прямо горишь интересом – сразу видно.

– Он такой специалист, просто гений – особенно в собственных глазах.

21. Скромность.

– Стоит ли об этом говорить? Пустяки. Любой поступил бы так же.

– Вы очень добры, но, право же, преувеличиваете. Я самый обычный человек.

22. Затруднение.

– Дайте-ка подумать... По-моему, он писал, что приедет сегодня. Или нет, вчера? Должно быть, я забыл.

– Пройдите три квартала на запад... нет, четыре, и потом поверните... кажется, направо. Точно не скажу. Лучше спросите у кого-нибудь еще.

23. Отказ.

– Я не могу исполнить вашу просьбу. Простите, но никак не могу.

– Это невозможно! Я категорически отказываюсь. Я не хочу иметь с этим ничего общего.

24. Настойчивость.

– Пожалуйста, прочитайте все срочно, от начала до конца. Дело не терпит отлагательств.

– Вы с этим справитесь, и мы на вас надеемся. Ну же, не сдавайтесь.

25. Жалость.

– Бедняжка! Ох, до чего ее жаль.

– Какая жалость! Как это печально!

26. Смирение.

– Что ж, тут ничего не поделаешь. Придется стиснуть зубы и терпеть.

– Что толку? Ничего не изменишь, вот и все.

27. Упрямство.

– И не уговаривайте – вы меня не переубедите.

– Можете говорить что угодно, но я знаю, в чем дело. Я не уступлю ни на волос.

28. Угроза.

– Вот только попробуйте – горько пожалеете. Я с вами поквитаюсь.

– Если он примет этот документ, я ему устрою веселенькую жизнь.

29. Приглашение.

– Прошу, входите. Я очень рад вас видеть.

– Ваш приход – просто праздник.

84. Как развить выразительность речи

Секрет хорошей подачи выступления – преувеличенная естественность. Да, это так, но в чем секрет преувеличенной естественности? Как овладеть этим искусством? Иными словами, что мы такого делаем в обычном разговоре, чего недостает ораторской речи при выступлении? Если проанализировать естественный, не аффектированный разговор, то вы обнаружите пять очень важных составляющих, которых зачастую нет в публичном выступлении.

Мы разберем их в том порядке, в котором они здесь приведены.

1. С нажимом, подчеркнуто произносятся те слова, которые передают основные идеи. Слова, которыми выражены менее важные идеи, произносятся быстрее.

2. Меняется скорость речи.

3. Делаются паузы перед важными фразами или после них.

4. Меняется тембр голоса.

5. Меняется интонация.

85. Как менять скорость речи

Внимательно слушайте, как люди разговаривают между собой. Вы обратите внимание, что скорость речи у них постоянно меняется. В пределах одного диалога скорость может меняться от тридцати до двухсот пятидесяти слов в минуту.

Важные, взвешенные и глубинные мысли обычно требуют медленного темпа речи. Тривиальные и второстепенные произносятся быстрее.

Меняя скорость речи, говорящий может придать силы и значительности важным для него фразам или легкости и незначительности второстепенным.

Например, произнесите «тридцать миллионов долларов» быстро и поверхностно, чтобы это прозвучало легковесно, как «тридцать

центов». Повторите фразу медленно, придавая каждому слогу вес и серьезность, – и вы сами услышите, что теперь слова производят весомое впечатление.

Прочтите следующий текст. То, что выделено жирным курсивом, читайте медленно. Остальное читайте быстро. Обратите внимание, как такой подход поможет вам выделить и подчеркнуть важные, ключевые слова.

*«**Продавать товары** – это **битва**, и **лишь настоящие воины** способны в ней победить. Может быть, эти условия нам и не по душе, но не мы их создавали и потому мы **не в силах их изменить**. Приступая к торговле, **наберитесь отваги**. Если вы не будете **бить каждый раз**, когда беретесь за битву, то не добьетесь ничего, кроме никчемных нулей на табло в течение всей игры. **Никому** еще не удавалось совершить **удар на три базы**, если он **боится подавать**, – помните об этом. Тот, кто бьет по мячу сильно и без колебаний или заставляет его перелететь ограждение для хоум-рана^[30], всегда **действует целенаправленно и решительно**» (из обращения У. С. Холмана к продавцам в книге «Разговор начистоту»).*

Слишком многие речи напоминают уроки иностранного языка в записи: они однообразно несутся вперед от начала до конца, будто оратор участвует в забеге на сто метров.

86. Делайте паузу до или после важной мысли

Рекламная фирма, которая платит 5 тысяч долларов за объявление на целую полосу, не делает такое объявление многословным. Специалисты по рекламе знают, что белая бумага на странице сама по себе несет послание. Диалог в книге всегда полон «пробелов», то есть пауз. В лучших речах лучших ораторов тоже всегда предусмотрены такие «пробелы».

Разговоры, которые вы слышите, тоже всегда полны пробелов – пауз. Понаблюдайте за техникой и отдельными речевыми приемами

лучших актеров и ораторов. Перед важным словом они внезапно останавливаются; после мгновения молчания кидают слово слушателю – и оно звучит как выстрел. Пауза приковывает внимание к словам, которые следуют после нее.

Руководители уже упоминавшейся фирмы «National Cash Register Co.» говорят своим продавцам: «Делайте паузу перед тем, как произнести важную мысль. Это пробуждает в слушателях интерес и подогревает их любопытство. Высказав важную мысль, также делайте паузу, чтобы у слушателя было время ее переварить».

В приведенном ниже отрывке из «Разговора начистоту» я отметил места, где оратору стоит сделать паузу.

Сначала прочитайте этот отрывок вслух без пауз. Затем прочитайте второй раз, но делайте паузу на секунду-другую там, где я отметил. Обратите внимание, насколько усиливается воздействие и выразительность текста благодаря паузам.

«Продавать товары – это битва (сделайте паузу после слова „битва“ и дайте слушателю его обдумать), и лишь настоящие воины способны в ней победить (пауза для обдумывания слушателем). Может быть, эти условия нам и не по душе (пауза – вы держите слушателя в напряжении, он ждет, что будет дальше), но не мы их создавали (пауза) и потому мы не в силах их изменить (пауза). Приступая к торговле, наберитесь отваги. Если вы не (пауза – растяните фразу на секунду-другую) будете бить каждый раз, когда беретесь за битую, то не добьетесь ничего, кроме никчемных нулей на табло в течение всей игры (пауза). Никому еще не удавалось совершить удар на три базы (пауза для напряжения), если он боится подавать – помните об этом (пауза – дайте слушателю подумать). Тот, кто бьет по мячу сильно и без колебаний или заставляет его перелететь ограждение для хоум-рана (сделайте паузу, чтобы усилить напряжение – пусть зрители с нетерпением ждут, что вы расскажете об этом удивительном бейсболисте), всегда действует целенаправленно и решительно».

Прочтите приведенный ниже текст и делайте паузы там, где они, по-вашему, нужны.

«Всегда помните, что в разговоре с возможным покупателем вы подобны человеку, который идет по динамитной фабрике: малейший неточный шаг – и вы взлетите на воздух вместе со всем зданием, и так будет, пока есть хоть малейшая вероятность совершить продажу. Ваш клиент – не мешок песка или щебня. Он человек, состоящий из воспламеняемых частей – гордости, предрассудков, тщеславия, чувствительности, заносчивости. Будьте осторожны, чтобы не чиркнуть спичкой около них, избегайте трения – оно может вызывать искру. Ступайте мягко – обрабатывайте клиента осторожно, как будто нащупываете дорогу в темноте. На каждой стадии продвижения помните, что маленькая улыбка дороже огромного давления» (из обращения к продавцам, книга «Разговор начистоту» У. С. Холмана).

87. Как менять тон голоса

Послушайте, как звучит ваш или еще чей-нибудь голос в обычном разговоре, и обратите внимание, что тон голоса у говорящего постоянно меняется: то понижается, то повышается.

В будничном разговоре изменение тона – дело обыкновенное. Но я с сожалением отмечаю, что в публичном выступлении оратор редко меняет тон голоса. Вы ведь наверняка слушали ораторов, которые с самого начала и до конца речи говорят на одной ноте, как правило, на высокой – и доходит до того, что у вас от их голоса начинают болеть уши?

➡ **Постоянно говорить на одной ноте, делая речь монотонной, – одна из худших ошибок ораторов.**

Если вы говорите на низких нотах и хотите очень сильно выделить какое-то слово или фразу, то выделите их, повысив тон голоса. И наоборот, если вы говорили на высоких нотах, а что-то нужно выделить, понижайте голос.

Произнесите вслух следующие предложения. Слова, выделенные жирным курсивом, произносите на высоких нотах, а остальные на низких, или наоборот – словом, создайте тональный контраст. Обратите внимание, как прозвучит ваша речь.

«Мы находим в жизни именно то, что в нее вкладываем».

Эмерсон

«Я выслушаю чьи угодно заключения, но ваши сомнения, прошу, оставьте при себе».

Гете

88. Как придать интонации яркость

Что я подразумеваю под яркостью?

Позвольте проиллюстрировать мою мысль. Можете ли вы припомнить металлический, однообразный тон, которым говорит лифтер в большом универсальном магазине, когда выкликает: «Пятый этаж, ковры, циновки, мебель, музыкальные инструменты, фортепьяно»?

Можете ли вы вспомнить невыносимо высокие, механические и безжизненные тона, которые слышали от некоторых ораторов – особенно от тех, кто произносит речь, вызубренную наизусть?

Не кажутся ли вам эти тона блеклыми, бесцветными, холодными и безжизненными?

Теплые и яркие интонации? Вы могли слышать их в собственной речи тысячи раз, когда говорили от души, искренне, думая лишь о том, что произносите. Вы почти всегда говорите теплым и ярким тоном, когда говорите с чувством, – будь то радость, любовь или ненависть.

Если вы можете сесть на волшебный ковер-самолет памяти и перенестись в блаженные былые дни, когда заключили в объятия прелестнейшую женщину в мире и поведали ей о своей любви – если вы только сможете снова услышать, как тогда произносили эти слова, то это будет самой наглядной иллюстрацией того, что такое живость и яркость интонаций.

Бесцветные, монотонные интонации в речи ораторов встречаются так часто, что, к сожалению, они – правило, а не исключение.

Стремитесь к теплоте и яркости интонации – пусть она будет приятной для слуха и выразительной. В ораторском искусстве и подаче текста нет ничего важнее.

89. Залог хорошей подачи текста в выступлении

В обычном повседневном разговоре, который ведется с чувством, есть практически все, что служит залогом удачного ораторского выступления.

Выйдя выступать перед публикой, нужно воспроизвести те же условия, которые порождают эти качества речи в бытовом разговоре. Иными словами, выступая перед слушателями, нужно говорить с чувством, спонтанностью, отдачей и преувеличенной естественностью.

Тем, кто обучается ораторскому искусству, не так важно выработать методы и приемы или различные виды интонации и жестов: гораздо важнее раскрепоститься, расслабиться, говорить искренне, свободно и с чувством.

Если вы ощущаете, что ваше выступление звучит скованно и неестественно и не доходит до слушателей, просто остановитесь на мгновение и мысленно скажите себе вот что: «Я пришел сюда не для того, чтобы обрушить на этих людей речь. Я пришел поговорить с ними – как один человек беседует с другим».

И не просто скажите это. Сделайте это. Выберите в аудитории кого-нибудь одного и обращайтесь к нему. Забудьте на время обо всех остальных и говорите только с одним слушателем.

Слушатели не хотят услышать, как так называемые ораторы сотрясают воздух однообразными, заученными речами. Слушатели не хотят, чтобы им «адресовали речи» – они хотят, чтобы с ними разговаривали. Поэтому говорите с ними по-человечески, а не механически – и люди охотно будут вас слушать.

Глава 10

Привлекательная речь

90. Привлекательная речь

«Ничто не раскрывает суть человека так быстро и основательно, как его упорные старания выступить перед слушателями как можно лучше. Если берешься импровизировать и вслух размышлять перед слушателями, то твои силы и умения подвергаются суровому испытанию.

Практика публичных выступлений, когда нужно сосредоточить всю мощь и направить все силы на то, чтобы повлиять на аудиторию, – это могучий стимул для пробуждения способностей. Чувство могущества, которое возникает, когда приковываешь к себе внимание зала, будоражишь эмоции слушателей или вызываешь к их разуму, придает уверенности в себе, твердости, самодостаточности, повышает самооценку и, как правило, делает тебя успешнее во всех остальных сферах жизни.

Умение рассуждать, образование, зрелость, сила характера – все, что делает человека личностью, разворачивается подобно панораме, когда он предпринимает усилия, чтобы выразить себя. Полностью задействованы все умственные качества, все силы мысли, все средства выражения – все мобилизовано».

Доктор Орисон Свитт Марден

91. Подготовка сцены для выступления

Гости на сцене, с которой вы выступаете, не будут сидеть неподвижно. По возможности не позволяйте никому занимать место на сцене, пока вы говорите.

Помню, как я пытался слушать Раймонда Робинса, стоящего на сцене, заполненной почетными гостями. Каждый раз, когда гости хоть немного двигались, все слушатели смотрели на них и отвлекались от оратора.

В пьесе «Судебный процесс» прокурор обращается к суду, но судейских приучили не шевелить и мускулом. Режиссер знал, что, если члены суда хотя бы шелохнутся, даже бессознательно, они убьют весь эффект от прокурорской речи.

Актерам хорошо известен эффект, который производит движение других людей во время чьей-то речи. И, если актер имеет зуб на коллегу, он обязательно пошевелится, когда противник произносит важные строки, – тем самым уничтожив их эффект.

* * *

Нежелательно выступать со сцены, забитой мебелью, картами и прочими заметными вещами. Они создают эффект беспорядка и отвлекают внимание слушателей.

Не стойте за столом или стулом. Вы замечали, как слушатели в последних рядах высовываются в проход между рядами, чтобы разглядеть оратора?

Один из знаменитейших политических ораторов в США – отставной губернатор Лесли М. Шоу. Как-то раз я представлял его аудитории со сцены, посреди которой стоял столик. Шоу тотчас подошел к столику и вынес его со сцены вон. Он знал, что мудрое

решение – произносить речь стоя и дать слушателям возможность видеть оратора во весь рост.

Вы ведь наверняка слышали, как о том или ином ораторе говорят: «Он любит центр сцены»? Разумеется, это выражение позаимствовано из театрального обихода. Режиссер знает: кто занимает центр – тот и доминирует на сцене. Когда говорите, не позволяйте предмету мебели доминировать над вами и ослаблять вас. Проверьте это на личном опыте. Устройте небольшую сцену перед зеркалом. Поставьте перед собой стол или большой стул и начните говорить. Теперь уберите заслон из мебели и посмотрите, как вы выглядите, когда ничто не заслоняет вас от зрителя. Этот небольшой эксперимент наглядно убедит вас гораздо лучше, чем несколько страниц текста.

92. Как пользоваться сценой

Выступая перед большой аудиторией, вы обнаружите, что сцена или любое возвышение помогают вам сделать так, чтобы вас лучше видели и слышали. Кроме того, когда вы стоите на возвышении, вы выглядите авторитетнее.

Президент одного из крупнейших нью-йоркских банков поставил свой письменный стол в кабинете на замаскированное возвышение. Этот тонкий и хитрый психолог понимает, что, заставляя посетителей глядеть на него снизу вверх, он тем самым создает соответствующий настрой, атмосферу и формирует отношение к себе. Другой высокий чин из тех же соображений дает интервью стоя, причем настаивает, чтобы его собеседник сидел.

Однако если вы выступаете перед небольшой группой слушателей, то возвышение – это слишком официозно. Если вы будете стоять на том же уровне, что и слушатели, и не в отдалении, а поближе к ним, то сможете добиться большей интимности.

93. Как подходить к сцене

Еще когда вы идете к сцене на глазах у слушателей, вы уже рассказываете им что-то о себе – своей манерой держаться, походкой и прочим. В тот миг, когда вы входите в помещение, аудитория уже бессознательно понимает, искренни вы или нет.

Имитируйте походку человека, которым хотели бы быть. Шагайте и стойте как человек действия, энтузиаст.

Мне случалось видеть, как ораторы сводят к нулю всю силу своих речей – тем, что держатся вяло и фальшиво.

То, как вы появляетесь перед слушателями, – очень важно. Без сомнения, вам случалось видеть, как оратор встает со стула и плетется к сцене неохотно и вяло, точно ослик, подгоняемый хозяином. Вы также наверняка видели и другое: как оратор энергично идет к сцене и раскрывается перед слушателями с деловитым и оживленным видом водителя, едущего по обочине в часы дорожных заторов; самими своими движениями такой оратор сообщает вам, что его стоит послушать. Упругая походка и ощущение энергичности сразу приковывают к себе внимание. Вы должны появляться так, чтобы публика сразу почувствовала вашу силу и уверенность в себе.

94. Как держаться на сцене

Появившись перед слушателями, не торопитесь. Спешка в такой момент указывает на нервозность и недостаток самообладания. Слушатели подождут – не торопитесь.

Среднестатистический оратор слишком торопится начать выступление, а потом говорит слишком медленно.

Время от времени обводите глазами аудиторию, смотрите то на одну ее часть, то на другую – пусть у каждого слушателя создается впечатление, что вы адресуете свои слова именно ему.

И не забывайте о друзьях в последних рядах: они тоже нуждаются во внимании.

95. Как сходить со сцены

Закончив выступление, не поворачивайтесь к слушателям спиной! Не покидайте сцену поспешно, как армейский сержант, который уводит своих подопечных в укрытие. Покажите публике свое уважение: отступите немного назад и в сторону, а затем спокойно спускайтесь со сцены.

96. Как правильно вставать и садиться

Один режиссер сурово отчитал актера, игравшего роль джентльмена, – за то, что тот сел самым обычным образом: огляделся, чтобы быть уверенным, что стул близко, потом согнулся и неуклюже плюхнулся на сиденье.

Воспитанный человек с хорошими манерами, почувствовав, что сиденье стула коснулось его ног сзади, не испытает позыва оглянуться и повертеться, как делают собаки, когда собираются улечься. Его спина от бедер до затылка останется совершенно прямой, а тело с полным самообладанием опустится на стул.

Встаньте перед зеркалом и попробуйте оба маневра на практике – и вы сами убедитесь, какая манера поведения выглядит более воспитанно.

То, насколько серьезен оратор, можно определить по его манере садиться и вставать.

Возможно, слушатели и не анализируют эти нюансы сознательно, но, если вы встаете лениво, с наплевательским видом, то слушателям не понравится, не убедите их и не заинтересуете, что бы вы ни говорили.

Когда садитесь, полностью контролируйте тело. Не плюхайтесь на стул. Опускайтесь на сиденье легко и мягко. Тем самым вы покажете самообладание и силу и завоюете доверие слушателей.

Вставая, поднимайтесь уверенно и оживленно, но не суетливо.

Понаблюдайте недели две, как разные люди встают и садятся, и вы узнаете и усвоите много полезного для себя.

97. Сила первого впечатления

Каждый раз, когда кто-то видит вас впервые, он быстро и бегло вас оценивает. Первая оценка производится так же быстро, как выстрел по мишени у тренированного стрелка. Эти мгновенные оценки, которые вы получаете все время, очень сильно влияют на ваше процветание, успех и счастье.

Понимаете ли вы, что эти быстрые оценки и первые впечатления обычно основываются на трех составляющих: что вы говорите, как вы говорите и как вы выглядите (одежда и манера держаться)?

Если человек, которого вы впервые видите, выглядит сонным и безвольным, стоит и ходит вяло, то вы не будете о нем высокого мнения и не захотите тратить на него свое время. Если у него мешковатая одежда, неряшливая прическа, грязная обувь, то уважения ему окажут так же мало, как он сам мало уважает себя. Однако если человек держится энергично и собранно, одет и причесан опрятно, то он, как правило, излучает ощущение успешности и привлекает к себе внимание.

Опрятность и ухоженность фундаментально важны для оратора, причем как на деловом собеседовании, так и на публичном выступлении. Джон Л. Шифф, который оформил больше страховок, чем любой другой человек в США, сказал:

«Когда я только начал карьеру в страховании двадцать лет назад, то осознал: чтобы произвести приятное впечатление, необходимо выглядеть процветающим, и стал сразу же уделять огромное внимание своему внешнему виду и в частности одежде.

Если у вас только один костюм, то позаботьтесь, чтобы он всегда был чист и отглажен. Если необходимо, гладьте его сами ежедневно. И обувь должна сиять чистотой».

98. Ваш внешний вид влияет на ваше собственное состояние духа

Ваш внешний вид производит впечатление не только на других, но он также влияет и на ваше состояние духа и настрой.

Доктор Дж. Стенли Холл разослал ста семидесяти молодым людям подборку вопросов по психологии одежды. Он пишет:

«Все подтвердили, что, когда они выглядят аккуратно и опрятно, им гораздо легче ощущать себя успешными и действовать именно так. В неопрятном виде им значительно труднее было успешно общаться и работать с другими людьми, и они чаще терпели неудачу.

Неряшливо и бедно одетые люди начинали уклоняться от общения с окружающими, чувствовали себя неудачниками, инстинктивно ощущали свое неравенство с другими в тех ситуациях, когда, по идее, должны были бы общаться на равных».

Существует итальянская поговорка: «Уважение к себе – это первый шаг к уважению окружающих».

⇒ Сознание, что ты опрятно и хорошо одет, очень сильно повышает самооценку.

Одна благотворительная организация в Нью-Йорке обеспечивает несчастных, попавших на дно общества и обитающих в городских трущобах, не только религиозными наставлениями, но и обновленной обувью.

Организация наняла сапожника, который чинил обувь всем, кто заходил в контору, шаркая рванными башмаками.

Было отмечено, что человек в целой и починенной обуви выпрямлялся как физически, так и морально, у него возрастало

самоуважение и укреплялась сила воли.

Один предприниматель внезапно потерпел крах. Последние доллары со своего банковского счета он потратил на покупку дорогого костюма. Он знал, что хорошая одежда вернет ему уверенность в себе, придаст отваги и поможет найти силы для восстановления бизнеса.

99. Как разрушить весь эффект от дорогой одежды

Многие люди разрушали весь эффект от дорогой одежды, потому что носили в карманах лишние предметы – банку пива, вечернюю газету, фонарик, курительную трубку и т. п.! Более того, бережливый и аккуратный человек никогда не допустит, чтобы из левого нагрудного кармана его костюма высовывалась ручка или карандаш, а также – чтобы его украшали значки или карточки.

100. Контролируйте свое тело

Если хотите создать у окружающих впечатление, что вы держитесь с достоинством и самообладанием, контролируйте свое тело.

Мы инстинктивно чувствуем, что человек, контролирующий себя, сильнее командующего могучей армией; точно так же инстинктивно мы ощущаем, что тот, кто ерзает на стуле, переминается с ноги на ногу или не знает, куда девать руки, не умеет владеть собой.

Иногда ораторы нервничают и делают ненужные жесты, которые отвлекают внимание слушателей от выступления. Даже доктор Франк Крейн, знаменитый защитник здравого смысла, теребил шарф, лежащий на столе перед ним, и этим отвлекал внимание публики от своей речи – все начинали следить за его руками.

Я знаю одного весьма и весьма успешного коммерсанта из Нью-Йорка; при любой попытке выступить на публике он всегда нервно потирает руки, будто моет их, а еще расстегивает и застегивает

пиджак и выделяет своего рода фокстрот по сцене, потому что топчется туда-сюда.

Итак, довольно. Давайте немедленно начнем применять на практике ту тайную силу, о которой мы только что говорили.

Когда вы разговариваете на работе, на улице или выступаете перед слушателями, контролируйте свое тело! Помните, что любое лишнее движение отвлекает от вашей речи.

Не надо держаться зажато или неестественно; совершайте любые необходимые движения, но остерегайтесь ненужных.

101. Техника жестов

Я преподавал ораторское искусство множеству учеников, которые пренебрегали жестикуляцией, когда выступали на публике. Многие из них заявляли, что жестикуляция им от природы не дается и что они сами никогда не жестикулируют в обычном разговоре. Однако я обнаружил, что, если втянуть этих же самых учеников в свободную дискуссию на интересующую их тему, они вскоре, сами того не сознавая, начинают жестикулировать.

Почти каждый в повседневных разговорах пользуется жестами, помогающими самовыражению. Воистину «действия говорят точнее слов». Совершенно удивительно, как много можно выразить только действиями и жестами без помощи слов!

После многолетних экспериментов я обнаружил, что нужно обязательно настаивать, чтобы обучающиеся ораторскому искусству использовали жестикуляцию. Возможно, вас это удивит, но жестикулировать нужно не только из-за эффекта, который жесты оказывают на слушателей, но и из-за того, как они действуют и на самого оратора.

Как только вы начинаете использовать жесты, вы начинаете говорить с новой полнотой. Вы раскрепощаетесь и позволяете себе говорить естественно. Речь делается насыщеннее, ярче, искреннее, задушевнее.

Я сотни раз выступал, используя цветные слайды и фильмы. Естественно, в подобных обстоятельствах мои слушатели смотрели не на меня, а на экран. Я стоял в темноте, но всегда жестикулировал так, будто на меня был направлен яркий свет. Я знал, что слушатели моих жестов не увидят, но также знал, что они почувствуют их по моим интонациям.

Понаблюдайте за собой сегодня, особенно когда будете говорить с жаром, и отметьте простые жесты, которые вы делаете. Они помогают вам добиться понимания и отклика от слушателей, но никто не осознает, что вы их совершаете.

Всякий раз, как вы видите в жесте только жест, это плохо; это значит, что он лишил себя права на существование – отвлек слушателя от вашей мысли, а не помог ей.

102. Психология жестов

В частной беседе мы все жестикулируем очень активно. В следующий раз, выступая перед аудиторией, раскрепоститесь и дайте себе волю, когда ощутите позыв жестикулировать так, как в обычном разговоре, – и вы решите проблему ораторской жестикуляции.

Возможно, поначалу у вас не получится жестикулировать совсем естественно; когда вы попробуете использовать руки на сцене, то ощутите, будто внутри у вас что-то сломалось, и побоитесь, что слушатели будут над вами смеяться. Но они не засмеются. Жестикулируйте, каким бы неуклюжим это ни казалось лично вам, и, упражняясь, вы начнете жестикулировать лучше, легче, естественнее – можете быть уверены.

103. Упражняйтесь в жестикуляции

Вы нигде не найдете готовый набор жестов. Жесты глубоко индивидуальны: то, что подходит одному человеку, не подойдет другому по складу личности. Однако просто для тренировки я советую вам, произнося приведенные ниже фразы, проделывать жесты, которые я перечисляю.

1. «Я прошу тебя сказать мне со всей откровенностью – наша сделка честна?»

Произнося это, протяните руки перед собой ладонями вверх – как вы сделали бы естественно, задавая вопрос.

2. «Это ложь! И он не посмеет это отрицать!»

Сожмите руку в кулак, оставив свободным только указательный палец, и яростно погрозите им собеседнику, произнося это обвинение.

3. «Нет. Нет. Я ни за что на свете это не сделаю».

Вытяните руку перед собой, выставив ладонь наружу – движением, которым уличный регулировщик останавливает поток транспорта.

4. «Он отмахнулся от этой темы и наотрез отказался иметь что-то общее с этим делом».

Сделайте жест, как будто отбрасываете что-то в сторону.

5. «Он допустил ошибку, но давайте сохраним это в тайне».

Вытяните руку перед собой, ладонью вниз, как будто толкаете что-то вниз.

Понаблюдайте за собственной жестикуляцией. Разнообразны ли ваши жесты? Или у вас один-два любимых на все случаи жизни?

Я советую вам расширить свой арсенал жестов и отточить навыки жестикуляции.

Для этого изучайте людей. Наблюдайте, как они жестикулируют. Подражайте жестам, которые показались вам убедительными и притягательными.

Обратите внимание на то, что в основе жеста всегда лежит какая-то смысловая нагрузка.

Если вы отслеживаете на охоте стаю диких уток и ваш спутник или собака приподнимется, чтобы оглядеть берег, то какой жест вы естественным образом сделаете, чтобы заставить его снова пригнуться? Наверно, такой же, как в случае, если говорите: «Мы должны сохранить это дело в тайне»? И ведь в обоих случаях этот жест будет призывать к скрытности?

Когда в разговоре вы жестикулируете сжатым кулаком? Почему бы не использовать этот жест и при публичном выступлении со сцены?

Какие жесты мы используем, когда приглашаем или подзываем к себе? Понаблюдайте за собой и за другими людьми. Посмотрите, какие жесты бессознательно используются в разговоре. Применяйте их в публичных выступлениях.

Когда вы используете широкий взмах рукой?

Когда люди используют вытянутый указательный палец? Какую смысловую нагрузку он несет? Понаблюдайте и выясните.

Не просите у меня точный список жестов, который нужно выучить. Пустите в ход зрение – и здравый смысл.

104. Мимика

Уильям Дженнингс Брайан говорил, что не носил ни бороды, ни усов, чтобы использовать при публичных выступлениях все разнообразие и полноту своей мимики.

Вы замечали, как сильно разговор или публичное выступление зависят от мимики, от выражения лица оратора? Пытались ли вы слушать оратора, чье лицо не видите? Если да, то вы только наполовину понимаете, к чему он ведет свою речь.

105. Естественное выражение лица

Скорее всего, когда вы просто и естественно разговариваете с друзьями, ваша мимика меняется – особенно если вы говорите под влиянием какой-то эмоции, например гнева, любви, ревности, восторга, ненависти.

Если бы вы использовали при публичном выступлении столько же выражений лица, сколько в обычном разговоре, то этого было бы вполне достаточно. Но скорее всего, при публичном выступлении мимика ваша обедняется и следует целенаправленно упражняться, чтобы использовать все разнообразие естественной мимики – упражняться, пока это не начнет получаться у вас бессознательно.

106. Преувеличивайте свою естественную мимику

В мимике, как и в подаче речи, при публичном выступлении главное – это преувеличенная естественность.

Когда вы выступаете перед аудиторией, то слегка утрируйте мимику, как и интонацию.

107. Упражняйтесь в мимике

Потренируйте перед зеркалом несколько особенно красноречивых выражений лица.

Конечно, я понимаю, что вы предприниматель или представитель какой-то профессии, а не актер, и у вас нет амбиций стать новым Чарли Чаплиным или соперничать с Дугласом Фербенксом.

Вы знаете, и я знаю, что на деловом совещании вы не можете использовать мимику, которую мы видим на киноэкране, – ваши коллеги в лучшем случае посмеются над вами.

Я совсем не призываю к такому поведению; тем не менее вам будет полезно и выгодно изучить и потренировать мимику точно так же, как это делают актеры. Если наедине с собой и зеркалом вы попробуете воспроизвести некоторые выражения лица, которые вы наблюдали на выставках, на улице, в кино, то такая тренировка окажет на вас благотворное воздействие.

Если эта тренировка всего лишь научит вас ценить богатство мимики и поможет натренировать лицевые мускулы, она уже себя окупит, верно?

108. Чаще улыбайтесь

Не знаю другого способа, который бы так быстро помог завоевать сердца и доверие слушателей, как это удастся улыбке.

Считается, что «ничто не говорит об успехе лучше, чем сам успех». Что ж, мало что так отчетливо свидетельствует об успешности и уверенности в себе, как это делает улыбка. Улыбка словно говорит окружающим: «Все получается так, как я хочу. Я считаю, что мир – отличное место. Меня повсюду поджидает успех».

Человек, от которого исходит такое ощущение, вам сразу безотчетно нравится, вы подсознательно доверяетесь ему.

Важность и силу действия улыбки в искусстве выступления невозможно переоценить. Несколько лет назад я писал статью о президенте одного нью-йоркского банка для журнала «The American Magazine». Я расспросил одного из сотрудников, в чем, по его мнению, причина успеха этого человека. «Во многом секрет в его улыбке», – ответил подчиненный.

Запомните: улыбку можно натренировать.

Запомните также: улыбка приносит в ответ доллары, друзей и улыбки.

109. Как выработать правильную походку

Завтра, выйдя на улицу, постарайтесь понаблюдать и оценить походку и осанку встречающих. Сначала смотрите только на осанку и походку и попробуйте оценить прохожего только по ним, не глядя ему в лицо. Составив общее представление о человеке, посмотрите ему в лицо, оцените его манеры и одежду и проверьте, насколько точной была ваша первичная оценка.

Обратите внимание, как двигаются пожилые люди, зрелые, молодежь, как двигаются увальни и люди расторопные. Каждый из них много рассказывает о себе походкой и осанкой.

Посмотрите на подошвы своей обуви; если они стерлись сзади больше, чем спереди, то вы ходите неправильно. Это показывает, что вы ступаете на пятку. Если вы ходите правильно, то носки и пятки наступают на землю одновременно.

Ходите, перенося тяжесть тела на подъем стопы, и спина у вас выпрямится, голову вы будете держать выше, живот втянется, и в целом вы будете выглядеть лучше.

Когда вы стоите правильно, ваши пятки просто помогают держать равновесие, а не поддерживают всю тяжесть тела.

Вот простой способ проверить, куда приходится вес, когда вы стоите, – на стопу или на пятку. Встаньте. Положите руки на бедра, ступни поставьте вместе. Медленно поднимитесь на носки. Пришлось ли вам слегка качнуться корпусом вперед, прежде чем вы поднялись на носки?

Если да, то у вас неправильная осанка и походка.

Теперь встаньте, приняв естественную и привычную для себя позу и попробуйте еще раз.

Хорошее упражнение, помогающее научиться правильно распределять вес тела, – просто ходить по комнате несколько минут, не наступая на пятки, так, чтобы вес полностью ложился на носки.

Расправьте плечи так, чтобы, подойдя к стене, коснуться ее грудью.

Подойдите к стене и проверьте. Получилось ли?

110. Как развить силу воли

Ежедневные упражнения помогут вам взбодриться и укрепить силу воли.

Если человек нервничает и физически измотан, то он не производит впечатления силы и мощи ни на деловой встрече, ни на публичном выступлении.

«Человек прежде всего должен быть хорошим животным».

Один из главных вопросов, который должен вас заботить, – это физическая форма, крепость, подтянутость. Скорее всего, вы укорачиваете свою жизнь на 5–10 лет, отказываясь выполнять необходимое количество физической нагрузки.

Сейчас я дам вам несколько упражнений из армейского комплекса, помогающих прийти в форму. Заставьте себя – поверьте мне, вы не сделаете их, если не заставите себя – выполнять эти упражнения в течение 10 минут у открытого окна каждое утро. И тогда вы начнете лучше соображать, почувствуете себя свежее и бодрее, увереннее в своих силах. Работаться вам будет легче, вы будете меньше уставать, у вас улучшатся сон и аппетит, и вы обретете долголетие.

Один из главных плюсов, который вы получите от ежедневной зарядки, – это укрепление силы воли. Четыре пятых успеха в ораторском искусстве – сила воли в чистом виде, то есть сила управления собой.

А после того как вы в течение месяца будете вставать каждое утро, чтобы сделать зарядку, вы согласитесь со мной – под Южным Крестом или под Полярной звездой мало того, что требует такой силы воли, как ежеутренняя зарядка.

* * *

Армия требует от наших мальчиков в хаки, чтобы они стояли в стойке «внимание», которая представляет собой «положение координации, физической и умственной готовности, обеспечивающей подвижность, активность и гибкость». Вот как она выглядит.

1. Пятки вместе.
2. Носки врозь, так, чтобы получался угол в сорок пять градусов.
3. Колени выпрямлены, но без напряжения, мышцы сокращены ровно настолько, чтобы держать колени прямо.

4. Корпус выпрямлен. Вы должны чувствовать, как туловище тянется вверх от талии, чтобы спина была практически прямой.

5. Плечи естественно опущены и расправлены так, чтобы вы чувствовали, что они прямые.

6. Руки свисают вдоль тела естественно, ладони обращены к бедрам, пальцы расслаблены.

7. Голову держите прямо, подбородок поднимите, держите шею вертикально. Взгляд сосредоточьте на каком-нибудь объекте на уровне ваших глаз.

Теперь встаньте и потренируйтесь принимать позу «внимание». Понаблюдайте за своей осанкой и походкой, пока не добьетесь знаменитой армейской осанки. Этот навык окупится и в финансовом отношении, и в плане общения с людьми.

* * *

Начинайте упражнения из положения «внимание». Повторяйте каждое упражнение десять раз.

Между каждым повтором трижды смыкайте ладони над головой; поднимая руки, делайте глубокий вдох; опуская руки, делайте глубокий выдох.

Упражнение 1.

Руки на бедрах.

1. Наклоните корпус вперед, пока он не окажется под прямым углом с ногами, перпендикулярно бедрам. Сделайте выдох.

2. Выпрямите туловище и сделайте вдох.

Упражнение 2.

Руки на бедрах.

1. Плавное поднимитесь на цыпочки.

2. Плавное опуститесь на пятки.

Упражнение 3.

Руки на бедрах.

Наклоняйте голову вперед и назад, растягивая мышцы шеи.

Упражнение 4.

Руки на плечах.

1. Поверните корпус вправо, вдохните.
2. Поверните корпус влево, выдохните.

Упражнение 5.

Руки на бедрах.

1. Наклоните корпус как можно сильнее вправо, растягивая мышцы талии. Сделайте вдох.
2. Наклоните корпус как можно сильнее влево. Сделайте выдох.

Упражнение 6.

Руки на бедрах.

По очереди поднимайте согнутые в колене ноги, пока нога не окажется на уровне бедер.

Глава 11

Четкая дикция

111. Четкая дикция

«О словах должно заботиться так же тщательно, как и о поступках».

Цицерон

«Я считаю, что для образования важно, чтобы ученик постоянно был вовлечен в процесс формирования точных идей и учился выражать их ясным языком».

Майкл Фарадей

«Использовать слова верно и точно – это должен быть вопрос совести; и точно так же совесть не должна позволять использовать слова неправильно».

Герберт Спенсер

«Я надеюсь, что ты с самого начала будешь изучать и развивать в себе ораторское искусство. Сила, которой обладает энергичная и изящная речь, сила, которой обладают верно выбранные слова нашего великолепного и благородного языка, сама по себе станет для тебя и сокровищем, и репутацией, если она связана и обогащена знанием и смыслом».

Руфус Чоат, в письме сыну, студенту Амхертского колледжа

112. Выбор слов

Ваши образование и уровень культуры отражаются в том, как вы говорите. Слова – ваша реклама!

Знаете ли вы разницу между словами «отважный», «дерзкий», «предприимчивый», «авантюрный», «бесстрашный», «бестрепетный», «напористый», «нахрапистый», «мужественный», «героический»? Или вы просто охарактеризуете человека как «храброго» и не станете вдаваться в нюансы?

Ваши слова – ваша реклама! Они многое расскажут о вас.

Недавно я услышал болтовню двух дам. Звучала она примерно так:

– А правда, будет ужас как миленько, если Нелли тоже сможет прийти?

– Да, просто шикарно!

– Мне ее так ужасно жалко!

– Правда, он с ней обращается просто ужас как кошмарно?

– Кошмар как ужасно!

Мне не потребовалось слушать дальше, чтобы понять: мозги у этих двоих изрядно проржавели.

113. Ваш язык – барометр состояния вашего ума

Два самых выдающихся просветителя нашего поколения заявляли, что язык и словарный запас – барометр состояния ума.

Николас Мюррей Батлер, президент Колумбийского университета, сказал:

«Точность и верность в использовании родного языка – один из первейших признаков образованного человека».

А Чарльз У. Элиот, почетный президент Гарвардского университета, провозгласил:

«Я считаю, что единственное умственное приобретение, которое является важной частью образования леди или джентльмена – это точное и умелое использование родного языка».

Вудро Вильсон владеет родным языком великолепно. Вот его собственный рассказ о том, как он научился управлять словами:

«Отец никогда не позволял ни одному члену семьи выражаться неправильно. Любую ошибку у кого-то из детей он тотчас поправлял; любое незнакомое слово сразу же объяснял; каждого из нас поощрял искать этому новому слову применение, чтобы оно прочно закрепилось у нас в памяти».

Поступайте точно так же! Ищите в полном словаре все незнакомые слова, какие вам встретятся. (Если у вас нет большого словаря, срочно приобретите – это достойное вложение.)

114. Слова в повседневной речи

Сейчас мы будем исполнять завет старшего Вильсона. Вы ведь знаете значение этих слов? Если нет – узнайте в словаре.

Еще одно важное правило. Найдите применение этим словам в повседневной речи, и как можно скорее, чтобы слова отпечатались у вас в памяти.

Поначалу слова будут казаться чужими и странными, но используйте слово раз пять, и вы его освоите.

- Несообразный.
- Нерадивый.
- Непокорный.
- Хладнокровие.
- Многогранный.
- Великодушие.
- Неоднозначный.
- Прилежный.

- Неподражаемый.
- Умиротворяющий.
- Обескураживать.
- Заклятый.
- Безмолвный.
- Расторопный.
- Велеречивый.
- Словоохотливый.
- Фатум.
- Скрупулезный.
- Курьезный.
- Несравненный.

Когда вы освоите эти слова и включите их в свой словарный запас, накопите и начинайте осваивать другую группу, и вы вступите на путь развития четкой дикции и обретения богатого словарного запаса.

115. Жаргон и сленг

Вкрапления жаргона и сленга время от времени встречаются в речи лучших ораторов.

Так, президент Вильсон говорил о людях, которые «порют чушь». Основная беда с жаргоном в том, что большинство людей используют его слишком изобильно. Он замусоривает их речь. Избыток жаргона свидетельствует о небогатом уме и невеликом багаже знаний и культуры.

Мы все знаем людей, которые слишком умственно ленивы и невежественны, чтобы выбрать правильные и точные слова.

От таких никогда не услышишь, чтобы они назвали что-то восхитительным, великолепным, роскошным, сногшибательным, прелестным, изысканным, живописным, необычайным, уникальным, неподражаемым.

Все, что можно описать такими словами, на их жаргоне будет просто «крутым» или «шикарным».

Остановитесь и запишите те сленговые слова, которыми вы злоупотребляете. Пообещайте себе в будущем избегать их.

116. Выражения, которых следует избегать

Приведу список выражений, которые устарели и обветшали еще за сотню лет до того, как Рип Ван Винкль впал в свой знаменитый сон.

Сейчас эти выражения так старомодны, что для большинства образованных людей просто оскорбительны.

Использовать их – значит признаться в том, что вас не заботит производимое впечатление и вы умственно неряшливы.

Если вы виноваты в том, что используете какое-то из этих выражений, поставьте напротив него галочку и дайте себе слово впредь избегать этих фраз.

- Во первых строках моего письма...
- Остаюсь ваш до гроба...
- Ирония судьбы.
- От природы я не мастер говорить...
- Душевно кланяюсь.
- Летаю на крыльях любви.
- Покорнейше прошу...
- Шагать в ногу со временем.
- С тревогой ожидаем ответа.
- Жду от вас весточки...
- Хлеб насущный.
- Не стану утомлять вас рассказом...
- Еще только словечко, и я закругляюсь...
- Я и так уже истратил слишком много вашего времени...
- Отозвался эхом.
- Мы с гордостью сообщаем.

- Чем больше, тем лучше.
- Судьбе было угодно.
- Жизнь прожить – не поле перейти.
- Повелители мира.
- Окатить холодной водой.
- Как снег на голову.
- Приложили все мыслимые и немыслимые усилия.
- Храбрый как лев.
- Прекрасная как цветок.
- Только пальцем помани.

117. Как изучать слова

Велик ли ваш словарный запас? Глубок ли источник, из которого вы черпаете слова?

Словарь Мильтона составлял восемь тысяч слов, Шекспира – пятнадцать тысяч слов. Словарь «Стандарт» содержит полмиллиона слов. Но средний человек влачится по жизни, обходясь примерно пятьюстами словами или около того. Умственно он ленив, и, когда открывает рот и начинает говорить, вы сразу понимаете, что мозги свои он не затрудняет.

Киплинг проводил по несколько часов подряд, изучая словарь – и по его творениям это хорошо заметно.

Единственная причина, по которой вы не говорите лучше, – это вы сами. Вы не хотите заставить себя учиться, осваивать новые слова, тренироваться, как тренировались бы для теннисного матча.

118. Упражняйтесь в письменном пересказе

У Бенджамина Франклина было одно упражнение: он переписывал страницы какого-нибудь классического произведения. Не копировал слово в слово, а пересказывал своими словами по памяти. Затем он сравнивал свой текст с оригиналом и находил свои слабые места. Попробуйте выполнять то же самое упражнение. Перепишите своими словами знаменитое письмо Линкольна, адресованное миссис Биксби:

«Уважаемая миссис Биксби! Сегодня в штабе мне показали сводку командующего нашей Армии в Массачусетсе. Из нее я узнал, что Вы – мать пятерых сыновей, героически погибших на поле боя. Я понимаю, что мои слова слабы и бесплодны и что они не могут облегчить Ваше горе от столь невосполнимой потери. Но я не могу удержаться и не предложить Вам утешение, которое можно найти в

благодарности Республики, ради спасения которой они погибли. Я молюсь, чтобы наш Небесный Отец облегчил Ваши страдания и оставил Вам светлую память о любимых и потерянных. Вы можете гордиться сыновьями, положившими самое ценное, что у них было, на алтарь свободы. С уважением, искренне Ваш Авраам Линкольн».

* * *

Письменно перескажите своими словами редакторскую колонку в сегодняшней газете. Как и весь газетный материал, она написана впопыхах; возможно, вам, если вы постараетесь, удастся ее улучшить.

Проведите такой эксперимент с несколькими статьями, опубликованными в ваших любимых журналах.

119. Читайте вслух

Читайте вслух отрывки из эссе или романов известных писателей, например Стивенсона. Вы приятно проведете время и обогатите свой словарный запас. Изучайте язык писателя. Улавливайте чувство, наполняющее каждую фразу. И уделяйте внимание правильному произношению.

«Каждый из нас получил свою долю сокровищ. Одни распорядились богатством умно, а другие, напротив, глупо, в соответствии со своим темпераментом. Капитан Смоллетт оставил морскую службу. Грей не только сберег свои деньги, но, внезапно решив добиться успеха в жизни, занялся прилежным изучением морского дела. Теперь он штурман и совладелец одного превосходного и хорошо оснащенного судна. Что же касается Бена Ганна, он получил свою тысячу фунтов и истратил их все в три недели, или, точнее, в девятнадцать дней, так как на двадцатый явился к нам нищим.

Сквайр сделал с Беном именно то, чего Бен так боялся: дал ему место привратника в парке. Он жив до сих пор, ссорится и дружит с деревенскими мальчишками, а по воскресным и праздничным дням отлично поет в церковном хоре.

О Сильвере мы больше ничего не слыхали. Отвратительный одноногий моряк навсегда ушел из моей жизни. Вероятно, он отыскал свою чернокожую женщину и живет где-нибудь в свое удовольствие с нею и с Капитаном Флинт. Будем надеяться на это, ибо его шансы на лучшую жизнь на том свете совсем невелики. Остальная часть клада – серебро в слитках и оружие – все еще лежит там, где ее зарыл покойный Флинт. И, по-моему, пускай себе лежит. Теперь меня ничем не заманишь на этот проклятый остров. До сих пор мне снятся по ночам буруны, разбивающиеся о его берега, и я вскакиваю с постели, когда мне чудится хриплый голос Капитана Флинта:

– Пиастры! Пиастры! Пиастры!»^[31]

Тот, кто питает страсть к коллекционированию красивых слов, зачастую не умеет правильно ими пользоваться.

Подобные речевые ошибки недаром стали распространенным комическим приемом, характеризующим персонаж.

Например, герой важно говорит: «Я прилег отдохнуть на канотье», хотя имел в виду вовсе не соломенную шляпу, а разновидность кушетки – канапе.

Опытные писатели и ораторы пользуются малоизвестными словами очень редко и осмотрительно. Они скорее прибегнут к словам, которые читатель и слушатель знает, но редко употребляет в речи сам.

120. Как пользоваться сравнениями

Умелые писатели, ораторы, журналисты, собеседники стараются воздерживаться от заезженных выражений и сравнений. Например, ни один по-настоящему оригинально мыслящий оратор не позволит

себе использовать штампы «белый как мел», «бледный как смерть», «красный как кровь» или «холодный как лед». Вот список сравнений, которые мы находим в произведениях опытных писателей.

Холодный, как...

...собачий нос.

...лягушка.

...остывшая грелка поутру.

...могильная плита.

...железо.

...сердце куртизанки.

...глина (это из Кольриджа).

...черепаша (выражение Ричарда Камберленда).

...дрейфующий айсберг (Алана Каннингема).

...соль (из Джеймса Ханекера).

...земляной червяк (из Мориса Метерлинка).

...рассвет.

...осенний дождь.

Предлагаю вам поупражняться. Придумайте собственные сравнения, чтобы закончить фразу «холодный, как...», и запишите их. Постарайтесь найти незаезженные выражения, которые помогли бы передать ощущение холода. Подумайте как следует и вспомните, что у вас всплывает в голове по ассоциации со словом «холод». Выражайте свою мысль четко.

Никогда не отказывайтесь от красочных и сильных выражений в пользу обыденных, заезженных, банальных. Выбирайте любые слова, которые красиво и убедительно передадут нужный вам смысл, и неважно, отваживался ли кто-то раньше их использовать.

Запишите ваши сравнения.

Холодный, как _____

Холодный, как _____

Холодный, как _____

Холодный, как _____

Холодный, как _____

Не позволяйте оригинальности ваших выражений пасть жертвой банальности. Вносите свежую струю в будничные разговоры и публичные речи.

Точность и оригинальность речи обычно ведут к точности и оригинальности мысли.

121. Как отучиться от речевых ошибок^[32]

Мало что так портит умелого оратора и просто культурного человека, как речевые ошибки. Зачастую, стремясь говорить красиво, эффектно и цветисто, люди путают похожие по звучанию и написанию слова, имеющие разный смысл. Кроме того, нередко начинающие ораторы употребляют выражения, где неправильно согласовывают слова.

Постарайтесь отучиться от ошибок, перечисленных ниже, и запомните разницу между парами похожих слов, а также их правильное согласование между собой. Лучше всего заучивать один-два примера в день, пока не дойдете до конца перечня. Разумеется, он далеко не полон, однако существуют учебники по культуре речи, где можно найти упражнения подобного рода.

Занимайтесь такими упражнениями ежедневно. Не старайтесь усвоить и переварить все сразу. Прочитав список, вернитесь к его началу и запечатлейте в памяти точную разницу между группами слов (или их правильное сочетание), чтобы потом запомнить навсегда. Запишите на полях дату, когда вы освоили эти слова. На следующий день заучите следующий пример и снова запишите дату на полях. Так и надо работать: маленькими шагами, совершая усилия каждый день; а не одним большим наскоком с последующим пренебрежением занятиями.

Держите эту книгу рядом с кроватью, чтобы она попадалась вам на глаза перед тем, как вы ляжете спать. Для ежедневного упражнения будет достаточно одной минуты. Таким образом, маленькими шагами день за днем вы освоите замечательное владение словом. Это упражнение уже оказало огромную помощь другим людям и окупало их старания. Точно так же оно сторицей окупится и для вас – вы не зря потратите время и энергию. Попробуйте сами – и убедитесь.

Похожие, но разные слова

Эмигрант – иммигрант.

Эмигрант – добровольно или вынуждено выехавший из родной страны. Иммигрант – человек, прибывший в другую страну на временное или постоянное жительство.

Аутентичный – идентичный.

Аутентичный – подлинный, достоверный. Идентичный – сходный, тождественный.

Инцидент – прецедент.

Инцидент – происшествие, недоразумение, столкновение. Прецедент – случай, служащий примером для последующих ситуаций того же рода.

Наследие – наследство.

Наследие – явление культуры, доставшееся и воспринятое от предшествовавших поколений. Наследство – имущество, перешедшее после смерти владельца другому лицу.

Легальный – легитимный.

Легальный – признанный, допускаемый законом. Легитимный – находящийся в соответствии с действующим законом.

Правомерный – правомочный.

Правомерный – законный, закономерный. Правомочный – обладающий законным правом.

Безделица – безделушка.

Безделица – пустяк, мелочь; это слово чаще всего обозначает не вещь, а нечто отвлеченное: «Подумаешь, стоит ли беспокоиться о такой безделице!» или: «Мне ничуть не трудно оказать вам эту услугу, для меня она мелочь, безделица». Безделушка – маленький предмет, чаще всего декоративный, например, так можно назвать интерьерное или ювелирное украшение. «Какая прелестная безделушка! Она вам очень к лицу» или: «Вся комната была заставлена безделушками; похоже, хозяйка обожала их коллекционировать».

Нелицеприятный – неприятный.

Нелицеприятный – это значит беспристрастный, непредвзятый. Это слово часто путают с «неприятным». Нельзя говорить «нелицеприятный человек», а если звучит «нелицеприятная критика», значит, она не суровая и резкая, а объективная.

Фигуративный – фигуральный.

Неверно говорить «фигуративное выражение» или «фигуративно говоря». Фигуративный – это термин из области изобразительного искусства, он означает противоположность абстрактному изображению: речь идет об изображении реальных «фигур» – людей, животных, предметов. Фигуральный – иносказательный, образный, противоположность буквальному: «фигурально говоря» означает «образно говоря», например: «Фигурально говоря, ее любовь окрылила его».

Злостный – злой.

Нельзя сказать «злостный человек» в значении «злой человек». Злостный – это преднамеренно направленный, стремящийся ко злу, исполненный злых умыслов. Можно сказать «злостный негодяй» или «злостный нарушитель» или «злостный преступник»; встречается также в значении «закоренелый», то есть убежденный и неоднократно повторявший свои проступки.

Бесталанный – бездарный.

Часто встречается ошибочное использование слова «бесталанный» в значении «бездарный». Но «бесталанный» вовсе не означает «лишенный дарования, таланта»: это слово означает «неудачливый, невезучий, несчастный, обездоленный». Точно так же нельзя говорить «он небесталанный человек» в значении «он далеко не бездарен».

Огрех – погрешность.

Огрех – небольшая ошибка, промашка. Погрешность – понятие из области точных наук: погрешность измерения – это характеристика точности измерения, небольшое отклонение. Нельзя сказать: «В своей работе над проектом он допустил погрешность» в смысле «допустил небольшую ошибку».

Молодчик – молодец.

Нельзя сказать: «Он такой щедрый и отважный, просто молодчик», намереваясь похвалить человека: «молодчик» – это старинное выражение, означающее «опасный, подозрительный человек», например, разбойников называют «молодчик с большой дороги».

Детина – дитя.

Детина – «рослый и сильный молодой мужчина», поэтому ошибочно считать это слово синонимом «дитя».

Ошибки на согласование и сочетаемость слов

Смешение внешне похожих словосочетаний – одна из самых распространенных в речи ошибок.

Так, нельзя смешивать и путать следующие словосочетания:

- удовлетворять требованиям – отвечать потребностям; но не «удовлетворять потребностям»;
- возместить ущерб – взыскать деньги, штраф; но не «возместить деньги»;
- принять меры – предпринять шаги; но не «предпринять меры»;
- приобрести известность – заслужить уважение; но не «приобрести уважение»;
- постоянная помощь – неослабное внимание; но не «постоянное внимание»;
- играть роль – иметь значение; но не «играть значение» и не «иметь роль» – это одна из самых распространенных ошибок;
- красной нитью – но не красной линией; «через всю его речь красной нитью проходила мысль о важности сострадания»;
- произвести впечатление – получить резонанс; но не «произвести резонанс»;
- применение своим силам, но не применение своих сил;
- львиная доля, а не львиная часть;
- служить образцом – показывать пример; но не «показывать образец»;
- преysкурaнт и цена, но не «преysкурaнт цен»;

- «извиниться перед кем-то», но «принести извинения кому-то»;
не «принести извинения перед кем-то»;
- «имеет место», но не «имеет место быть».

Глава 12

Популярная речь

122. Популярная речь

«Такт – это умение точно и мгновенно определить, что уместно и принято в обществе. Это вопрос чувствительности к малейшим нюансам в социальных ситуациях – похожей на чувствительность, с которой человек ощущает малейшие перемены температуры. Тактичный человек угадывает изменения настроения, как угадывают изменения погоды; видит, как на лицо другого набегает туча или как оно озаряется светом, и понимает, что собеседник готов или не готов к общению и открытости».

Махаффи

«Нередко те, кто больше всех стремится блистать в беседе, заходят в своих стараниях слишком далеко и перегибают палку. Диалог нужно поддерживать, как мячик в воздухе, когда в игре вы перекидываете его друг другу, – а не хватать, не забирать себе и не вести единолично, как игрок ведет мяч в футболе».

Каупер

«Если хотите быть, что называется, душой общества, лучший способ достичь этого – найти линию наименьшего сопротивления в разговоре и затем – не следовать ей. Иными словами, если вам нравится вещать, не давая никому вставить ни слова, то обуздайте себя и позвольте поговорить другим; если, наоборот, вам трудно открыть рот, заставляйте себя

разговаривать. Это первое правило. Второе: научитесь быть хорошим слушателем».

«Еженедельник Кольера»

123. Длина речи

Слишком длинная и затянутая речь – это ошибка, которая встречается прискорбно часто. Несколько раз мне случалось наблюдать, как оратор говорил, и говорил, и говорил, пока слушатели, отчаявшись, не начинали аплодировать в надежде остановить его. Но и тогда горе-оратор не понимал намека и не останавливался, а журчал и журчал дальше, как ручей у Теннисона. Казалось бы, человек, умеющий хорошо говорить, должен определить, когда нужно остановиться и замолчать, тем более если аудитория так откровенно и внятно требует этого; но я однажды видел, как американский конгрессмен мучил слушателей своей речью, пока те наконец не затопали ногами, не засвистели и не заглушили его выступление гвалтом, заставившим оратора замолчать и сесть.

Как правило, среднестатистический оратор завершает свою речь далеко не так быстро, как хотелось бы слушателям, а говорит значительно дольше, чем им нравится. Причина такой ошибки очень проста. Погружаясь в речь, оратор обычно увлекается, приходит в упоение, возбуждение. Он теряет чувство времени и говорит в два раза дольше, чем намеревался. Для подстраховки оратору следует заранее решить, как долго он будет говорить, потом положить перед собой часы и поглядывать на них время от времени – и строго придерживаться намеченного регламента.

124. Знайте, когда остановиться

Джордж Хорейс Лоример, редактор газеты «Saturday Evening Post», поведал мне, что всегда прерывает серию статей или очерков в своем издании в тот момент, когда она достигает пика популярности. Когда поток читательских писем-откликов с благодарностями и просьбами опубликовать еще достигает максимума – тут-то мистер Лоример и решает прекратить серию. Почему? Потому что, согласно его богатому опыту, то, что сегодня находится на пике популярности, завтра резко выйдет из моды.

Пресыщение, как правило, начинается сразу после пика популярности. И это ценный урок, который пригодится любому оратору, если только тот его усвоит. Поставьте себе за правило: всегда останавливайтесь, когда речь достигла пика и слушатели жаждут, чтобы вы продолжали.

125. Такт – умение избегать прямолинейности

Одна из самых тактичных речей в истории человечества – это проповедь святого Павла афинянам в Ареопаге. Апостол избрал тему, которая требовала огромного мастерства, такта и искусства: среди тысячи идолов и кумиров ему нужно было проповедовать учение Иисуса Христа. Представим себе, что он начал бы с прямолинейного выпада: «Внемлите, афиняне, мне ведомо, что вы все заблуждаетесь. Вы поклоняетесь идолам из дерева и камня. Вы язычники. Я пришел открыть вам послание живого Бога. Отриньте своих позорных идолов и отныне поклоняйтесь Иисусу Христу».

Если бы святой Павел избрал такой прямолинейный маневр, то, скорее всего, его бы закидали камнями, прежде чем он дошел до середины своей речи.

Но речь, которую святой Павел произнес на самом деле – подлинный шедевр ораторского искусства. Фразы, открывающие ее, стоило бы повесить в рамке на стене каждой конторы по всей стране.

«И, став Павел среди ареопага, сказал: Афиняне! по всему вижу я, что вы как бы особенно набожны. Ибо, проходя и осматривая ваши святыни, я нашел и жертвенник, на котором написано „неведомому Богу“. Сего-то, Которого вы, не зная, чтите, я проповедую вам» (Деяния апостолов 17:22–23).

Как видите, святой Павел нанес удар по самому основанию языческого идолопоклонства и попытался низвергнуть его, однако ему удалось создать иллюзию, будто он говорит о Боге, которому слушатели уже поклонялись, – неведомом Боге. По части такта и тонкости аргументации я ставлю это начало речи святого Павла выше всех речей на свете.

126. Критика в публичных выступлениях

Самый надежный способ разонравиться публике и настроить ее против себя – это постоянно критиковать что-нибудь, вставлять шпильки и язвить. Мало кому понравится слушать очередного ворчуна и нытика. Не бывает так, чтобы все окружающие полностью ошибались. Попробуйте кого-то за что-то похвалить. Один из самых тактичных и верных путей к сердцам слушателей – это похвала и благодарности. Я часто замечал, как мои ученики на курсе ораторского искусства стараются соответствовать моим похвалам. Допустим, если я похвалил кого-то за логику и четкость изложения, то этот ученик практически наверняка в дальнейшем будет стараться говорить четко и логично. Каждому хочется дорасти и соответствовать тем надеждам, которые на него возлагают окружающие.

127. Как использовать комплименты

Проверьте и убедитесь на собственном опыте. Сделайте знакомому комплимент за какой-то добрый или заботливый поступок, и вы увидите, что он станет чаще проявлять доброту и заботу.

Любому порядочному человеку и хочется, и приятно получать комплименты и восхищение окружающих. Поэтому попытайтесь нейтрализовать недостатки людей, хваля и превознося их достоинства.

Этот метод отлично работает и в конечном итоге добавляет вам популярности и привлекательности как собеседнику и оратору.

Иногда, конечно, возникает необходимость покритиковать отдельного человека или группу. В таком случае полезно будет, прежде чем переходить к критическим замечаниям, высказать искренний комплимент.

128. Тактичная речь

Я знаю одного хитрого административного работника из Нью-Йорка, который получает сорок тысяч долларов в год (а в наше время это очень немало^[33]) за свое умение ладить с людьми. Разумеется, иногда бывает необходимо с ними не согласиться, изменить их точку зрения и повлиять на их поступки. Но этот сотрудник всегда приступает к делу, начиная с комплимента – хвалит собеседника за какую-то особенность проделанной работы или за слова, сказанные в ходе дискуссии. После того как ему удалось расположить собеседника к себе, администратор мягким, добрым тоном, тщательно выбирая необидные и тактичные выражения, указывает на его ошибки. Будь вы на месте кого-то из этих собеседников, вы бы не устояли и тоже согласились изменить свою точку зрения и не питали бы неприязненных чувств к человеку,

который только минуту назад хвалил вас, а теперь столь мягко и тактично критикует!

129. Стратегия, позволяющая ослабить возражения

Спор – это прямая атака. Спорить – значит пытаться завоевать победу натиском, нападением. Такой подход требует слишком больших затрат. Измените стратегию, и это позволит вам переубедить собеседника и при этом потратить в половину меньше сил.

Вы сумеете ослабить возражения собеседника, если отложите разговор о них на конец. Например, вы требуете у совета директоров утроить прошлогоднее число ассигнований на рекламу, но казначей компании на такие расходы идти отказывается. Прежде всего, примите это как факт и двигайтесь дальше. Тогда, возможно, вам удастся показать и доказать, что нынешний низкий уровень процветания, о котором вы только что говорили, объясняется именно неправильной и недостаточно активной рекламой и что компания слишком консервативно вела себя в прошлом – отчего сама и пострадала.

Линкольн говорил, что в юридических спорах и дебатах он отводил изучению точки зрения противника столько же времени, сколько и своей. Он всегда тщательно рассматривал мнение противоположной стороны. Он старался быть в курсе всех доказательств противника.

Скажите о себе все то, что, по вашим представлениям, критик может сказать о вас, и будьте честны. Таким образом вы заручитесь встречную критику на корню и ослабите аргументы собеседника.

Не колеблясь, признавайте правду. Если вы по небрежности допустили существенную промашку и она обошлась компании очень дорого, то отправляйтесь прямоком к начальнику и признайтесь ему во всем, в чем он мог бы обвинить вас. Признайтесь до того, как он успеет вас обвинить и отчитать!

Скажите так:

«Я виноват в поступке, который доказывает, что серого вещества у меня не больше, чем у кузнечика. На вашем месте я бы захотел уволить сотрудника, проявившего столь ужасную небрежность. Но я допустил ее не нарочно, а просто по недомыслию. Знаю, что мои извинения эту ошибку не исправят, но, однако, могу заверить вас, что никогда больше ее не повторю».

Ваш начальник восхитится и зауважает вас за такую искренность и откровенность. Вы скажете все, что он сам собирался сказать вам – и вряд ли он станет повторять эти же слова, как попугай.

130. Похвала

Несколько лет назад я стоял перед портретом просветителя, который некогда был президентом колледжа на Среднем Западе. Знакомый, который водил меня по этому колледжу, заметил: «Если бы все то хорошее, что о нем сказали после смерти, ему сказали при жизни, уверен, он бы и сейчас был жив».

И вы, и я можем стать привлекательнее как собеседники и ораторы, если будем уже сейчас говорить друзьям и знакомым все то хорошее, что могли бы сказать в печальный день их похорон.

Несколько лет назад я увидел в редакции одной филадельфийской газеты заготовку похвальной статьи, которая будет напечатана в день, когда Джон Уанамейкер перейдет в мир иной. То есть текст в редакции был заготовлен заранее, чтобы, едва придет скорбная весть, его можно было отправить в печать.

Каждому из нас было бы полезно сесть и написать заметку «В память» о своих друзьях и потом извлечь из нее похвалы и сказать об этом друзьям, пока те еще живы.

Возможно, у вас есть знакомый, который содержит свой кабинет и рабочее место в образцовом порядке. Каждая вещь там

подобрана с безупречным вкусом. В таком кабинете все дышит уверенностью и успехом. В следующий раз, когда будете в кабинете у знакомого, похвалите обстановку. Ваша похвала будет приятна его слуху: похвала всегда воспринимается с радостью. Если вы возьмете за правило говорить комплименты и не скупиться на похвалы друзьям за их маленькие достижения, это повысит вашу популярность.

Мы слишком заняты сами собой. Мы проявляем недостаточно интереса и внимания к друзьям.

131. Помните о днях рождения

Проведите такой эксперимент, и вы поймете, о чем я говорю. В разговоре с друзьями как бы между прочим заведите речь о днях рождения. Выясните, когда именно у кого из них день рождения. Как только останетесь в одиночестве, запишите полученные данные в записную книжку. Позже перепишите их в свой личный календарь, чтобы заблаговременно напомнить себе о приближении очередного дня рождения кого-то из друзей. Когда наступит этот день, ваш друг подумает: «Почему-то теперь день рождения воспринимается не так ярко и радостно, как бывало в детстве. Никто больше не вспоминает о нем и не поздравляет меня».

Если вы напишете другу поздравительную открытку или позвоните по телефону, то, поверьте мне на слово, он не забудет этот маленький знак внимания. Я знаю, о чем говорю, потому что неоднократно убеждался в этом на практике.

132. Хвалите других ораторов

Вы удивитесь, когда убедитесь, что после публичного выступления лишь некоторые люди подойдут к вам, чтобы похвалить вашу речь. Они хорошо отзовутся о вас в разговоре с друзьями, но не потрудятся подойти к вам лично, пожать руку, поблагодарить за выступление и за доставленное удовольствие.

Если вы – один из группы ораторов на встрече или банкете, постарайтесь, произнося свою речь, непременно и в благосклонном тоне упомянуть удачные моменты в выступлениях других ораторов. Эти небольшие и ненавязчивые знаки внимания порадуют их и прибавят вам популярности в их глазах – люди к вам так и потянутся.

Я счастлив, что имею честь числить среди своих друзей кое-кого из очень известных писателей. Поэтому мне известно, как редко

читатель, которому понравился журнальный рассказ или статья, берет на себя труд написать автору, чтобы поблагодарить за текст, доставивший ему такое удовольствие. Недаром есть поговорка: «Если вы прожили день и не совершили ничего достойного – этот день, считайте, пропал у вас зря».

Однако нельзя считать пропавшим день, в который вы добавили кому-то счастья, поблагодарив оратора за выступление или написав автору благодарность за рассказ или статью. Будьте внимательны, наблюдательны, благодарите тех, кто порадовал вас, и вы не только сделаете счастливее их, но и станете счастливее и жизнерадостнее сами. Ведь отдавать куда приятнее, чем получать.

133. Будьте хорошим слушателем

Успешный и востребованный собеседник практически всегда – хороший слушатель, то есть умеет внимательно слушать. Среднестатистическому человеку нравится, когда его слушают. Приятно, когда находится тот, кому интересны твои речи и кто поощряет тебя рассказывать об увлечениях и хобби.

Я знаю одного человека, который считается великолепным собеседником и оратором и очень популярен в обществе. Если бы вы проанализировали его тактику, то удивились бы тому, насколько мало он на самом деле говорит во время беседы. Приведу пример. Однажды я имел удовольствие познакомиться его с дамой, которая начала кампанию по основанию больницы. Он немедленно заговорил с ней об этом; сказал, что обычному человеку даже не представить себе, сколько труда, сил и хлопот требуется, чтобы успешно воплотить в жизнь подобный проект. Дама сразу прониклась расположением к собеседнику и принялась рассказывать ему, как и чем была занята, как совершала множество поездок по стране, как трудно было собрать деньги и т. д. Когда разговор стал замедляться, собеседник заметил эмблему на наряде дамы – ту, которую она сама разработала для участников своей

кампании по сбору средств и устройству больницы. «Подумать только, у вас продуманы малейшие детали проекта, – сказал он. – Даже вот этот значок – и ведь каких сил, времени и труда это стоило!» Дама оживилась, откликнулась и в ответ рассказала ему, сколько усилий ей пришлось предпринять, чтобы выпустить значок.

Пять минут спустя она превозносила мне этого человека как замечательного и интересного собеседника. У нее осталось впечатление очень приятного разговора с ним, однако она даже не осознала, что все удовольствие получила не оттого, что слушала, а оттого, что он предоставил ей возможность самой поговорить о чем-то, искренне ее интересовавшем.

Когда такой искусный собеседник хочет произвести приятное впечатление, то он старается вызнать, каковы увлечения и интересы нужного ему человека. Это можно сделать разными способами: исподволь задавая вопросы, наводя разговор на определенные темы или вообще заранее справившись у третьего лица. На основе этих сведений он и строит беседу.

Я наблюдал, как мой знакомый впервые общался с зубным врачом, чьим хобби было цветоводство, и направил разговор так, что врач целый час рассказывал ему о розах. Другого знакомого, заядлого охотника, он поощрил весь вечер рассказывать об охотничьих приключениях и поисках уток, оленей и лосей. Я часто наблюдал, как этот искусник с интересом слушает собеседника, рассказывающего, как он обзавелся своим делом и добился успеха. А с молодыми матерями он безошибочно заводит разговор об их детях – и ни разу этот прием не дал осечки, потому что мгновенно располагает дам к собеседнику.

134. Как применять принцип слушателя

Описанный выше принцип вы можете применить на практике, когда будете общаться с маленькой группой людей. Главное – спросите каждого отдельного участника о его мнении по

обсуждаемым вопросам. Может, далеко не каждый имеет свое мнение и сумеет его высказать, но ваш вопрос будет приятен любому и расположит к вам всех.

Разумеется, при публичном выступлении этот метод применить невозможно, потому что оратор способен лишь очень ограниченно вступить в беседу со слушателями.

Священник одной баптистской церкви в Нью-Йорке проявил хорошее знание человеческой природы и умение общаться с людьми, когда попросил каждую даму в своем приходе написать ему письмо на тему «Как выбрать мужа». Вся мудрость всех пророков, копившаяся на протяжении веков, не доставила бы прихожанкам столько удовольствия и не вызвала бы у них такой жгучий интерес, как чтение вслух этих писем – а священник зачитал их слушательницам.

Джон Х. Паттерсон, президент компании «National Cash Register Co.», попросил своих аудиторов записать после совещания все, что они почерпнули из его речи и презентации. Такой прием заставит слушателей внимательнее отнестись к вашему выступлению и в конце его перебрать все основные пункты речи. А самому оратору этот прием поможет проверить, насколько глубоко его выступление запечатлелось в умах слушателей, и убедиться, плодотворно ли он выступил или нужно что-то изменить в тексте речи.

135. Как еще научиться лучше слушать

Иногда наши друзья забывают, что уже рассказывали нам о каких-то случаях и событиях, и повторяют свой рассказ по второму или третьему разу. Хороший слушатель выслушает с неподдельным интересом и второй, и третий повтор. Он не станет невежливо перебивать рассказчика: «Да-да, ты мне это на днях уже рассказывал». Предположим, с гордостью говорит вам о том, какую удачную сделку совершил вчера, или о достижениях своего сынишки, или о том, как цветет его сад. Если в ответ вы начнете рассказывать ему о своем новом автомобиле или об успехах вашей дочурки, Браун ощутит разочарование. Ему покажется, будто вы его совсем не слушали. Покажите ему, что слушали его очень внимательно, не перебивайте, и он будет считать вас отличным собеседником.

Кольтон сказал:

«Если хотите обзавестись врагами, возвышайтесь над другими. Если хотите обзавестись друзьями, позвольте им возвышаться над вами».

136. Почему так важно помнить людей по именам

Один из самых верных способов расположить к себе нового знакомого – это назвать его по имени при следующей встрече. Недавно я покупал билет на пароход. Недели через две я снова зашел в билетную кассу на Бродвее, и кассир, с которым я имел дело в прошлый раз, сразу назвал меня по имени. За прошедшие две недели через него прошло не меньше тысячи клиентов. Такая вежливость – редкость в любой сфере бизнеса. Чтобы показать, как высоко я оценил его внимание, я написал письмо в дирекцию фирмы и похвалил этого кассира. Копия письма была отправлена по

почте самому кассиру, который проявлял настолько сильный интерес к клиентам, что запоминал их по именам.

Глава 13

Как сделать свое выступление интересным

137. Как сделать свое выступление интересным

«Ваша речь всегда должна быть содержательной. Тот, кому есть что сказать, кто славится тем, что никогда не произносит пустых речей – такого оратора или собеседника всегда слушают внимательно. Всегда старайтесь заранее знать, что именно вы хотите сказать, избегайте пустословия и не начинайте разговор, если сказать нечего. Если у вас в голове путаница, то вы запутаете своими речами и слушателей или собеседников. Всегда выстраивайте мысли в определенном порядке. Неважно, насколько кратка ваша речь, но лучше, если у нее будут начало, середина и конец. Даже в самой суматошной ситуации и невзирая на любые препятствия, излагайте свои мысли четко. Какой бы смысл вы ни вкладывали в слова, его необходимо донести до слушателей.

Если вы ведете с кем-то спор, постарайтесь предвосхитить аргументы противника. На его шутки отвечайте всерьез, а на его серьезные реплики отвечайте шутками.

Всегда заранее обдумывайте, какова аудитория, перед которой вам предстоит говорить. Никогда не презирайте слушателей, какого бы мнения вы ни были об их интеллектуальных способностях. Избегайте литературных украшательств в речи. Что касается юмористических анекдотов... даже лучшие истории теряют свой шарм, если они притянуты в речь за уши. По возможности постарайтесь не быть скучным и занудным. Помните о том, как важно говорить четко, внятно, громко. Позаботьтесь, чтобы вас было хорошо слышно. Однако не кричите. Следите за разнообразием

интонации и громкости. Речь, которую произносят монотонно, кажется в два раза длиннее и навеивает на слушателей скуку и сон. Никогда не читайте по бумажке, если этого можно избежать. Наконец, никогда не утомляйте аудиторию».

Джеймс Брайс

138. Как заинтересовать слушателя

Для человека естественно интересоваться всем новым и незнакомым. Именно поэтому мы покупаем утреннюю газету.

Гомер Крой, романист и юморист, развлекал слушателей, рассказывая им о необычных традициях китайцев. Он говорил, что, когда китайцы приглашают вас на обед, там вполне в порядке вещей бросать куриные кости, сплевывать оливковые косточки и кидать прочий мусор на пол. Это показывает, что вы знаете – хозяин дома богат и у него довольно прислуги, чтобы убрать беспорядок.

Также в Китае занятно обращаются с водой: оставшуюся после купания горячую воду можно отнести в особую лавку и там продать, хотя вы в ней и мылись. Воду, в которой мылись трижды, продают с тройной скидкой.

Эти сведения я нашел весьма интересными. Почему? Потому что они необычны.

139. Необычные стороны обычных вещей

Мы особенно интересуемся новыми и необычными сторонами самых обыкновенных и привычных вещей и явлений. Маловероятно, чтобы вам удалось долго развлекать друзей, описывая им анатомию пингвина. Пингвин для нас – нечто чуждое. Куда интереснее тот факт, что эскимосы не целуются, а трутся носами, чтобы показать взаимную приязнь. Выслушав такие сведения, слушатели

заулыбаются, и рассказ их развлечет, потому что это необычная сторона обычного явления.

В частной беседе и в публичных выступлениях рассказывайте слушателям что-то новое об обыденном и привычном – и вы пробудите у аудитории интерес.

140. Самые интересные темы

Мы, люди, – создания эгоистичные. Самые жизненные и интересные темы на свете для нас – это наше собственное положение, здоровье, семья, репутация и наша жизнь в целом. Тому, кто способен рассказать нам, как больше заработать, продлить свой век, укрепить здоровье, стать счастливее, – наше внимание обеспечено. Почти миллион человек ежемесячно покупают журнал «The American Magazine». Давайте посмотрим на заголовки статей в этом журнале.

- *Как я заложил фундамент большой зарплаты.*
- *Полезные советы для мужчин среднего возраста.*
- *Как я заставил их взять меня на работу.*
- *Как подняться из неизвестности.*
- *Как лечиться лучше, тратя меньше денег.*
- *Как я добилась славы и богатства (Аннет Келлерман).*
- *Военные, которые пробились в этой жизни: как и почему (Д. Огден Армур).*
- *Как победа над страхами принесла мне десять тысяч долларов за один год.*

Пытаясь заинтересовать отдельного слушателя или аудиторию, посмотрите на свою речь с их точки зрения. Покажите им, как ваши идеи связаны с их благополучием, комфортом, достатком или удовольствием. Например, если вы скажете слушателям, что просто хотите показать им комплекс упражнений, то, возможно, они начнут зевать и поглядывать на дверь, подумывая уйти. Но если вы скажете, что систематические ежедневные упражнения избавляют людей от

головной боли и нервозности и продлевают жизнь, то кое-кто из слушателей обязательно заинтересуется.

Для матери нет на свете ничего важнее ее ребенка. Все, что касается детей, вызывает глубокий интерес. Поэтому нет лучшей темы для привлечения внимания женской аудитории.

Если вы ведете частную беседу или выступаете перед аудиторией и говорите о том, что вашим слушателям жизненно важно, то, скорее всего, покажетесь им увлекательным и интересным оратором.

Самая интересная тема в мире для среднестатистического человека – это он сам. Ему нравится думать о себе, говорить о себе и слушать, как о нем говорят что-то приятное. Ничего удивительного или недостойного в этом факте нет. Любой человек кажется себе центром мироздания.

Если разговор становится немного скучным, начните обсуждать собеседника – разумеется, благожелательно и тактично – и получите заинтересованного слушателя. Если хотите заинтересовать целую аудиторию, какое-то сообщество или клуб, заведите речь о достижениях его отдельных членов, и получите благодарные аплодисменты и приглашение выступить перед этой аудиторией еще раз.

141. Истории, построенные на «человеческом интересе»

Речь, которая построена на том, что газетчики и журналисты называют «человеческим интересом», просто обречена на успех у слушателей и их неослабевающее внимание. Чтобы ввести в речь «человеческий интерес», нужно наладить с людьми эмоциональный контакт, затронуть в их душах какую-то струну, связанную с темой вашей речи. Рассказывайте истории о конкретных, пусть и вымышленных, людях, о том, как обсуждаемая вами тема влияет на их жизнь. Обязательно придавайте героям своих рассказов жизненность, говоря об их эмоциях, чувствах, пережитом опыте – обо всем, что может объединить их со слушателями. Пусть даже это будут очень банальные опыт и чувства – такой прием действует безотказно.

Например, вы выступаете на тему «Как писать письма, чтобы добиться успеха» и опираетесь на одноименную книгу. Посмотрите, как приведенное ниже деловое письмо описывает юношу, каким когда-то были и вы, и я. Слушатели заинтересуются судьбой этого юноши, потому что у всех нас когда-то был опыт наподобие бритья швейными ножницами или желания стать президентом или полицейским. Вот это письмо:

«Дорогая миссис Майерс, вот что я могу сказать о вашем мальчике. Он вступает в возраст, когда начинает проявляться его мужественность. Вы обнаружите, что он подражает отцовским манерам – пытается побриться вашими швейными ножницами. Он больше не хочет стать полицейским, ему гораздо больше нравится идея стать президентом. Среди его сегодняшних серьезных проблем такие: он уже хочет носить взрослую одежду, как у настоящих мужчин, с мужским покроем, а не мальчишечью. Он мечтает о чем-нибудь вроде отцовского костюма с квадратными плечами».

В детстве мы просили взрослых рассказывать нам сказки и истории; повзрослев, мы так и не перерастаем тягу к историям. Христос иллюстрировал свои истины притчами. Самые популярные современные ораторы тоже пользуются этим приемом – в их распоряжении богатое разнообразие человеческих историй.

Посмотрите, как доктор Конуэлл опирается на истории реально существовавших людей, чтобы подкрепить свои утверждения и донести до читателей истину, высказанную им в первой фразе.

«Мне на память приходят истории тысяч юношей и девушек, которых я знал или слышал о них – они сталкивались с самыми разнообразными препятствиями и сумели преодолеть трудности исключительно благодаря воле и упорству. Они трудились изо всех сил, данных им Богом. Прошло уже тридцать лет с тех пор, как на пороге моего кабинета появился некий юноша. Он хотел посещать вечерние занятия в нашем университете и учиться ораторскому искусству.

– Почему бы вам не поучиться юриспруденции? – спросил я его.

– Я слишком беден! У меня нет шансов, – ответил он, печально качая головой.

Я резко возразил:

– Разумеется, шанс у вас есть! Вам нужно только набраться решимости!

Следующим вечером он снова постучал ко мне в дверь. Теперь лицо его сияло и глаза сверкали упорством и решимостью.

– Я решил стать юристом, – сообщил юноша.

И по звонкой твердости его голоса я понял, что он и правда стремится к этой цели.

Этот человек стал мэром Филадельфии и, должно быть, не раз вспоминал то свое решение как поворотный пункт в жизни».

142. Психология бойца

Миру не интересен покой. Миру интересна битва, конфликт. Мир хочет увидеть, как двое соперничают за сердце девушки. Как только объявлена помолвка, все, кроме торговцев мебелью и недвижимостью, теряют к этой истории интерес. Вы замечали, что все романы, пьесы и рассказы изображают какую-то борьбу, конфликт? Да-да, так оно и есть. Понаблюдайте и убедитесь собственными глазами.

Уильям Х. Хамби, писатель, предлагает такой план сочинения рассказа:

«Заставьте читателей полюбить главного героя. Сделайте так, чтобы главный герой чего-то отчаянно хотел. Воздвигните перед ним препятствие к исполнению желания. Потом покажите, как герой борется и получает желаемое».

Нам всем нравится наблюдать за разнообразными конфликтами и битвами: футбольными и бейсбольными матчами, конными скачками, боксерскими поединками и борьбой, за ссорами и войнами.

Стройте свои выступления так, чтобы они удовлетворяли потребность публики наблюдать за конфликтом – и вы заинтересуете слушателей. Сказанное вовсе не означает, что вам необходимо описывать боксерский матч или конные скачки, чтобы приковать внимание слушателей. Вы наверняка не раз слышали, как в речах упоминаются конфликты, но оратор их никак не классифицирует и не вдается в подробности. В мире существует множество примеров борьбы за что-то: например, человек борется за создание собственного дела, за то, чтобы получить образование в вечернем колледже, за то, чтобы собрать деньги на устройство больницы, за финансирование рекламной кампании. Таких примеров из жизни – тысячи и тысячи. Она вся состоит из борьбы и сражений. Возможно, вы носите шляпу, а не шлем, но вы тоже постоянно вступаете в битву. И у окружающих тоже свои битвы,

войны, поединки; поэтому история вашей борьбы им наверняка будет интересна.

143. Конкретика

Способность оратора заинтересовать широкую аудиторию во многом зависит от того, насколько он конкретен в своей речи.

Однажды в моей группе учеников на занятиях по ораторскому искусству одновременно оказались доктор философии и простой парень из народа, который провел молодость в рядах британского флота.

Рафинированный ученый был университетским преподавателем; его одноклассник, бывалый моряк, теперь держал магазин-фургон. Удивительно ли, что речи отставного моряка приковывали внимание широкой аудитории гораздо сильнее, чем выступления профессора?

Но почему? Университетский преподаватель говорил на очень правильном литературном языке, демонстрируя образованность и утонченность; речь свою он строил четко и логично. Но его речи не хватало лишь одного – конкретики. Она всегда оказывалась слишком обобщенной.

Отставному моряку, наоборот, не хватало силы интеллекта, чтобы обобщать. Когда он начинал говорить, то сразу брал быка за рога безо всяких общих предисловий. Он выражался конкретно и определенно, постоянно рисуя перед слушателями какие-то словесные картинки.

Это качество в сочетании с энергичностью и живым разговорным языком делало речи отставного моряка очень увлекательными.

Я привел этот пример не потому, что он характерен для всех университетских преподавателей или торговцев из отставных моряков, но потому, что он хорошо иллюстрирует качество, присущее человеку независимо от его образования – счастливую способность выражаться конкретно и определенно и тем самым победоносно завоевывать внимание слушателей.

144. Как поддерживать напряжение

Наше любопытство и интерес пробуждаются благодаря неопределенности.

Романист, новеллист, драматург – все они строят сюжет так, чтобы мы гадали, что будет дальше и чем дело кончится.

Когда я писал для журнала статью о путешествии сэра Дугласа Моусона^[34] в Антарктиду, то старался создать напряжение и подогреть интерес читателя, скрывая от него, как именно доктор Моусон добрался до лагеря после того, как погибли двое его спутников:

«Он страдал от холода и многочисленных обморожений, тело его превратилось в сплошную рану. Обледеневшая одежда натирала кожу, ноги кровоточили, но он шел вперед. Шел, прокладывая путь почти что наугад, потому что близость магнитного полюса делала компас бесполезным. Лучшим указателем служило солнце, но его часто заволакивало плотными снежными тучами, и поднималась пурга, поэтому Моусон мог ориентироваться, полагаясь лишь на так называемые „заструги“ – свежие наметенные гребни снега. Обычно они идут с севера на юг, но их расположение может варьироваться, так что они не годятся в качестве надежных указателей сторон света. В следующие пять дней метель продолжалась и все усиливалась, колючая снежная крупа так и секла лицо, и потому поле зрения у Моусона сузилось – он видел едва ли на несколько шагов вперед. Он даже не мог разобрать очертания санок, которые тащил за собой по снегу. Голод подтачивал и буквально разрушал его тело. У путника начали выпадать волосы и зубы, разрушаться ногти. Длительное физическое истощение и умственное напряжение едва не лишили его разума. Многие мили он полз, потому что был слишком слаб, чтобы идти».

Теперь давайте посмотрим, как Вудро Вильсон, рассказывая исторический анекдот, поддерживает наш интерес и заставляет строить догадки. Он не раскрывает нам всю историю сразу. Он держит нас в напряжении:

«Я порой задумываюсь, сколь малую роль играет общественное мнение в городах, и однажды я сравнил привычки горожанина и привычки сельского жителя, да так, что навлек на себя неприятности».

Обратите внимание: рассказчик не спешит сразу сообщить нам, что это были за неприятности. Он нас заинтриговал и заставил гадать, о чем речь. Точно так же Конан Дойль заставляет нас гадать о том, чем кончится очередное дело, расследуемое Шерлоком Холмсом.

«Я описал, как обычно ведет себя горожанин в общественном транспорте или любом другом общественном месте. Он ни с кем не заговаривает, но утыкается в газету и в процессе чтения испытывает реакцию, которую считает своим мнением. Но мнением эта реакция вовсе не является. Она – просто впечатление, которое он получает от очередной газетной новости. О горожанине вообще нельзя сказать, что он вносит какой-то вклад в общественное мнение, пока он не присоединится к соседям и они не обсудят вместе какие-то события или веяния времени.

Неприятности же я на себя навлек, когда отважился на сравнение. (Чтобы заострить и разжечь наш интерес, рассказчик напоминает нам, что влип в передрагу, но по-прежнему утаивает ее суть.) Я сказал, что общественное мнение формируется не на улицах большого города, но в сельской местности, в какой-нибудь лавке, где мужчины сидят вокруг очага, жуют табак и сплевывают в ящик с опилками; там мнение успевает сложиться еще до конца их разговора, потому что у всех соседей уже есть определенные

суждения о местных жителях и событиях. Затем я ненамеренно добавил философское заключение: мол, можно сколько угодно возражать против употребления табака, но есть один аргумент в его пользу – табак дает говорящему время подумать между фразами.

И с тех самых пор меня постоянно цитируют, особенно в табачной рекламе, как ярого сторонника жевательного табака и везде представляют именно в таком качестве».

Итак, пробудите в слушателе любопытство. Заставьте его гадать, каков будет исход вашей истории, построенной на «человеческом интересе». Держите его в напряжении. Прodelайте все это – и вы завладеете интересом и умами слушателей.

145. Как заинтересовать слушателей тем, о чем они кое-что знают

Хотя все мы интересуемся необычным, но мы также интересуемся и тем, о чем уже что-то знаем и в чем немного разбираемся.

Когда торговец автомобилями приезжает в незнакомый город, то его скорее можно встретить в «автомобильном ряду», чем за обходом и изучением местных учебных заведений. Когда в другой город отправляется преподаватель, то он с большей вероятностью заинтересуется колледжами, чем центрами продажи автомобилей. Охотник и рыбак будут читать журналы, посвященные охоте и рыболовству. Предприниматель – журналы, где публикуются материалы, связанные с коммерцией. Ричард Хардинг Дэвис рассказывал один случай из собственного опыта, иллюстрирующий эту закономерность. Его занесло в глухую деревушку в Мексике, и он случайно наткнулся там на номер журнала «Harper's Magazine»:

«Три значимые статьи, опубликованные в этом номере, были таковы: Уикс писал об Индии, Чайлд – о Южной Америке, а Джулиан

Ральф о Чикаго. Что ж, единственная статья, которую я прочел, была о Чикаго, и я спросил себя – почему? „Ты же ничего не знаешь ни о Южной Америке, ни об Индии, – сказал я сам себе. – Ясно, что тебе стоит прочитать статьи именно о них“. Однако интерес у меня вызвала только статья о Чикаго. Меряя по себе среднестатистического американца, я пришел к выводу, что и он скорее стал бы читать о том, что ему уже известно и близко, а если статья будет о чем-то неведомом, она его не заинтересует. Если я иду в театр, мне все равно, что критики пишут о других пьесах, – важно, что они пишут о той, которую я собираюсь посмотреть».

Мы все предпочитаем слушать и читать о чувствах, амбициях и впечатлениях, которые близки нам самим. История понравится нам, если, читая ее, мы скажем себе: «Я знаю людей, очень похожих на этих персонажей».

146. Воля к вере

Средний человек предпочитает слышать то, во что он уже и так верит. Профессор Джеймс, великий психолог, называл эту склонность «волей к вере».

Иногда среди слушателей видишь человека, который соглашается со всем, что ты говоришь. Как правило, именно он, скорее всего, подойдет к тебе после выступления и скажет, как оно ему понравилось. Выясните, что люди думают, во что они уже верят, облеките это в слова, и вы пробудите интерес аудитории.

Большинство из нас читает те газеты, которые соответствуют нашим убеждениям, то есть разделяют наши верования. Каждый из нас предпочитает слушать того политика, который выражает именно наши идеи и мнения. Воскресным утром мы идем в церковь, чтобы послушать проповеди, толкующие Евангелие так, как нам понятно, а не на новый, неведомый манер.

То, что будет интересно одной аудитории, на другую может навести смертную скуку. Поэтому всегда изучайте свою аудиторию заранее. Вникните в то, каковы вкусы, воззрения, жизненный опыт слушателей. И, если вы хотите привлечь внимание, постоянно напоминайте слушателям об их личном опыте и повторяйте те факты, которые этот опыт подтверждают.

147. Как захватить слушателей

Чтобы захватить аудиторию, выбирайте сильные, впечатляющие темы. Что-нибудь полнокровное, живое. Помните, мы – американцы. Наша национальная музыка – регтайм. Наши национальные игры – футбол и бейсбол. Нас мало интересует крикет. Чтобы завладеть нашим вниманием, необходим напор, натиск.

Интересной должна быть не только тема вашего выступления, но и подача материала, манера говорить.

Быть скучным оратором – непростительно.

Сходите завтра в кабаре, сядьте в первом ряду и понаблюдайте, как актеры удерживают внимание зала. В таких заведениях самая сложная публика – ею не так-то просто завладеть. Обратите внимание, какими приемами актеры «держат зал». Усвойте эти приемы. Пусть в вашем выступлении будут огонь и «перчинка».

148. Как удерживать внимание

Не ждите, пока слушатели уделят вам внимание. Захватывайте его, завоевывайте. Вы должны владеть ситуацией и управлять ей. Если слушатели начали позевывать, сделайте шаг вперед. Заговорите быстрее. Выпаливайте слова, делайте энергичные жесты. Выступайте так, словно вы сами горячо заинтересованы в своих словах. Ваш энтузиазм должен будет заразить и покорить публику.

Используйте емкие и лаконичные предложения. Фразы, длинные, как список Смитов в телефонном справочнике, тянутся и тянутся и, не успеете вы добраться до конца, как ваши слушатели уже благополучно позабудут начало.

Короткие фразы разят наповал.

Разнообразьте конструкции фраз. Не используйте длинную цепочку повторяющихся заявлений. Почему бы время от времени не прибегать к вопросительным предложениям?

Вдохните в ваши фразы жизнь, чтобы они так и искрили. Пусть они наскакивают на слушателей и вцепляются в них.

Используйте сравнения, да не затертые, а свеженькие, как новая зубная щетка, и крепкие, как удар копыта мустанга.

Глава 14

Речь, которая впечатляет

149. Предположение

«Предположение – самый мощный фактор в нашем мыслительном процессе, который оказывает огромное влияние на наши физические действия».

Форбс Линдси

«Человека называли разумным животным, но столь же точно и правомерно было бы назвать его животным предполагающим. Он рационален, но в огромной степени опирается на предположения и гипотезы».

Полковник Уолтер Дилл Скотт

«В целом нас гораздо легче убедить резонами, которые мы сами обнаруживаем, чем теми, которые нам предлагают другие люди».

Блез Паскаль

«В риторике есть лишь один по-настоящему могущественный прием, а именно – повторение».

Наполеон Бонапарт

150. Сила предположения

Предположить – означает заставить разум принять идею, не подкрепив ее никакими доказательствами. Если я скажу вам:

«Пекарская мука марки „Ройял“ абсолютно чиста» и не попытаюсь ничем доказать это – я использовал предположение. Если я прибавлю к своему утверждению анализ продукта и свидетельство авторитетных поваров, проверивших муку на практике, – значит, я попытался доказать свое утверждение.

Лучше всего управлять другими людьми получается у тех, кто больше опирается на предположение, чем на аргументы. Торговля и современная реклама построены главным образом на предположении. Предположение – один из самых мощных приемов в арсенале публичного оратора. Оно – огромная сила, которую вы можете использовать и в обыденном общении с людьми.

Вам показали, как соблюдать баланс между «за» и «против». Это медленный процесс. Временам он необходим, но труден. Он пробуждает в вашем собеседнике способность к критике и может спровоцировать его на спор с вами.

Куда более эффективный и быстрый путь – использовать предположение.

За три столетия до того, как волхвы последовали за Вифлеемской звездой, древнегреческий философ Аристотель учил, что человек – это разумное животное, которое действует, подчиняясь требованиям логики.

Однако Аристотель в данном случае говорил лишь половину правды.

Чисто рассудочные действия так же редки, как романтические мысли до завтрака. Большая часть наших поступков – это результаты предположения.

Все мы ежедневно подвергаемся воздействию предположения. Вы неоднократно читали, что кофе вреден. Возможно, вы даже не собирались заказывать кофе за обедом. Официантка спросила: «Кофе подать прямо сейчас или позже?» Возможно, вы ответили: «Сейчас». Она вложила идею заказать кофе в вашу голову, и эта идея привела к действию. Она «продала» вам кофе за счет предположения.

Универсальные магазины обучают своих продавцов спрашивать у покупателей: «Возьмете ли вы покупку с собой?» Это окупается. Если они спрашивают: «Прислать ли вам покупку на дом?», это увеличивает расходы на доставку.

Использование предположения всегда выгодно. Вы сами можете в этом убедиться. Используйте предположение, и ваше личное могущество и власть над людьми возрастут.

Вы верите, что пекарская мука марки «Ройял» совершенно чиста, правда? Почему? Вы не видели никаких доказательств. Вы верите, потому что читали это утверждение снова и снова.

Поверить во что-то очень легко. Чтобы получилось усомниться, необходимы опыт и размышления.

Большая часть наших мнений – это результат предположений. Приведу пример. Мы с вами привыкли считать инструменты марки «Кин Каттерс», воротнички «Арроу» и револьверы «Кольт» лучшими образцами в своем роде. Есть ли у нас адекватные основания для подобных суждений? Проводили ли мы тщательное сравнение этих марок с продукцией конкурирующих фирм?

Нет! На нас повлияло предположение. Мы поверили в утверждение, не подкрепленное никакими доказательствами. Наши убеждения сложились на основе утрированных и повторяющихся утверждений.

Мы слышим рекламные лозунги наподобие «Жиллетт – лучше для мужчины нет» или «Голосуйте за такого-то, он надежен, опытен и честен». Их нам повторяют много раз, пока мы не забудем, кто автор этих утверждений.

Эти утверждения запечатлеваются в нашем сознании и глубоко укореняются в нем, управляя нашими повседневными поступками. Этим и объясняется магия современной рекламы и ее воздействие на людей, а также магия ораторского искусства.

151. Предположение как прием в ораторском искусстве

Гораздо более вероятно, что вы поддадитесь влиянию слов оратора, чем просто собеседника в разговоре. Оратор не обращается напрямую к вам, поэтому, скорее всего, вы будете воспринимать его слова не так критически. Само его положение публичного оратора уже указывает на то, что он наделен неким авторитетом. Поэтому вы склонны принимать его утверждения на веру, без возражений, критики и сомнений.

Кроме того, на вас влияют еще и окружающие, то есть другие слушатели. Вы видите, что они слушают с явным интересом, соглашаются с оратором, и вы поддаетесь общему настроению.

Вы можете сегодня аплодировать оратору и от души с ним соглашаться, хотя завтра, в одиночку, вы, возможно, устыдитесь своего поведения. Существует знаменитая история о речи, которую произнес Уэнделл Филлипс^[35] в Гарварде перед большой аудиторией. Он заставил консервативную и предубежденную публику бурно аплодировать самым радикальным доктринам. Один из слушателей аплодировал и в восторге топал ногами, восклицая в то же время: «Мерзкий старый лжец! Гнусный старый лжец!»

Вам случалось когда-нибудь всеми фибрами души соглашаться с оратором, пока вы его слушали, а уже через несколько часов после выступления недоумевать, почему оратор внушил вам такой энтузиазм? Не бывало ли у вас, что энтузиазм проходил даже несколько минут спустя после окончания выступления?

В качестве оратора вам по силам изменить убеждения людей своими утверждениями. А убеждения будут диктовать им, как поступать. Поступки же изменят их судьбу.

В большинстве своем мы с готовностью принимаем предположения, которые извлекаем из прочитанного. Почти что любой напечатанный текст кажется нам авторитетным просто потому, что он печатный. Пресса положительно диктаторски

действует на мышление обычного среднестатистического человека. Он зачастую воспринимает все прочитанное в прессе без малейших сомнений, не требуя доказательств и не включая критическое мышление – то есть бездумно глотает то, что ему подсовывают. В результате такой средний человек мало думает сам.

Тем, кто управляет большими группами, известна огромная сила печатного слова и его способность не вызывать сомнений. Такие люди обычно издают свои распоряжения для подчиненных не написанными от руки или напечатанными на пишущей машинке, а отпечатанными типографским методом.

Бывает, что вы готовы сделать то, что задумали, но ваш импульс внезапно останавливает некая противоречащая идея. Невозможно подумать о какой-то букве, не пошевелив слегка мышцами, которые отвечают за ее произнесение. Невозможно подумать о том, чтобы положить руку в карман, без того, чтобы не сделать легкого – почти незаметного – движения. Единственная причина, по которой вы не воплощаете мысль в жизнь, состоит в том, что у вас возникает другая мысль, контраргумент о бесполезности этого действия, и она-то и останавливает действие еще в зародыше.

Если десятки плакатов твердят вам: «Выберите мэром Смита, он опытен, надежен и честен» и если вы видите руку, которая ставит крестик напротив имени этого кандидата, то вы тоже проголосуете за него – если только противоположная идея не пресечет ваше действие на корню. Идея может быть такой: Смит контролирует одиозная группа политиков, или он принадлежит к партии, чья политика уже вызывала недовольство и протесты.

Когда женщины штата Нью-Йорк проводили победоносную кампанию, отстаивая свою партию, они изготовили тысячи огромных плакатов, гласивших: «Голосуйте за женщин-суфражисток. 6 ноября». Обратите внимание: на плакате стоял просто приказ, никаких объяснений, никаких аргументов. В такой формулировке идея глубоко пускала корни в сознание и претворялась в действие.

По этой же причине опытный оратор не будет пространно говорить о какой-то альтернативе тем действиям, которые он предлагает. Он будет высказываться однозначно. Если он считает, что железные дороги должны принадлежать правительству, то большую часть своей речи он посвятит не контраргументам, но тому, чтобы как можно подробнее и убедительнее показать преимущества своей идеи.

Стремление заставить человека действовать чем-то напоминает игру в футбол. Игрок хватается мяч и мчится к цели. Он пересечет линию, если только его не остановят противники. Тактика его команды заключается в том, чтобы прикрывать товарища от вмешательства противников.

Опытный оратор во многом работает в том же ключе. Он внедряет в сознание слушателей лозунг: «Железные дороги должны служить людям, а не приносить доход». Эта идея начинает немедленно двигаться к цели. Если она не встречает контраргументов, например идей о недостатках такого положения, то она «забьет гол».

Следовательно, задача оратора такова: не позволить, чтобы у слушателей зародились какие-то возражения против его утверждения.

152. Методы использования предложения

Существует два разных способа вести речь. Оба действенны в зависимости от обстоятельств.

Вы можете представить свою идею столь прямолинейно и впечатляюще, что насильно заставите слушателей поверить в нее, оказав на них давление. Когда вы убеждаете слушателей голосовать за Смита, а не за Брауна, они подпадают под такое впечатление от вашей серьезной и уверенной манеры, что решают: вы все знаете, вы действуете и говорите прямо. И слушатели следуют вашему совету, поскольку поверили, что вы разбираетесь в вопросе и ручаетесь за Смита и его честность.

Второй метод еще более действенный, чем первый – при условии, что вы применяете его искусно. Он действеннее, потому что тоньше. Когда вы напрямую убеждаете слушателя, это может вызвать возражение и противодействие. При использовании второго метода слушатель начинает считать вашу идею своей собственной, и она полностью завладевает его разумом. Если кто-то прямолинейно и настойчиво давит на вас, уговаривая вступить в его клуб, вы наверняка начнете искать причины не вступать – как бы собеседник вам ни нравился. Если же он просто обронит намек, и не один, какой это замечательный клуб и как ему нравятся тамошние участники, если он разок сводит вас туда из личной симпатии, если как бы случайно упомянет, что и членские взносы в этом клубе невысоки, то вы сами не заметите, как мысль вступить в клуб укоренится у вас в мозгу, вы начнете считать ее своей и она не вызовет у вас ни малейших возражений.

153. Идеи-ассоциации и их применение

Многие убеждения выросли из предположений, возникших путем ассоциаций. Приведу пример. Работодатель нанимает шотландца, который оказывается очень скверным сотрудником: эгоистичным, неумелым и заносчивым. Его увольняют, но у работодателя закрепляется стойкая ассоциация: впоследствии он считает всех шотландцев именно такими. Почему? Потому что он вынес такие предположения из опыта общения с конкретным шотландцем.

Идеи, возникшие по ассоциации, зачастую мешают нам мыслить ясно.

Остановитесь и поразмыслите: вам наверняка удастся вспомнить случай, когда неправильная ассоциация нарушила ваш мыслительный процесс.

Позвольте дать вам практический совет. Всегда подвергайте сомнению свои склонности и предубеждения и проверяйте, на чем они основаны: на знании и разумных резонах или на одной-двух ассоциациях, которые не обязательно являются истиной. Ведь причина, вызвавшая эту ассоциацию, может оказаться единичным и нетипичным случаем, а вовсе не закономерностью.

Предположим, вы – работодатель и сообщаете сотрудникам, что намерены повысить им зарплату, но разницу они будут получать раз в полгода в виде акций вашей компании. Люди могут выдвинуть против вашего предложения много аргументов, которые возникнут у них в силу ассоциации идей. Прибавка к зарплате обычно ассоциируется с обновками, поездками и удовольствиями – и всего этого, как решат подчиненные, они лишатся, если прибавку им выплатят в виде акций.

Эти ассоциации работают против вас. Но можно победить их, выдвинув против них свои аргументы, то есть другие ассоциации, которые выставят ваше предложение в выгодном свете. Вам нужно

сказать подчиненным, что они становятся совладельцами концерна. Они получают радость и гордость от обладания акциями и компанией. Они обнаружат, что работа стала доставлять им больше удовольствия, потому что, когда работаешь на себя, то ощущаешь меньше усталости, чем когда работаешь на другого. Кроме того, они будут сохранять деньги, а не лишаться их обманным путем. Следовательно, сотрудники будут получать дополнительный доход, потому что, если бы они потратили эти деньги на обновления, то потеряли бы их безвозвратно. А если те же деньги вложены в акции, то благодаря им накапливаются дивиденды и доходы сотрудников с каждым годом возрастают.

Выдвигая предположение, сразу подумайте об идеях, которые оно может вызвать по ассоциации. Избавьтесь от нежелательных ассоциаций, заменив их желательными и благоприятными, говорящими в пользу вашего предположения.

154. Как справиться с сомнениями и спорами

Избегайте споров. Когда вы пытаетесь доказать какую-то идею, то допускайте, что кто-то из слушателей в нее не верит. Вот что говорил на эту тему мастер ораторского искусства Генри Уорд Бичер в своей речи перед студентами-теологами Йельского университета:

«Не убеждайте людей в своих идеях слишком настойчиво и многословно. Тот, кто каждое воскресенье поднимается на кафедру, чтобы что-то доказывать, дает слушателям повод думать: „А это далеко не так точно и верно, как я думал...“ Не аргументируйте больше необходимого.

Говорите о своих идеях как о чем-то само собой разумеющемся, и слушателям в голову не придет оспаривать их – они примут ваши слова как данность, согласятся с вами и станут лучше. Если же вы вовлечете их в процесс спора, который пробудит в них дух противоречия и возражения, они и правда подвергнут ваши слова

сомнению и ваша проповедь будет не так действенна».

Когда оратор твердо заявляет: «Всем известно, что...», большинство слушателей ему даже не возразят. На всех нас производит впечатление авторитетность – и авторитетный тон, и манера выражаться. Излучайте авторитетность – и вас будут воспринимать как авторитетное лицо.

Ваша главная задача – не позволять слушателям усомниться в вас или подумать о чем-то, опровергающем ваши утверждения. Вам нужно, чтобы слушатели поверили и почувствовали: вы твердо знаете, о чем говорите, и вам можно безоговорочно доверять.

Если слушатели поверят в вас, то воспримут ваш совет и последуют ему, не критикуя вас.

1. Будьте уверены в себе. Это на корню убьет малейшие возражения. Будьте уверены в своей правоте и для этого используйте позитивные выражения. Выражайтесь смелее. Никаких «возможно», «судя по всему», «существует вероятность, что», «по моему скромному мнению».

2. Покажите свою искренность. Заразите слушателей своим энтузиазмом. Если вы произносите речь, не вкладывая в нее чувство, то вы все равно что книга. Ваши слова должны излучать искренность и серьезность, обволакивая слушателей.

155. Как использовать повторы для убеждения

Энтузиазм действует на слушателей как магические чары.

Хирам Джонсон проводил кампанию энтузиазма и доверия правительству штата Калифорния. Мы с ним разъезжали по штату более полугода, и каждое наше выступление заканчивали таким воодушевленным предсказанием:

«Помните, друзья мои: я буду следующим губернатором Калифорнии и, когда я им стану, то вышвырну из этого

правительства Уильяма Ф. Херрина и „Южную Тихоокеанскую железную дорогу“. Доброго вам вечера».

Частое повторение одной и той же идеи, облеченной в разные слова, сильнее мешает контраргументу пробиться сквозь линию защиты.

Я только что сказал, что Хирам Джонсон повторял свое уверенное утверждение практически в каждом выступлении более полугода.

Дэниэль О'Коннор, знаменитый ирландский оратор, заявлял:

«Публика воспринимает и в конечном итоге впитывает ту или иную политическую истину не благодаря тому, что вы выдвинете ее единожды, дважды или даже десять раз. Чтобы впечатать какую-то истину в умы публики, требуется бессчетное количество повторений. Услышав одно и то же много раз, люди бессознательно начинают воспринимать это как данность, как само собой разумеющееся. Ваши идеи укореняются в глубине их умов, и люди даже не думают подвергать их сомнению – не больше, чем свои укоренившиеся религиозные верования».

156. Как пользоваться воображением

Слушатели не станут вам возражать или сомневаться в ваших словах, если вы будете использовать не прямые утверждения и красочный язык. Приведу пример. Предположим, мистер Брайан сказал: «Мистер Маккинли будет повержен».

Он мог бы своими словами пробудить целый осиный рой возражений. Но обратите внимание, как фигурально он выражается, никакой прямолинейности. С таким утверждением не поспоришь, верно? Он говорит мало, но подразумевает много.

«Мистер Маккинли был самым популярным из республиканцев, и три месяца назад любой сторонник республиканской партии предрекал, что он будет избран. Но как обстоит дело сейчас? Почему тот, кто некогда баловал себя мыслью о собственном сходстве с Наполеоном, сегодня содрогается, когда вспоминает, что был выдвинут в годовщину битвы при Ватерлоо. И не только это: прислушиваясь, он все отчетливее слышит шум прибоя – тех волн, которые разбиваются об одинокий берег острова святой Елены».

Чтобы слушатели не подвергали сомнению ваши слова, говорите красочно, производите впечатление; ваши речи должны быть полны силы.

157. Как использовать подражание

Подражание, или имитация – один из самых сильных факторов в нашей жизни. Мы всю жизнь имитируем друг друга. Мы склонны говорить, думать, поступать и даже выглядеть как те, с кем себя ассоциируем.

В большинстве своем мы проделываем это, даже не задумываясь о том, что кому-то подражаем. Если вы ускорите шаг к платформе,

чтобы успеть на пригородный поезд, то люди, идущие за вами, тоже ускорят шаг, хотя, возможно, до этого они вообще не торопились. Предположим, вы сидите в вагоне электрички. На остановке пассажиры смогут выйти из обоих концов вагона. Вы намеренно идете уверенным шагом к голове вагона, хотя сидели ближе к концу. Что, по-вашему, сделают остальные пассажиры? Если не знаете, проверьте и убедитесь.

Как применить этот принцип подражания в обыденной жизни? Предположим, вы – работодатель и вам хочется, чтобы ваши подчиненные работали с большей отдачей и вкладывали в работу больше души и пыла. Если вам удастся распределить среди остальных сотрудников несколько честолюбивых, искренних энтузиастов, то их пример вдохновит и других работников. Одна проворная и старательная стенографистка в конторе повысит скорость работы всех остальных.

Предположим, вам нужно выступить с речью перед небольшой аудиторией. Смешайте ваших слушателей с теми, кто, как вы заранее знаете, будет слушать с интересом и энтузиазмом. Их отношение передастся соседям.

Ораторы, выступающие перед многочисленной аудиторией, иногда рассаживают в зале своих друзей и знакомых. Они знают, что те начнут аплодировать именно тогда, когда надо, в стратегически важных местах речи, и эти отдельные аплодисменты, как правило, служат примером остальным слушателям и пробуждают у них энтузиазм. Это не совсем законный прием, но его часто используют.

Покажите, что товар, который вы продаете, покупает множество людей, что идеи, которые вы отстаиваете, принимает множество людей – и ваши слушатели подпадут под влияние имитации и будут действовать так, как вам надо.

Глава 15

Решительная речь

158. Продажи в ораторском искусстве

Всю жизнь мы пытаемся добиться, чтобы другие поступали так, как нам нужно. Младенец заставляет мать действовать, как ему хочется, заходясь в плаче; а взрослый человек старается заставить совет директоров назначить его главным управляющим или отваживается добиваться от публики, чтобы та выдвинула его в губернаторы. Эта проблема – как добиться от других, чтобы они действовали в наших интересах, – обычно самая сложная и важная из всех, с какими только сталкивается обычный человек в будничной жизни или оратор перед публикой. В большинстве своем мы чаще терпим неудачу, чем добиваемся победы, потому что действуем по принципу «или попаду, или промажу». Миллионы других людей имеют дело с точной такой же проблемой. Некоторые из них сделали важные открытия, помогающие ее решить. В этой главе я привожу часть их практических открытий и показываю, как применять их в ораторском искусстве.

Принципы, о которых здесь пойдет речь, – это принципы продаж; ибо каждый раз, когда мы пытаемся заставить людей действовать так, как нам угодно, мы пытаемся им что-то «продать». Мы все почти что ежедневно выступаем в роли продавцов, независимо от того, на что направлены наши усилия: стараемся ли мы уговорить железнодорожную компанию расстаться с несколькими тысячами долларов в обмен на локомотив или уговариваем друга посмотреть театральную постановку, которая нам понравилась.

159. Четыре принципа продаж

Принципы, приведенные ниже, – не теоретические, не отвлеченные. Они абсолютно практические, они проверены временем и зарекомендовали себя как работающие. Я сам много раз пускал их в ход. Этими принципами ежедневно пользуются работники рекламы, журналисты, торговцы, а также наниматели персонала. Если вы научитесь умело применять принципы, обрисованные в этой главе, то вы значительно укрепите свою способность добиваться от людей, чтобы они действовали так, как вам нужно. А эта способность означает, что возрастет и ваше личное могущество; если возрастет ваше личное могущество, то это практически всегда означает, что возрастут и ваши доходы.

Если вы не пожалеете дня на освоение и тренировку этих принципов на практике и в итоге хотя бы на два процента повысите свою способность влиять на людей, разве этот день не станет самым доходным в жизни?

Итак, для того чтобы заставить людей действовать, как вам нужно...

1. Добейтесь их заинтересованного внимания.
2. Поселите в сердцах слушателей уверенность.
3. Расскажите им о выгодных сторонах вашего предложения.
4. Воззовите к тем мотивам, которые побуждают людей действовать.

160. Представьтесь как следует

Если о вас и вашей работе есть какие-то важные сведения, которые способны заинтересовать слушателей, запишите их на листок бумаги, вручите председателю, который будет вас представлять, и попросите его упомянуть эти факты. Если он знает свое дело, больше ничего не требуется. Если у него не очень большой опыт по части ведения таких мероприятий, предупредите его, чтобы не зачитывал текст с листка.

161. Появитесь перед публикой, излучая энтузиазм

Выходите к публике с таким видом, будто вы сами глубоко заинтересованы в том, что собираетесь рассказать.

Нельзя рассчитывать на то, что вы завоюете интерес слушателей, если вы сами не относитесь к предмету своей речи с глубоким интересом. Если вы продемонстрировали свой энтузиазм и интерес, то публика это поймет по манере вашего появления, осанке, походке и выражению лица.

162. Заготовьте для своего выступления интересный заголовок

Заголовок, который сразу же заинтересует слушателей, – это очень важный прием. Известны случаи, когда издателям, сменившим первоначальное заглавие книги на более привлекательное, удавалось удвоить продажи!

163. Вступительные слова

С первых же слов покажите аудитории, что будете рассказывать о предмете, который вас глубоко и искренне интересует.

Например, если вы выступаете перед промышленниками и объявляете им, что покажете, как Франк Б. Гилберт, сократив время при кладке кирпичей, увеличил эффективность работы укладчиков на 300 %, то вы, скорее всего, мгновенно завладеете вниманием слушателей. Каждый из них наверняка скажет себе: «Это я послушаю; наверняка почерпну из его речи какие-то идеи, которые смогу применить на своей фабрике».

164. Пробудите у слушателей любопытство

Когда-то я начинал речь о полковнике Томасе Лоуренсе, некоронованном короле Аравии, с цитаты из Ллойда Джорджа, который объявил, что полковник Лоуренс – «одна из самых романтических и колоритных фигур современности». Эта фраза естественным образом пробуждала в слушателях любопытство; они хотели узнать, чем именно отличился молодой археолог и поэт двадцати шести лет, если сам британский премьер-министр так отзывался о нем.

165. Излучайте уверенность в себе

Производите на слушателей впечатление человека успешного. Недаром говорят: ничто не приносит такого успеха, как сам успех.

И интонации, и манера держаться успешных людей говорят о том, что они – победители. Едва встретив их, вы мгновенно и бессознательно чувствуете, что они привыкли побеждать и преуспевать.

Недавно я смотрел спектакль на Бродвее и был очень разочарован игрой одного вполне симпатичного актера, который играл молодого миллионера из сливок общества. С точки зрения актерской техники, играл он безупречно, но... убедительности ему отчаянно не доставало. По окончании спектакля я обсудил работу этого актера с режиссером и обнаружил, что и он чувствует неладное

и согласен со мной. Он сказал: «С этим актером загвоздка в том, что он просто никогда не бывал в соответствующей среде и обстановке. Он не знает, что такое богатство, светское общество, клубы, лакеи и прочее. Для него это все умозрительно. Поэтому ему не хватает ауры, апломба, который крайне трудно подделать». Аура успеха – это качество, которое человек должен излучать изнутри, а не имитировать. Не знаю другого качества, которое бы так хорошо помогало развить внутреннюю силу, как умение усвоить принципы, изложенные в книге Джеймса Аллена «Как мыслит человек». Усвоить – и жить по ним.

166. Внимательно относитесь к своей внешности

Чтобы излучать ауру успеха, необходимо очень внимательно относиться к своему внешнему виду. В конце концов, о том, насколько человек преуспел в жизни, мы в значительной степени судим по его одежде и тому, что его окружает. Одевайтесь богато, но просто. Одежду следует выбирать приглушенных, не кричащих тонов. Следите, чтобы она была опрятной, отглаженной и чистой.

Если вы работаете в офисе, то по возможности обставьте свой кабинет богато. Я лично знаю зубного врача, которому удалось удвоить свой доход благодаря тому, что он внедрил в работу методы и психологию бизнеса. Этот стоматолог продал всю старую меблировку кабинета и, заняв несколько тысяч долларов, обставил кабинет заново. Отныне, входя в кабинет, пациент испытывал ощущение, что попал в контору к очень богатому и преуспевающему дельцу – к тому же наделенному авторитетом и безупречным вкусом. Такие вещи внушают уверенность. Благодаря новой обстановке этот врач теперь привлекает куда более богатых клиентов, чем раньше. Доходы его возросли. Здесь сработал тот же психологический прием, о котором я говорил выше. Неважно, кто вы – зубной врач, торговец автомобилями или оратор – нужно заботиться о внешнем облике и излучать успешность.

167. Будьте честны и искренни

Доверие – это то, что можно лишь заслужить, но нельзя добиться насильно. Вдумайтесь, как психологически верны и точны следующие слова: «Будь благороден, и благородство, которое таится в других, дремлющее, но не умершее, проснется во всей своей силе, разбуженное твоим благородством»^[36]. Можно сказать: «Доверьтесь своим слушателям, и они в ответ доверятся вам». Будьте абсолютно честны и искренни с собеседниками или слушателями; выкладывайте на стол все карты. Коротко говоря, если вы заслуживаете доверия, то обычно получаете его. Если в глубине души вы искренне хотите служить и помогать людям, то от вас будет исходить некое ощущение, которое расположит их к вам и заставит проникнуться доверием. Я не стану пытаться описать или проанализировать это ощущение; но оно будет звучать в вашей речи, в ваших интонациях, вы будете излучать его своим присутствием – оно станет органичной частью вас.

168. Сравнивайте неизвестное слушателям с тем, что они знают и к чему хорошо относятся

Недавно я приобрел страховку в страховой компании, о которой мало что знал. Агент завоевал мое доверие следующим: он сообщил, что Джон Уонамейкер и Фрэнк Вандерлип^[37] оба застраховались в его фирме на 100 000 долларов. Эта информация подействовала на меня, потому что я питаю неизменное уважение к деловому чутью обоих этих людей. Как видите, агент связал неведомое мне с тем, что я хорошо знаю и к чему хорошо отношусь.

Чтобы завоевать расположение и доверие слушателей, связывайте то, что отстаиваете, с тем, чему они уже доверяют. Этой цели зачастую легче всего достичь, приведя свидетельство какого-то авторитетного лица.

За любым нашим поступком стоит определенная причина или побудительный мотив.

Оратор, который знает, как управлять этими мотивами, сумеет диктовать нам, как поступать. Если вы знаете, чего хотят люди, и сумеете показать им, что они получают, приняв ваши предложения, успех у вас в руках.

169. Сила фактов

Если вы пытаетесь продать грузовик главному управляющему компании, объясните ему простым языком все преимущества своего товара. Если вы просите публику жертвовать на создание больниц, объясните публике, как будут использованы деньги и каков будет результат.

Если вы собираетесь организовать стотысячную корпорацию для экспорта или просто пытаетесь уговорить группу студентов приобрести билеты на праздничный вечер в классе ораторского

искусства, объясните им все подробно и убедите их, что предлагаемый вами ход действий – это, что они сами хотят.

170. Преимущества ваших предложений

Слушателям надо обязательно сообщать, каковы выгоды и преимущества ваших предложений.

Многие ораторы проваливают именно эту задачу. Если ваше предложение действительно выгодно и вы можете, завоевав внимание и доверие аудитории, четко объяснить все его плюсы, то успех у вас в руках. Если ваше предложение требует активных действий, то необходимо развернуто объяснить слушателям, каких именно и зачем и как это окупится. Таким образом вы, скорее всего, добьетесь желаемого результата, и вам не потребуется прилагать других усилий. Уильям Дженнингс Брайан говорит:

«Истина говорит сама за себя, и лучшее, что можно для нее сделать, это рассказать о ней так четко, чтобы она была понятна; ибо если истину изложили внятно, то ее уже не нужно защищать – она сама себя защитит».

171. Мотивы к действию

Заставить людей действовать можно, если показать им, как они смогут исполнить свои желания и получить следующее.

1. Собственность.
2. Могущество.
3. Удовольствие.
4. Репутацию.
5. Самосохранение.
6. Симпатию окружающих.
7. Справедливость.

Первые пять из этих побудительных мотивов довольно эгоистичны по своей сути. Последние два щедры и альтруистичны: они касаются благополучия других людей.

Все люди в значительной степени движимы именно этим набором высших мотивов. Что еще важнее, они чувствуют, что стремиться к этим целям – похвально.

Работайте над этими мотивами. Покажите слушателям, что, если они будут опираться на эти мотивы, то и они сами, и окружающие от этого сильно выиграют.

Мы все хотим чем-то владеть – и вы, и я. В детстве мы собирали стеклянные шарики, конфетные фантики и всяческие пустяковины. Теперь мы хотим иметь не только собственный дом, но и другую недвижимость – и фермы, и землю для сдачи в аренду.

Это желание увеличивать доходы и приобретать собственность, возможно, будет одной из причин, по которым вы завтра утром встанете и пойдете на работу.

Недавно я слышал, как молодой администратор пытался уговорить группу коммерсантов и представителей других профессий изучать ораторское искусство. Они хотели больше зарабатывать. Он знал это, а потому показал им, как укрепление уверенности в себе и умение лучше говорить смогут исполнить это их желание:

«Я как-то был на банкете, который устроила группа предпринимателей из южных штатов. Я и мечтать не мог, что меня пригласят произнести речь. Я вообще никогда не выступал на публике, я растерялся и не знал, что делать. Скомкал салфетку, нервно двигал по скатерти тарелку с пирожным, покраснел, закашлялся, промямлил, как я рад быть здесь, и сел обратно.

В тот вечер я вернулся домой, разбудил жену и сказал, что больше никогда не позволю вот так застать себя врасплох. Я записался на курс ораторского искусства в „Американской христианской молодежной ассоциации“. Там меня тренировали готовить речи и придумывать их на ходу. Эта тренировка придала мне большей

уверенности в разговорах с клиентами; а когда возросла уверенность, то возрос и мой статус: меня повысили до должности кассира в нашем банке.

Я выступал с речами в клубах, на организационных рабочих собраниях, на торжественных обедах, словом, везде и всегда, когда подворачивалась такая возможность. Эти небольшие выступления способствовали моему знакомству с несколькими влиятельными лицами. В результате меня произвели в казначеи одной корпорации, выбрали в совет директоров в другой, и за два года моя повысившаяся самооценка и умение произносить публичные речи существенно приумножили мой заработок».

Докажите слушателям, что предлагаемый вами курс действий приумножит их благосостояние, и вы заденете одну из самых чувствительных струн в их душе – стимулируете тот мотив, который подвигает человека к действию.

Вам нравится оказывать влияние на отдельных людей и публику в целом. Вы стремитесь к достижениям. Вы хотите воплотить в жизнь какую-то идею. Вам нравится испытывать на других свое могущество: если бы не нравилось, вы не взялись бы читать эту книгу.

В этом отношении другие люди такие же, как вы, – особенно лучшие из них.

Многие сделают практически все, что ни попросите, если вы покажете им, как приумножить могущество, как чего-то достичь, как научиться влиять на окружающих.

Доктор Рассел Х. Конуэлл, автор книги «Алмазные залежи», пытался побудить людей к изучению ораторского искусства. Он показывал им, как от этого возрастут их могущество и влиятельность:

«Ораторское искусство должно быть важнейшей дисциплиной для всего человечества, его стоит освоить всем... Человек, который научился точно выражать свои мысли и отточил это умение до

уровня подлинного искусства, никогда не останется незамеченным или недооцененным. Он станет рупором безмолвствующих, и его будут любить, бояться или почитать во всех кругах, в какие бы он ни попал».

172. Покажите слушателям, как стать влиятельнее и авторитетнее

Покажите слушателям, как стать влиятельнее и авторитетнее – и тем вы скорее побудите их к действию.

Мы слушаем музыкальные записи, ходим в театр, на рыбалку, играем в теннис, и все это – чтобы получить удовольствие. Все мы стремимся к радости. Если вы сумеете показать слушателям, что, предприняв определенные действия, они получают удовольствие, то, скорее всего, это быстро побудит их взяться за дело.

И на вас, и на меня, и на всех на свете влияет то, что окружающие подумают о наших поступках. От этого чувства невозможно отделаться, как бы независимы вы ни были.

Каждому хочется, чтобы его считали добрым и честным. Мы все любим, когда нам оказывают маленькие почести. Вы получите огромное удовлетворение от добрых и благодарных слов, которые кое-кто из слушателей скажет вам после вашего выступления. Нам всем нравится, когда нас высоко ценят и когда в глазах других у нас доброе имя и безупречная репутация.

Некоторое время назад я сидел в кабинете одного детройтского миллионера. Он не рассказывал мне о своих владениях или о власти, которую дало ему богатство. Нет, он целых два часа жаловался на нападки, которые недавно претерпел от газетчиков. И упомянул, что теперь ему больше хочется оставить своему сыну безупречное имя, чем процветающий бизнес.

Во многих фирмах и компаниях проводятся состязания между сотрудниками. Участники готовы выполнять самые сложные задания, лишь бы выиграть. Некоторые железнодорожные компании печатают фотографии и особо упоминают всех тех сотрудников, которые оказали нестандартные небольшие услуги, предотвратили несчастные случаи и т. п.

Официальные представители железнодорожных компаний говорили мне, что такими способами стимулировать лояльность и старательность сотрудников куда эффективнее, чем денежными поощрениями.

Когда кто-то начал критиковать эмблемы Почетного Легиона, Наполеон сказал: «Вы называете их игрушками; позвольте сказать вам, что людьми и правят игрушки».

Покажите слушателям, как им по плечу улучшить свою репутацию и добиться почестей – и вы наверняка получите желаемый результат.

173. Апеллируйте к самосохранению

Закон самосохранения – первый и главный в жизни. Вы ведь глубоко заинтересованы в том, чтобы жить, верно? Вы хотите быть здоровым. Если я могу показать вам, как избежать опасностей и прожить дольше, вы заинтересуетесь. Возможно, это побудит вас действовать.

Недавно я призывал слушателей действовать с помощью вот такой формулировки: сказал им, что, пренебрегая заботой о здоровье, они укорачивают свою жизнь на отрезок от пяти до пятнадцати лет.

Если обычный среднестатистический человек заботился бы о своем здоровье, то жил бы на пятнадцать лет дольше. По крайней мере, так сообщает Национальный комитет по здравоохранению, назначенный президентом Рузвельтом. Наши сердца и почки сейчас изнашиваются гораздо быстрее, чем сорок лет назад. За этот срок вдвое возросла смертность от сердечных и почечных заболеваний. В одном нью-йоркском банке провели обследование всех сотрудников и установили, что буквально каждый из них ведет нездоровый образ жизни и рискует приобрести сердечное, легочное, почечное или сосудистое заболевание.

Вы видели матерей, которые идут на огромные жертвы, чтобы дать дочерям музыкальное образование или отправить сыновей в колледж. Вы слышали, как политические деятели призывают

голосовать за них, обещая, что сделают город более чистым и пригодным для детей.

Покажите человеку, что он сможет сделать счастливее жену, ребенка или любимого, и, как правило, после этого он у вас в руках.

174. Апеллируйте к чувствам

В последние двадцать лет К. С. Уорд, член международного комитета «Американской христианской молодежной организации», посвящал все свое время проведению кампаний, призванных собрать средства на строительство новых помещений для ассоциации.

Я обратил внимание на то, что большую часть своих призывов он строит на апеллировании к чувствам слушателей. Для любого человека выписать местному филиалу христианской ассоциации чек на десять тысяч долларов – это действие, не связанное ни с инстинктом самосохранения, ни с желанием увеличить благосостояние, обрести власть, завоевать симпатии окружающих. Но многие сделают это, если вы воззовете к их желанию проявить благородство, справедливость и альтруизм.

Запуская кампанию в одном северо-западном городе, мистер Уорд добился приема у некоего крупного предпринимателя, который никогда не был связан с церковью или общественными движениями. Этот делец рассмеялся, когда ему предложили на неделю забросить свой бизнес и поучаствовать в кампании по сбору средств для постройки общежитий ассоциации. Однако он пришел на первую встречу кампании, услышал, как мистер Уорд взывает к альтруизму местных предпринимателей, и эта речь так тронула его, что он поменял мнение и посвятил неделю своего времени кампании по сбору средств, причем с большим энтузиазмом.

Когда взывают к твоим чувствам, противиться и устоять невозможно: никому не захочется признавать, даже перед самим собой, что ты лишен благородства, справедливости и альтруизма.

Призыв к чувствам зачастую оказывается приемом куда более мощным и действенным, чем любые другие мотивы – и это работает даже с людьми самого практического настроения. Группа сотрудников «Ассоциации» как-то обратилась к покойному Джеймсу Дж. Хиллу с целью уговорить его основать станционные центры ассоциации на различных железнодорожных линиях, принадлежавших ему. Они апеллировали к его желанию разбогатеть и приумножить собственность, объясняя, что эти заведения сделают его подчиненных счастливее и те станут работать лучше. Выслушав просителей, мистер Хилл ответил: «Вы не упомянули свой самый действенный аргумент: тот факт, что, основав эти филиалы ассоциации, я смогу внедрять дух христианства и стану доброй силой для своих сотрудников. А этот аргумент убедил бы меня быстрее, чем любое желание увеличить доходы».

175. Как отвечать на возражения

Мистер Джон Х. Паттерсон, президент компании «National Cash Register Co.», однажды привел к себе на фабрику группу разочарованных продавцов, изменил их отношение к идее предлагаемого повышения цен и, когда они исполнились энтузиазма, отправил, что называется, на линию огня – продавать дальше. Но, прежде чем отправить их продавать товары по новым ценам, мистер Паттерсон терпеливо выслушал все их возражения и ответил на них.

Вот как сам мистер Паттерсон поведал эту историю журналу «System Magazine»:

«Возникла необходимость поднять цены на наши кассовые аппараты. Агенты и управляющие по продажам запротестовали: по их словам, чтобы наш бизнес шел успешно, нужно зафиксировать цены и не повышать их. Я позвал их в Дейтон и устроил собрание, которое сам и вел. У себя за спиной на возвышении я распорядился повесить большой лист бумаги и поставил художника.

Затем я попросил сотрудников перечислить свои возражения против повышения цен. На меня обрушилась целая лавина возражений. Люди выпаливали их как из пулемета. Художник проворно записывал все возражения на листе бумаги. Я не возражал и только уговаривал. Когда собрание закончилось, у нас был целый список по меньшей мере в сотню разных аргументов против повышения цен. Все возражения были собраны, записаны и находились перед глазами сотрудников, и у них в головах явно отложилось, что цены повышать нельзя. На этом мы закрыли собрание.

На следующее утро я взялся за эти возражения и с помощью диаграмм разобрал их одно за другим. Я доказал, почему каждое из них несостоятельно. И мне удалось убедить слушателей. Почему?

Потому что все контраргументы были у них перед глазами. Я не упустил ничего. Мы решили весь вопрос тут же на месте.

Однако в подобном случае, с моей точки зрения, недостаточно просто уладить вопрос в ходе дискуссии. Встреча должна была закончиться на другой ноте: сотрудники должны были проникнуться энтузиазмом, а не просто получить обоснованные опровержения своих возражений. Возможно, основной предмет спора даже оказался несколько размыт и отодвинут на второй план. Так не годилось. Нужно было, чтобы наша встреча получила драматическое разрешение. Я позаботился об этом и как раз перед закрытием собрания распорядился, чтобы по сцене прошла целая сотня человек, один за другим. Каждый из них нес плакат, а на плакате была изображена та или иная деталь новейшей модели кассового аппарата и было написано, какую роль она играет. Затем вся сотня вышла на сцену для эффектного финала – они как бы собрали аппарат в единое целое. Собрание закончилось тем, что торговые агенты и продавцы вскочили на ноги, аплодировали и восторженно кричали!»

Когда перед вами человек или группа, враждебно настроенные к вашим идеям, прежде всего нужно выслушать их и ответить на их возражения. Дайте им возможность выговориться, выпустить пар и только после этого начните склонять их на свою сторону.

Джон Х. Паттерсон также рассказывает о том, как побудил к действию целый город. Проанализируйте эту историю, и вы поймете, к каким мотивам он апеллировал.

«После наводнения в Дейтоне, когда местные жители хотели оставить город в руинах, мы организовали митинг – потому что любим решать вопросы на митингах. За спиной у нас на возвышении висело изображение большого красного сердца, и мы показывали картины того, каким Дейтон был и каким стал – они очень контрастировали.

Мы показали диапозитивы с портретами первопроходцев, основавших Дейтон, и изображениями, которые показывали, как много сделали для города эти упорные люди. И неспроста: среди наших слушателей было множество потомков основателей города, и мы понимали – если нам удастся поднять их боевой дух, то они сыграют роль дрожжей и „поднимут тесто“ у всех остальных, заразив их своей верой в победу.

И нам это удалось! В начале митинга среди собравшихся не набиралось даже одной десятой желающих остаться в Дейтоне и восстанавливать город, пострадавший от наводнения. Потом слушатели постепенно начали проявлять интерес – они понемногу разогревались, пока наконец не начали буквально забрасывать нас деньгами на восстановление города. Когда митинг закончился, мы собрали два миллиона долларов. Последние доллары были положены на огромный кассовый аппарат, который стоял на ступенях здания суда, под бурные аплодисменты и выкрики – я в жизни не видел такого единодушного и горячего энтузиазма. Эти же методы привели к тому, что в городе появилась новая форма администрации – городская управа. Думаю, такие методы окупаются».

176. Как гарантированно добиться действия

Самое крупное препятствие, с которым когда-либо сталкивались вы, или я, или любой другой оратор – это неизбежная инертность, которая мешает всем нам. Вы знаете, как легко доказать, что регулярные физические упражнения продлевают человеку жизнь на пять-десять лет – и, конечно, ваш слушатель любит жить, но одно дело теоретически доказать, а другое дело гарантированно заставить его выбраться из теплой постели холодным утром и сделать зарядку. Вот тут мы и наталкиваемся на преграду в виде инерции, которая мешает привести в исполнение любое предложение или идею. Чтобы одолеть эту инерцию и смести ее с дороги, нужно представить ваши предложения так, чтобы они

поражали и впечатляли. Вам нужно говорить с огоньком, с жаром, с пылом, нужно быть по-настоящему искренним, живым и полным неподдельного энтузиазма.

Глава 16

Аудитория

177. Как собрать аудиторию

На человека гораздо легче повлиять, когда он – часть толпы, группы, а не отдельная личность, потому что в большой аудитории отдельный человек чувствует себя незначительным. Поэтому всегда старайтесь собрать как можно более многочисленную аудиторию. (Если вам предстоит выступать перед небольшой группой слушателей, постарайтесь устроить выступление в маленьком помещении. Лучше битком набить маленькое помещение, чем рассеять сотню слушателей по залу, рассчитанному на тысячу.) Ничто так не гасит энтузиазм и не подавляет стадное чувство, как пустые стулья и пустые пространства, разделяющие слушателей. Командующие немецкой армией неспроста выстраивали солдат тесным клином, потому что тесно сплоченные солдаты лучше выполняют команды и совершенно забывают об инстинкте самосохранения. Такое построение разрушало индивидуальную инициативу солдат кайзера и делало их более управляемыми.

Генри Уорд Бичер в своих лекциях об искусстве проповеди, прочитанных в Йельском университете, говорил:

«Люди часто говорят: „Как думаете, выступить перед большой аудиторией – это сильнее вдохновляет, чем перед маленькой?“ Нет, говорю я на это; я с тем же успехом могу выступить перед десятком людей и перед тысячей, при условии, что этот десяток будет собран передо мной в тесную кучку, так, чтобы все десять касались друг друга. Но выступить даже перед тысячей слушателей, если каждого из них отделяет от другого полтора метра – это все равно, что выступить в пустом помещении... Слушателей нужно

набивать в помещение битком, чтобы яблоку негде было упасть – и тогда вы заполучите их, потратив вполтину меньше усилий».

Если ваши слушатели рассеяны по аудитории, попросите их пересесть поближе к вам. Обязательно настаивайте на этом, прежде чем начнете свое выступление.

178. Могущество музыки

Мы значительно сильнее поддаемся влиянию чувств, чем рассудка. Затроньте чувства слушателя, и его будет гораздо легче побудить действовать.

Музыка – один из вернейших способов пробудить чувства. «Оркестр, – пишет Редьярд Киплинг, – пробуждает воспоминания и ускоряет ассоциации; он открывает и объединяет сердца гораздо надежнее, чем любое другое средство». Оркестры – неотъемлемая часть политических парадов, предвыборных гонок, митингов, а также вообще любых собраний, где толпу необходимо побудить к действию. Приведу пример. Во время битвы при Монте-Санто знаменитый Артур Тосканини, бывший дирижер оперного театра «Метрополитен» в Нью-Йорке, заставлял свой оркестр играть под прикрытием огромной скалы, в то время как его соплеменники под звуки боевой музыки атаковали австрийские позиции. Итальянское правительство признало военную ценность музыки и наградило синьора Тосканини за эту службу.

Все выдающиеся проповедники хорошо знали, каким мощным средством воздействия на толпу служит музыка. У Муди был Санки, у Торри – его Александер; у Сандея – Родхивер^[38]. Александер открыл репортеру газеты «Daily Mail» кое-какие секреты воздействия музыки на умы и души:

«Никогда не бывало удачного религиозного собрания без музыки. Гимны подготавливают почву для увещаний и воззваний

проповедника. Деловые люди приходят на встречи, погруженные в свои тревоги и заботы, и в таком душевном состоянии, что просто глухи к проповеди и не готовы извлечь всю пользу из речей проповедника – они не услышат его наставления и советы, не воспримут. Однако хороший звучный гимн заставит их забыть о своих заботах. Полчаса слаженного пения гимнов – и прихожане сливаются в единое целое. Музыкальную часть собрания можно закончить пораньше, и я всегда стараюсь, чтобы каждый из участников успел спеть, пока она не завершилась – спеть хотя бы часть гимна... Дружное и увлеченное пение прихожан жизненно важно для успеха молитвенного собрания».

179. Отвлекающие факторы

Внимание слушателей должно быть сосредоточено на ораторе. Все отвлекающие факторы нужно немедленно убирать. Стулья желательно расставить так, чтобы слушатели сидели спиной к выходу. Крайне нежелательно, чтобы рядом с оратором на возвышении находился кто-то еще, потому что его присутствие и мелкие бессознательные движения будут отвлекать внимание публики от оратора. Любые движущиеся объекты под запретом, например, занавески не должны колыхаться от сквозняка – об этом следует позаботиться заранее. Карты, таблички «Не курить», доски со словами и надписями, пюпитры, лишние стулья, столы, книги, бумаги и т. п. – все это, как правило, отвлекает внимание публики от оратора. Чем однообразнее и проще фон, тем легче публике сосредоточиться. Богатые украшения зала и дорогие цветочные букеты тоже отвлекают внимание, но некоторые ораторы используют их, чтобы окружить себя атмосферой роскоши и успеха.

180. Освещение

Если выступление проходит вечером, то зал или аудиторию следует ярко осветить. Подходящее освещение – крайне важный фактор для успеха выступления! Пробудить в слушателях энтузиазм, если они сидят в полутемном помещении, мрачном, как внутренность термоса, так же легко, как приручить пугливую куропатку.

181. Свежий воздух

Место выступления должно быть хорошо проветренным, чтобы слушателям не было душно. Обеспечьте доступ свежего воздуха. Духота замедляет мыслительные процессы и делает всех вялыми. Мне нередко случалось видеть, как оратор изо всех сил пытается разжечь интерес у сонных и подавленных слушателей, но не понимает, что открытые окна и приток свежего воздуха мгновенно сделали бы его усилия гораздо более эффективными. Откройте окна нараспашку. Чарльз Х. Сперджен говорил: «После милости Господней следующее, что важно для проповедника, – это кислород».

182. Заразительные чувства

Самое важное для пробуждения коллективного духа – это вызвать у слушателей коллективные чувства, коллективные эмоции – такие как патриотизм, жажда справедливости, равенства, свободы, бессмертия.

Оратору необходимо правильно понимать и точно формулировать проблемы своей аудитории; тогда он сможет убедить слушателей, что у него с ними общие потребности и задачи. Когда аудитория разделяет чувства оратора, эмоции накатывают на слушателей волной и получается эффект снежного кома – эмоции растут, ширятся и усиливаются. Это самое важное для пробуждения коллективного духа: заразительные чувства. Каждый человек своим энтузиазмом и чувствами влияет на окружающих; каждый тем самым что-то вызывает у толпы, и толпа в свою очередь вырабатывает общее преобладающее чувство, которое охватывает отдельных людей, пока все присутствующие впадают в зачарованное состояние.

183. Сила предложения

На толпу можно влиять при помощи предложений. Оратор, который силой воли управляет массами, умеет снова и снова повторять свои предложения и команды. Он владеет искусством увлекательно разнообразить свою речь, но знает, что повторение мысли в одной и той же форме действует не на всех; поэтому он пропитывает свои слова основной идеей или убеждением и повторяет их снова и снова с вариациями, пока не внедрит их в глубины сознания и даже подсознания слушателей – туда, где рождаются побудительные мотивы их действий.

Убедитесь сами. Предположим, вы прочитали, что мыло марки «Белоснежное» «на 99, 44 % чистое» и что «Белая скала» – «лучшая

в мире питьевая вода». Вы читали эти утверждения столько раз, что уже позабыли, кто их автор, и в конечном итоге поверили в них.

Чтобы разрушить монотонность речи, нужно разнообразить выбор слов. Интересно, однако, отметить, что библейские авторы порой так стремились повторить свои послания и донести их до аудитории, что повторяли фразы, не меняя. Например, в 135-м Псалме есть фраза, которая повторяется двадцать шесть раз: «Ибо вовек милость Его».

Глава 17

Лидерство

184. Позитивный оратор

Некоторые прозорливые ораторы заставляют слушателей ждать начало выступления с четверть часа, чтобы подогреть атмосферу и усилить предвкушение: мы более высоко ценим то, чего приходится ждать.

Как правило, мы приписываем авторитетность тому, кто держится и говорит так, словно уже завоевал нас и стал для нас авторитетом.

Обычные люди, особенно когда они собираются в группы, с трудом способны отличить доказательства от эмфазы, то есть подчеркивания, нажима.

Приведу пример. Когда в 1896 году мистер Брайан баллотировался в президенты, я, тогда еще мальчик, гадал, зачем он так подчеркнуто и настойчиво повторяет, что мистер Маккинли неизбежно должен быть повержен.

Объяснение этому оказалось простое: мистер Брайан понимал, что толпа не способна отличить нажим и уверенные утверждения от обоснованных доказательств; поэтому, если удастся заставить слушателей поверить в уверенные утверждения о том, что за мистера Маккинли голосовать не надо, затем их легко будет убедить поставить в бюллетене галочку за демократов.

Помните: толпа всегда откликается на призыв уверенного лидера и подчиняется ему.

Если вы дадите толпе выбор – соглашаться с вами или нет – или предложите слушателям высказать свои мнения, то тем самым ослабите их уверенность в вас. Толпе нужен лидер, который непоколебимо уверен в себе – который держится и действует так, словно он рожден командовать.

Великие вожди всегда произносили свои речи с такой победоносной уверенностью, будто ничто в целом мире неспособно поколебать их утверждения и никто на свете не может в них усомниться.

Когда Будда умирал, он не рассуждал, не жаловался и не спорил; он сказал как человек, не сомневающийся в своей авторитетности: «Ступайте так, как я приказал вам».

В Коране – книге, служащей руководством для миллионов людей, сразу же вслед за вступительными молитвами идут такие слова: «В этой книге невозможно усомниться: она – указ».

Когда тюремщик в Филиппах спросил апостола Павла: «Что мне должно сделать, чтобы спастись?» – в ответ тот не стал спорить, говорить околичностями, не произносил «Как мне кажется» или «Я бы на вашем месте». Ответ Павла прозвучал как авторитетная команда: «Уверуй в Господа Иисуса Христа, и ты будешь спасен».

185. Могущество уверенности

Величайшая во всей мировой истории плеяда тех, кто умел управлять толпой, – Конфуций, Будда, Мухаммед, Христос и авторы Библии. Они были схожи в самом главном: в том, как авторитетно они излагали свои воззрения; они повелевали толпой, они говорили тоном высшего и уверенного превосходства.

Рекламщики используют ту же тактику:

«Наконец-то. Почему не сейчас?»

«Автомобильные камеры США – отличные камеры».

«Пекарская мука „Ройял“. Абсолютная чистота».

«Это печенье – то самое, что вам необходимо».

Величайшие вожди, умевшие управлять толпой, – Христос, Мухаммед, Будда – горели энтузиазмом.

Чувство, а не диктат рассудка, воспламеняет толпу к действию; и ни одному лидеру не дано разогреть мотор ее энтузиазма, если у него самого нет запальных свеч.

Лидер командует толпой так, словно для него в мире нет ничего более важного. Поэтому, когда произносите речь – говорите искренне и авторитетно. Пусть ваши интонации окрашиваются живым и горячим чувством, и тогда ваше влияние на слушателей многократно увеличится.

186. Внешность и осанка

Как правило, на нас производят впечатление те, кто выглядит крупным и сильным. Толпа всегда преклоняется перед силой. Оратор, который с виду силен и могуч как лев, вызывает уважение и восхищение. Многие знаменитые вожди, однако, опровергали своим примером это правило: Наполеон, «маленький капрал», – самый красноречивый тому пример в мировой истории; Ллойд Джордж^[39] по своим физическим данным оказался непригоден для службы в полиции.

Оратор маленького роста и не слишком могучего телосложения может восполнить этот недостаток, если будет держаться внушительно, представительно и прямо. Напористый человек обычно стоит, перенеся тяжесть тела на выдвинутую вперед ногу или уверенно расставив ноги. Необходимо держаться прямо, ни в коем случае нельзя сутулиться. Если в осанке оратора читается энтузиазм, то она пробудит в нем и энтузиазм ума. Повторю еще раз: если оратор искренне, неподдельно, от всей души болеет за свою идею и дело, то, сам того не сознавая, будет держаться с воодушевлением и это проявится внешне – в его осанке, в жестикуляции. Главное – внутренняя энергия и пыл, а уж внешний облик озарится этим внутренним огнем.

187. Авторитет и мистическая энергия

Обычная толпа покупателей и случайных пешеходов беззаботно текла по Каштановой улице Филадельфии. Вдруг все лица просветлели как одно, глаза загорелись, голоса смягчились, люди позабыли, зачем и куда шли, и обернулись, глядя в одном направлении. По толпе разнеслась весть о том, что приближается лимузин, в котором едет Теодор Рузвельт. Ее передавали из уст в уста. Этот случай наглядно показывает, как авторитет и престиж

впечатляет и завораживает толпу. Эта мистическая энергия – бесценна для лидера, потому что представляет собой могущественную силу, позволяющую подчинить себе волю других людей.

Старайтесь всеми возможными способами развить в себе такое могущество, чтобы завоевать авторитет.

Богатство придает своему обладателю авторитет: если бы Джону Д. Рокфеллеру-младшему пришлось выступать перед публикой под вымышленным именем и удалось остаться неузнанным, он бы не источал и крупницы своего обычного авторитета как оратор.

Мощь речей мистера Рокфеллера удваивалась благодаря его высокому финансовому положению. Это еще один яркий и красноречивый пример того, как верно старое изречение: «Ничто не приносит такого успеха, как успех».

Известность и громкая слава впечатляют и восхищают всех нас. Один дамский журнал, передавая поступающие в редакцию рассказы своим читчикам-рецензентам, убирает фамилии авторов, если эти авторы – известные писатели. Зачем? Чтобы читчики могли судить о качестве текста беспристрастно и непредвзято. Издатели журнала знают, что, если читчикам будет известно имя автора, они подпадут под гипноз его славы и авторитета – а авторитет всегда парализует критические способности у всех нас.

188. Как развить авторитет

Чтобы произвести на публику авторитетное впечатление, нужно эффектно появиться, то есть оратора должны хорошо представить слушателям. В такой ситуации скромность совершенно неуместна; тот, кто представляет оратора, должен отлично знать самые впечатляющие факты о нем и его работе, и должен ярко обрисовать слушателям положение оратора и его достижения.

Те, кто изучает ораторское искусство, могут развить в себе нужные качества, как можно чаще выступая на публике. Ораторы на

политических, деловых, религиозных и общественных собраниях, умеющие излагать свои мысли емко и впечатляюще, в скором времени без труда завоевывают авторитет и престиж в этих кругах. Те, кого выбирают в комитеты и руководство в таких собраниях и обществах, обычно удостоиваются этой чести и оказываются выделены из общей массы не благодаря своему уму, но благодаря своему мастерству слова. Приведу пример. Крупная компания по оказанию общественных услуг в Бруклине наняла десяток врачей для выполнения новых работ в концерне. После нескольких встреч и совещаний этот десяток сократили до троих врачей. Как вы думаете, эти трое, которым доверили проект и выбрали из числа остальных, были более опытны и квалифицированы? Нет! Руководители концерна, будучи прежде всего людьми, подпали под впечатление от тех троих врачей, которые лучше всех умели говорить.

Тот, кто способен произвести своими речами впечатление на одного человека, приобретает и приращивает могущество, но тот, кто способен разом впечатлить пятьсот человек, приращивает его в пятьсот раз быстрее.

В любом многолюдном собрании все присутствующие находятся на одном равном уровне. Тот, кто обратится к ним с емкой и впечатляющей речью, немедленно на голову поднимется над остальными.

Могущество и власть приходят к тому, кто использует их. Человек, способный хорошо выступить на публике, притягивает к себе внимание и восхищение окружающих и неуклонно завоевывает авторитет.

189. Секрет красноречия

Вы многое прочитали о мастерстве и технике оратора. Вы узнали, как правильно собирать материал, как эффектно подавать его, как писать краткие конспекты и запоминать их, как расширять и обогащать свой словарный запас, как произносить речь. Все эти

познания очень важны, если применять их умело, но без искренности даже знаток ораторского мастерства будет пуст, как медь звенящая или кимвал звучащий^[40].

Неискренность невозможно спрятать и скрыть от других. Она обязательно проступит наружу. Даже читатель способен различить неискренность писателя, когда перед ним лишь напечатанные на бумаге слова. Насколько же сложнее скрыть недостаток искренности и задушевности оратору, если люди не просто читают его речь, а слышат его интонации и видят каждое его движение и гримасу.

Слушателей не удастся долго обманывать. Если вы говорите не от души, то даже самые несведущие почувствуют это и не пожелают вас слушать. Когда-то один из лучших ораторов на востоке нашей страны стоял на пороге выдающейся карьеры. На него возлагались большие надежды, и от него ожидали великих свершений. Но он не был верен своим идеалам. Он говорил на любую тему, лишь бы платили, и получал за выступления неплохие деньги. Постепенно он стал неискренним, и его сила и влияние ослабли. С другой стороны, искренность – вот что было главным секретом такого проповедника, как Муди. Если вы посмотрите его речи, то можете задаться вопросом, почему он обладал таким влиянием. Я скажу вам – это влияние рождалось из его глубокой и мощной искренности!

Огромная сила искренности объясняет и колоссальное влияние некоторых фальшивых вождей. Несомненно, вам случалось слышать ораторов, которые распространяли ложные учения и идеи, и тем не менее сама сила их искренности убеждала слушателей и привлекала последователей. Искренность так завораживает, что может оказать мощное влияние, даже если ораторы верят в злокозненные идеи и несут в массы подобные убеждения и верования. Я охотно верю, что вожди, давшие ход кровавым кампаниям, были вполне искренни. Я не могу представить, чтобы такие гигантские движения могли быть разожжены неискренностью.

Лучшие выступления, которые я когда-либо слышал, далеко не всегда отвечали всем правилам ораторского искусства, но в них

было нечто более существенное и великое, чем все правила, – неподдельный пыл и искренность.

190. Искусство быть лидером

Помните: вы должны прочно стоять на скале искренности. Тогда вам не страшны неизбежные ураганы и бури критики, а также дожди времени. Вы сами и мощь ваших слов пребудут неизменными, ибо под ногами у вас твердое основание.

Мистер Гарри Маул, издатель журнала «Short Stories», публикующего небольшие рассказы, поведал мне, что берет из редакционной почты любой рассказ – а к нему приходит множество рукописей – и, прочитав лишь несколько абзацев, определяет, любит автор людей или нет. Если не любит, то читатели бессознательно почувствуют это и в ответ не полюбят писателя.

Однажды я обсуждал с редактором журнала «Collier's» искусство создания журнального рассказа. В ходе разговора он дважды остановился и извинился за то, что читает мне проповедь. Он признал, что говорит как проповедник с церковной кафедры воскресным утром. Если человек хочет влиять на других, будь он писателем, оратором или священником, ему необходимо симпатизировать людям, любить их. Он должен забыть о себе и искренне желать услужить слушателям. Оратор, который забывает себя ради слушателей, обретет себя. Эмерсон однажды сказал, что великие мира сего забывают себя и тем обретают бессмертие. Многие ораторы забывали себя ради красноречия – которое в конечном итоге оказывалось чем-то большим, чем красноречие – и тем обретали огромную симпатию и преклонение слушателей.

Лучшее, что есть в ораторстве, – это не материальное начало: не ваш голос и не ваша внешность. Это и не умственное начало: не ваша логика и не жемчужины вашей мысли. Самое прекрасное и победоносное в красноречивом ораторстве – это духовное начало. Поэтому, чтобы воспламенить сердца слушателей силой своих речей, оратору нужно разжечь и поддерживать в своем сердце огонь христианских идеалов и стремиться обрести хотя бы толику той

бесконечной любви к человечеству, которой был в полной мере наделен только Христос.

Дейл Карнеги
Мастерство публичного выступления

Предисловие

Книга, как и человеческая деятельность в целом, эффективна настолько, насколько результативен подход, который она практикует. Сочинение может содержать множество прекрасных идей, но если автор рассматривает вопрос под неправильным углом, даже самые превосходные советы не принесут никакой пользы.

Эта книга основывается на личном опыте автора. Если вы считаете, что научиться выступать самому и научить этому других людей – значит запомнить свод неких незыблемых правил произношения, формирования жестов и изложения мыслей, то данный труд вряд ли покажется вам интересным, поскольку в нем содержатся советы по выработке собственных правил и принципов. Но если вы отнесетесь к материалу непредвзято, то вскоре сможете уловить главное, что несет это сочинение.

Во-первых, мастерство публичного выступления не определяется внешними факторами. Оно ни в коей мере не является искусством подражания и вообще не зависит от соблюдения стандартов и правил, установленных другими людьми. Публичное выступление – это всенародное высказывание, выражение самого себя перед аудиторией; поэтому человек должен обладать мыслями и чувствами, которыми не стыдно будет поделиться. Вне зависимости от используемых приемов и техник, оратор будет оставаться лишь механизмом – пусть и прекрасно отлаженным – по передаче мыслей других людей, пока его слова не начнут отражать хотя бы частицу его самого. Таким образом, в основе нашей методики обучения лежит необходимость личностного развития.

Во-вторых (что сочетается с первым принципом), человеку следует в совершенстве овладеть не только своими мыслями и чувствами, но и иметь хорошую физическую форму – чтобы благодаря безупречной внешности передавать искренние внутренние порывы. Мы твердо убеждены в том, что бесполезно устанавливать системы

правил для постановки речи, интонации, жестов и прочих выразительных средств, пока два этих принципа не будут выполняться.

Третий принцип, как нам кажется, точно не вызовет разногласий: никто не сможет убедительно говорить, пока не поставит грамотную речь. Это может выглядеть как замкнутый круг, но это требование никак не обойти.

Многие преподаватели начинают обучение с объяснения того, *как* нужно что-то делать. И совершенно напрасно! Старый трюизм^[41] гласит о том, что мы учимся чему-то, когда делаем это. Начинаящий оратор должен в первую очередь как можно больше говорить с людьми, а не ставить голос, жесты и прочее. Когда он начнет выступать, то сможет постепенно улучшать свои навыки, самостоятельно подмечая и исправляя допущенные ошибки или принимая к сведению критику слушателей.

Но как выявить свои недостатки самостоятельно? Просто ответив на три вопроса:

- Какие качества присущи красноречивому оратору?
- Каким образом можно развить в себе хотя бы некоторые из них?
- Какие вредные привычки в речи мешают достичь этих качеств?

Опыт в этом случае – не просто лучший учитель, но главный и единственный. Но вы не должны ограничиваться только собственными наработками – для дополнения, исправления и обоснования правильности наших собственных знаний должен использоваться опыт других людей. В этой связи человек может стать для себя самым главным критиком только тогда, когда научится хорошо понимать самого себя, прислушиваться к мнению других людей и оценивать эффективность деятельности по критериям, которые сам для себя выработал. Как говорил Кант: «Если я должен, значит – могу».

Чтение данной книги покажет, насколько полно и наглядно были раскрыты эти принципы. Человеку, который хочет научиться выступать на публике, с самого начала необходимо выбрать для

выступления хорошо знают комые темы. На страницах нашего издания приведены простые советы по самоконтролю, которые помогут постепенно развить выразительность речи благодаря обогащению своего внутреннего мира. Также читателю откроются сокровищницы материалов, которые он сможет использовать в учебных целях. Но прежде всего в течение всего обучения он должен выступать, выступать и еще раз ВЫСТУПАТЬ – чтобы выработать свои собственные техники, свою особую манеру и приемы, рожденные из личного опыта и наблюдений, а также изложенного письменно жизненного багажа других людей.

Так что в первую очередь важно понять, что техника имеет второстепенное значение – главную роль играют голова и сердце. И не просто главную, а первостепенную: пока в человеке не будет целостности, любые используемые методики будут походить на красивые одежды для восковой скульптуры.

Джозеф Берг Эйсенвейн,

г. Нарберт, штат Пенсильвания.

«Искусство публичного выступления»

Глава 1

Уверенность перед аудиторией

В присутствии публики зачастую возникает странное ощущение. Его могут вызвать многочисленные взгляды, направленные на выступающего, особенно если он постоянно обращает на них внимание. Большинство ораторов испытывают при этом неопишное волнение, ощущают что-то тяжелое, нависшее в воздухе, осязаемое и тревожное. Каждый слушатель подтвердит, что сила взгляда человека, разговаривающего с аудиторией, увеличивает убедительность его речи. Поэтому оратор должен уметь противостоять взорам публики: как только его внутренние огоньки красноречия разожгут пламя риторики, взгляды публики потеряют весь свой устрашающий эффект.

**Уильям Питтенгер. «Речь
экспромтом»**

Люди, которые начинают осваивать мастерство публичного выступления, постоянно спрашивают «Как преодолеть застенчивость и страх, которые парализуют меня, когда я предстаю перед аудиторией?»

Выступайте на публике так часто, насколько это возможно, и скоро вы перестанете стесняться.

Нельзя избавиться от страха сцены, штудирова научные труды. Книга может дать вам великолепные советы о том, как научиться плавать, но рано или поздно вам придется окунуться, а может, даже уйти под воду несколько раз и «испугаться до полусмерти». Существует множество «декоративных» купальников, которые можно носить на берегу, но никто не учится в них плавать. Единственный эффективный способ – это окунуться с головой.

Практика, практика и еще раз ПРАКТИКА выступлений на публике поможет вам избавиться от страха перед аудиторией, так же как практика в плавании придаст уверенности и легкости на воде. Вы должны учиться выступать, выступая. А в наших силах – только постараться как можно лучше подготовить вас к погружению. Однако никто не выступит перед публикой вместо вас. Врач может назначить лекарства, но таблетки вы должны будете пить сами.

Не отчаивайтесь, если поначалу вас будет охватывать сильный страх перед сценой. Некоторые прекрасные ораторы так и не сумели преодолеть его до конца. Но если у вас это все-таки получится, то вам воздастся сторицей.

Погрузитесь в тему с головой

Если вы полностью увлечены темой своего выступления, то вас мало будут заботить посторонние мысли. Концентрация – это процесс сосредоточения на наиболее важных вещах. На сцене «по одежке протягивай и ножки»: думайте о том, что вы хотите сказать – «заполните» свое сознание потенциальной речью, и она вытеснит все ваши беспочвенные страхи.

Рефлексия и самосознание не одно и то же, ибо во время выступления все внимание должно быть занято сутью речи, а не направлено на собственное «Я» (не только в интересах публики, но и в ваших). Вы – не экспонат в музее; вы – вестник, который должен передать сообщение, достойное огласки. Крайне эгоистично

заполнять голову мыслями о самом себе, когда в вашем распоряжении есть более важная вещь – ИСТИНА. Уверенно произнесите про себя эту мысль и отбросьте излишнюю рефлексю. Если в театре начнется пожар, вы пулей вылетите на сцену и выдадите инструкции без лишних колебаний, поскольку важность того, что вы должны будете сказать, вытеснит из головы все мысли, связанные со страхом.

Хуже боязни выступить плохо может быть только рефлексия, связанная со стремлением сделать все идеально. Первый признак величия состоит в том, что человек не пытается выглядеть и вести себя лучше всех.

Найдите, что сказать

Проблема большинства ораторов состоит в том, что они выходят на публику, не зная, что сказать. Не удивительно, что природа, не вынося пустоты, заполняет ее тем, что «попадетсЯ под руку», то есть, как правило, мыслями вроде «Правильно ли я все делаю?», «Моя прическа в порядке?», «Я точно провалюсь».

Недостаточно проникнуться темой выступления – у вас должны быть веские основания для уверенности.

Если вы представляете перед аудиторией неподготовленным или оперируете устаревшей информацией, то просто обязаны начать «копаться в себе» – вам должно быть стыдно за пустую трату времени ваших слушателей. Подготовьтесь. Изучите вопрос и продумайте в общих чертах план выступления. Составьте несколько предложений, чтобы в начале речи не нужно было подбирать слова. Если вы будете разбираться в теме лучше, чем ваши слушатели, то вам будет нечего бояться.

После подготовки к успешному выступлению настройтесь на него

Займите уверенную позу и, что самое главное, сохраняйте уверенность внутри. Быть излишне самоуверенным плохо, но ожидать провала – еще хуже, поскольку самонадеянный человек

может захватить внимание аудитории благодаря своей решительности, в то время как дрожащий от страха привлекает только неудачи.

Скромность – это не то, что следует демонстрировать в присутствии других людей. Вместо этого устаревшего принципа оратору стоит придерживаться более современных правил поведения. Держаться достаточно скромно подобает каждому человеку, который по-настоящему хорошо себя знает, но эта позиция не должна походить на мягкотелость, присущую размазне; ее необходимо, как приправу, использовать по вкусу, чтобы сделать выступление более выразительным.

Если вы убеждены, что выступите неудачно, то так и произойдет. Отбросьте мысли вроде «я просто жалкий неудачник». Вы – бог с неограниченными возможностями. «Коль мы готовы духом, – все готово»^[42].

Покажите аудитории класс

Во время публичного выступления, как и при электрическом токе, возникают положительный (активный) и отрицательный (пассивный) полюса. Плюсом станете либо вы, либо ваша аудитория. Если вы «возьмете плюс на себя», то сможете сохранить его практически на все время выступления. Если же примите «пассивный полюс», то останетесь центром инертности. Взяв на себя одно или другое, вы будете подпитывать это.

Сконцентрируйте все внимание на себе, но не забывайте, что хотя ваша аудитория бесконечно важнее вас, истина важнее вас обоих, поскольку она безусловна. Если вы начнете сомневаться в своем лидерстве, меч выпадет из вашей руки. Мысль о том, что вы можете учить, направлять или вдохновлять множество или даже небольшую группу людей, может потрясти вас своей неслыханной наглостью – чем, впрочем, она и является; но начав выступать, проявите смелость. БУДЬТЕ смелы – внутри вас находятся силы, которые позволят стать таким, каким вы должны быть.

Успокойте себя мыслью о том, что публика не нанесет вам вреда. Встав перед слушателями, остановитесь на мгновение и посмотрите на них – сто к одному, что они желают вам успеха, поскольку ни один человек не будет настолько глуп, чтобы тратить свое время, а возможно, и деньги, полагая, что вы впустую промотаете его вложения тусклой, безжизненной речью.

Заключительные советы

Не спешите начинать – спешка показывает недостаток контроля.

Не извиняйтесь. В этом нет необходимости, а если и есть – то это уже не поможет. Гните свою линию.

Сделайте глубокий вдох, расслабьтесь и начните в спокойном разговорном тоне, словно беседуете с близким другом. Вы поймете, что это и вполтину не так страшно, как кажется; на самом деле это как нырять в холодную воду: когда вы уже окунулись, вода кажется нормальной. После нескольких выступлений вы с радостным предвкушением будете ждать новых «погружений». Выступать перед аудиторией и видеть, как они «впитывают» ваши мысли – одно из величайших наслаждений, которое только может познать человек.

Так что отбросьте ненужный страх (потому что страх – для трусов), пока не обуздаете его. Ваша аудитория – ключ к успеху для вас и вашей речи. Идите и получите его. Мир обязан своему прогрессу мужчинам, которые отважились рискнуть, и вы не должны бояться выражать свои мысли красноречиво (хотя часто требуется немалая смелость, чтобы произнести одно-единственное предложение).

Отбросьте нерешительность, выработайте уверенный настрой. И помните, что добиться чего-то можно только методом проб и ошибок.

В этой начальной главе мы постарались задать тон всей книге. Многие из приведенных здесь идей будут рассмотрены более подробно в последующих разделах данной работы. Однако независимо от изучаемого материала вы не должны забывать о

важности обоснованной уверенности в себе.

Вопросы и упражнения

1. Каковы причины рефлексии?
2. Свойственна ли рефлексия животным? Почему?
3. Какие проявления рефлексии вы встречали у детей?
4. Почему вы освобождаетесь от нее под давлением сильного волнения или находясь в критических обстоятельствах?
5. Как умеренное волнение влияет на вас?
6. Каковы два основные условия достижения уверенности в себе? Какое из них имеет наибольшее значение?
7. Какое влияние на аудиторию оказывает уверенность выступающего человека?
8. Составьте одно-двухминутную речь на тему «Уверенность и трусость».
9. Как влияют на уверенность привычки? В этой связи изучите главу «Разумное мышление и личность».
10. Напишите вкратце, как вы применяли на практике советы из этой главы.
11. Выступите с трехминутной речью на тему «Страх перед публикой», включив в нее (добродушную) карикатуру на двух (или более) жертв этого страха.

Глава 2

Грех однообразия

Однажды из единообразия родилась скука.

Антуан де Ламотт

Английский язык с годами изменился, и множество слов приобрело дополнительное значение. Например, слово «монотонный». От «имеющий один тон» оно стало в более широком смысле означать «недостаток разнообразия». Монотонный рассказчик не только бубнит с одной и той же громкостью, высотой голоса и скоростью, но и использует одни и те же акценты, одни и те же приемы – или обходится без них вообще.

Монотонность – основной и самый распространенный грех выступающего на публике человека – это не преступление, но недостаток действия. Эмерсон как-то сказал: «Сила искусства зиждется на обособлении, выделении одного объекта из беспокойного океана многообразия». Этого как раз и не делает монотонный рассказчик, – он не отделяет одну мысль или фразу от другой, выражая их все в одинаковой манере.

Самое страшное наказание из тех, что когда-либо изобретал человеческий гений, – это нескончаемое однообразие – одиночное заключение. Монотонность, используемая в качестве самого сурового наказания в наших тюрьмах, – это то, что лишает речь выразительности и силы. Монотонность приводит к обеднению не только речи, но и самой жизни. Старайтесь делать свою речь более разнообразной, подобно тому, как бизнесмен стремится преумножить свое богатство.

Вы не найдете двух одинаковых рек, лесов или гор. Природа в своем изобилии бесконечно многообразна. Люди со своими

ограничениями зачастую ведут себя одинаково. Возвращайтесь к природным истокам, когда выступаете с речью.

Как победить монотонность

Мы увеличиваем количество нарядов, пополняя свой гардероб. Мы устраняем монотонность в речи, преумножая наши речевые средства. Мы расширяем спектр наших речевых средств.

У плотника есть специальные принадлежности для работы по дереву. В распоряжении органиста имеются особые клавиши и регистры, с помощью которых он создает гармонии и эффекты. Аналогичным образом оратор имеет «под рукой» ряд инструментов и приспособлений, посредством которых выстраивает свою аргументацию, играет на чувствах и задает направление мыслям аудитории. Цель последующих глав – дать вам наиболее полное представление об этих инструментах и оказать практическую помощь в их освоении.

Множество выступающих перед аудиторией игнорируют те основные законы, которые делают речь эффективной. То, в какой степени вы будете доверять и следовать правилам, которыми мы хотим с вами поделиться, будет определять то, насколько эффективной и убедительной сделается ваша речь. И чем больше вы будете игнорировать их, тем менее живой и яркой она станет. Невозможно переоценить важность этих правил. Они – сама основа успешной речи. «Выберите верные законы, – говорил Наполеон, – и все остальное приложится».

Но следует понимать, что успех публичного выступления не зависит от нескольких устаревших принципов. Для публичного выступления наибольшее значение имеет искренность, сила, чувства и естественность. Вы можете пренебречь чем угодно, но не этим.

Когда вы освоите техники речи, представленные в последующих главах, вы победите монотонность. Отчетливое понимание этих принципов и способность применять их на практике обеспечат огромное разнообразие выразительных средств. Но одно

обдумывание их не принесет особой пользы – вы должны практиковаться, практиковаться и еще раз ПРАКТИКОВАТЬСЯ. Если никто вас не слушает, прислушайтесь к самому себе – вы всегда должны оставаться для себя самым честным и привередливым критиком.

Технические приемы, содержащиеся в последующих главах, придуманы не нами. Все они основываются на тех практиках, которые используют талантливые ораторы и актеры в своей работе. Их основной принцип – естественность и непосредственность важнее предписаний.

Будьте естественны, но не забывайте также оттачивать свои природные навыки, поскольку мы должны стремиться к развитию своей натуры во всех аспектах жизни, в том числе и в речи.

Вопросы и упражнения

1. Каковы причины монотонности?
2. Приведите несколько примеров того, как однообразие проявляется в природе.
3. Приведите несколько примеров того, как монотонность проявляется в повседневной жизни людей.
4. Опишите последствия этого в обоих случаях.
5. Громко прочитайте любую речь, не обращая внимания на ее смысл или силу.
6. После этого повторите ту же речь, предварительно вникнув в ее смысл и «эмоцию». Что изменилось на этот раз?
7. Почему монотонность – одна из самых грубых и распространенных ошибок ораторов?

Глава 3

Акцентирование и нивелирование

*Словом, развивать выразительность...
лучше всего, не держа в голове
конкретные правила, но наполняясь
конкретными чувствами.*

Чарльз С. Болдвин. «Письмо и речь»

Стреляя из ружья со слишком большой кучностью боя, вы вряд ли преуспеете на охоте. То же справедливо и в отношении речи. Рассказчик, который распыляет свою силу и выразительность в предложении случайным образом, не добьется результата. Не каждое слово одинаково важно – только некоторые из них требуют акцентирования.

Мы говорим «масса-ЧУ-сетс» и «минне-А-полис», не выделяя каждый слог, но с выражением подчеркивая ударный и быстро перескакиваем через остальные, не столь важные. Таким же образом необходимо выделять ключевые слова в предложении. В некоторой степени все мы делаем это в обычной речи; но как насчет публичных выступлений? Именно при отсутствии необходимых акцентов монотонность, вызванная недостатком выразительности, проявляется во всей своей «однообразной красе».

Каждое предложение можно рассматривать как одно большое слово, где в качестве слога под ударением выступает ключевое слово. В качестве примера рассмотрим следующее утверждение:

«Судьба определяется не случаем. Она определяется выбором».

Вы можете сказать МАС-СА-ЧУ-СЕТС, выделяя каждый слог, так же как и придать одинаковый вес каждому слову в вышеупомянутом утверждении.

Проговорите громко приведенную фразу, обращая внимание на свои ощущения. Безусловно, вам захочется выделить слово «судьба», поскольку в нем заключена основная мысль утверждения, и вы невольно сделаете это, иначе слушатели могут решить, что, по вашему мнению, судьба *зависит* от случая. Кроме того вы должны будете выделить слово «случай», поскольку оно отражает одну из двух основных идей приведенного выше заявления.

Другая причина, по которой на слове «случай» акцентируется внимание, состоит в том, что оно сильно контрастирует со словом «выбор» в следующем предложении. Очевидно, что автор противопоставляет их намеренно, чтобы сделать фразу более выразительной. Таким образом, мы видим, что противопоставление – одно из основных средств, позволяющих расставить акценты.

Выступая с речью, вы можете подчеркнуть это противопоставление с помощью своего голоса. Если вы хотите обратить внимание на то, что судьба определяется выбором, то лучше вначале сказать, что «СУДЬБА НЕ определяется СЛУЧАЕМ» (окрас шерсти лошади запомнится значительно лучше, если нам не просто скажут, что он белый, но, что «он БЕЛЫЙ, а НЕ ЧЕРНЫЙ»).

Во втором предложении присутствует лишь одно важное слово – «выбор». Это именно то слово, которое отражает основную идею утверждения, и автор строк хотел выделить именно его, противопоставив «судьбе». Таким образом, приведенную выше фразу нужно произносить следующим образом:

«СУДЬБА – определяется НЕ СЛУЧАЕМ. Она определяется ВЫБОРОМ». Перечитайте это утверждение снова, как можно сильнее акцентируя внимание на словах, выделенных прописными буквами.

Практически в каждом предложении присутствуют СЛОВА-ВЕРШИНЫ, которые отражают основные важные идеи. Когда вы покупаете газету, то с первого взгляда можете определить, какие

статьи наиболее важны. Размер букв – важный инструмент редактора, который позволяет расставлять акценты, выделяя одну часть текста крупным шрифтом, а другую – более мелким. В некоторых случаях для этого могут использоваться даже красные строки.

Речь станет только лучше, если выступающий будет «сохранять» внимание аудитории примерно на одном уровне, выделяя только те слова, которые отражают основные идеи и мысли.

Профессиональный оратор заставляет важные слова «выступать», подобно горным вершинам; неважные слова «опускаются», как русло реки. Главные мысли выпирают вверх, как мощные дубы; мысли, которые не несут особой важности, подобно траве устилают подножие дерева.

Из этого мы можем сделать важный вывод: АКЦЕНТИРОВАНИЕ достигается ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЕМ и СОПОСТАВЛЕНИЕМ.

Чтобы выделить слово, произнесите его не так, как произносите другие.

Если вы говорили громко, то проговорите важное слово напряженным шепотом – и вы привлечете к нему должное внимание. Если вы говорили быстро, скажите нужное слово медленно. Если ваша речь шла в низком тоне, «переключитесь» на высокий. Если говорили в высоком, то перейдите к низкому.

Изучите главы «Интонация», «Чувство», «Пауза», «Высота голоса», «Темп». В каждой из них подробно рассказывается, как, используя соответствующие методики, выделять нужные слова.

В этой главе мы рассматриваем только одну форму акцентирования: ту, при которой выделяются важные слова и нивелируются все прочие. Не забывайте: это один из основных приемов, который необходимо постоянно использовать, чтобы добиться желаемого эффекта.

При этом не стоит громкость речи путать с ее выразительностью. Крик – это не синоним убедительности, увлекательности или эмоциональности. Сила, которую следует прикладывать к

выразительному слову, не должна быть исключительно физического характера.

Безусловно, ключевое слово можно произнести громче или тише, но в большей степени необходимо стремиться к содержательности и искренности. Оно должно исходить из самого сердца.

Иногда, для пущей выразительности, допустимо делать упор на каждом слоге, как в следующем примере:

Я ре-ши-тель-но отказываюсь выполнить ваше требование.

В некоторых случаях этот прием можно использовать для целого предложения, подчеркивая каждое слово. Это хороший инструмент для привлечения внимания, обеспечивающий желанное разнообразие. Подобным образом можно эффектно произнести знаменитую фразу Патрика Генри: «Лишите-меня-оков-или-лишите-жизни».

Если вы акцентируете внимание на конкретном слове, публика будет ожидать, что вы противопоставите его чему-либо. Отметьте, как будет меняться значение предложения, когда вы сделаете акцент на разных словах.

- Я собирался купить дом этой весной (*даже если вы – нет*).
- Я СОБИРАЛСЯ купить дом этой весной (*но что-то помешало*).
- Я собирался КУПИТЬ дом этой весной (*вместо того, чтобы снимать квартиру как раньше*).
- Я собирался купить ДОМ этой весной (*а не автомобиль*).
- Я собирался купить дом ЭТОЙ весной (*а не следующей*).
- Я собирался купить дом этой ВЕСНОЙ (*а не осенью*).

Важно понимать, что не существует жестких правил акцентирования. Не всегда представляется возможным определить, какое слово необходимо выделить, а какое – нет.

Используя разные акценты, люди могут интерпретировать речь по-разному. Невозможно точно сказать, какое толкование фразы

является верным.

Об этом важно помнить, выполняя приведенные ниже упражнения.

Вы должны прислушаться к своему внутреннему голосу и делать то, что принесет максимальную пользу.

Вопросы и упражнения

1. Что такое акцентирование?
2. Приведите пример того, как можно нарушить монотонность речи.
3. Как этого можно достичь с помощью голоса?
4. Какие слова нужно акцентировать, а какие нивелировать в предложении?
5. Произнесите несколько раз какое-либо предложение, каждый раз выделяя разные слова и отмечая, как меняется смысл фразы.
6. Каковы последствия недостатка выразительности?
7. В каком случае допустимо выделять каждое слово в предложении?
8. Отметьте, какие слова акцентируются, а какие нивелируются в услышанном вами разговоре или речи. Акценты были выставлены правильно? Почему? Можете ли вы предложить вариант лучше?
9. Вырежьте из газеты или журнала статью или заметку о каком-либо происшествии. Отметьте, какие слова следует акцентировать, и возьмите ее с собой в аудиторию.

Глава 4

Тональность и высота голоса

Речь – это просто модифицированная форма пения: принципиальная разница между ними лишь в том, что при пении гласные буквы «тянутся» дольше, а промежутки между словами – короче, тогда как в речи слова произносятся в, грубо говоря, тонах «стаккато»: гласные звуки специальным образом не «удлиняются», а паузы между словами возрастают. Тот факт, что при пении используется более широкий диапазон тонов, все равно не позволяет принципиально отделить его от обычной речи. В речи также проявляется многообразие тонов. Даже в простом разговоре, как показали мои исследования, используется от трех до шести разных полутонов, а у некоторых людей этот диапазон превышает октаву.

Уильям Шенпергрэлл. «Популярная наука»^[43]

Под высотой голоса, как известно, мы понимаем относительную позицию вокального тона – высокую, среднюю, низкую или любую другую промежуточную. Выступая на публике, мы произносим в одном тоне не только восклицания и односложные слова (О! и т. п.), но и группы слогов, слов и даже предложений. Красноречивый

оратор изменяет не только высоту отдельных слогов (обратите внимание на главу 7 «Интонация»), но и использует различные тона для разных групп слов и предложений. Именно этому посвящена настоящая глава.

Каждое изменение мысли требует изменения высоты голоса

Не важно, следует ли оратор этому правилу сознательно, бессознательно или подсознательно, но оно является логической основой грамотных изменений тона голоса. И тем не менее именно его нарушают чаще прочих. Преступник может пренебречь законами штата и избежать наказания, но тот оратор, который нарушит данное правило, в любом случае поплатится за это как минимум потерей красноречия, а его ни в чем не повинные слушатели будут вынуждены терпеть монотонную речь.

Варьирование высоты голоса – камень преткновения не только для подавляющего большинства начинающих ораторов, но также и для многих более опытных людей. Эта проблема проявляется особенно сильно, когда произносится речь, заученная наизусть.

Чтобы понять, как звучит выступление при одинаковой высоте тона, сыграйте несколько десятков раз одну и ту же ноту на пианино. Ваш голос обладает огромным диапазоном тонов – от самых высоких до самых низких. Нет никакого оправдания тому, кто, обладая всем этим многообразием звуков, оскорбляет слух и вкус аудитории, упорно употребляя только один из них.

Естественная смена высоты голоса

Стараясь сделать речь красноречивой, мы должны постоянно возвращаться к природным истокам. Прислушайтесь – по-настоящему прислушайтесь – к пению птиц.

Чьи песни звучат приятнее для уха: тех наших пернатых друзей, которые обладают красивыми голосами и малым диапазоном, или тех, кто не только отличаются внушительными вокальными данными, но и используют ноты в различных комбинациях? Даже самое

прекрасное щебетание, повторяемое без изменений, может быть невыносимо для слуха.

Дети редко произносят звуки с одной и той же высотой голоса. Прислушайтесь к спорам ребятни на улице и обратите внимание на постоянные изменения высоты тона. Обычная речь большинства взрослых людей также полна приятного разнообразия.

Представьте, как кто-то произносит приведенную ниже фразу, и оцените правильность тонового рисунка. Помните, на данном этапе мы рассматриваем не интонацию отдельных слов, а общую высоту голоса, в которой произносятся фразы.

(Высокий тон) *«Я хотел бы отправиться в отпуск завтра, (ниже) хотя у меня остается еще много незаконченных дел. (Выше) Тем не менее, если я буду ждать, пока не освобожусь, – то никогда не уеду».*

Произнесите ее в соответствии с подсказками, а потом – на одной высоте, как сделало бы большинство рассказчиков. Обратите внимание, насколько правдивее звучит первый вариант.

Учитесь говорить исключительно в разговорном тоне, и изменяйте высоту голоса по несколько раз. Практикуйтесь, пока соседи не решат, что вы разговариваете с другом, а не повторяете заученный наизусть монолог. Если вы сомневаетесь в убедительности своей речи, произнесите ее перед хорошим знакомым и поинтересуйтесь у него, напоминает ли та заученный текст. Если он ответит утвердительно, значит, что-то не так.

Каждый оратор должен уметь правильно изменять высоту голоса. Однако помните, что освоение данного выразительного средства потребует от вас терпения и упорных тренировок.

В обычном разговоре вы сначала обдумываете мысль, а потом подбираете слова, чтобы ее выразить. Если вы будете выступать с заранее подготовленной речью, то волей-неволей станете сначала произносить слова и только потом обдумывать их смысл – и многих ораторов совершенно не смущает этот факт. Между тем обратный процесс приводит к обратному результату. Возвращайтесь к

природным истокам в своих выразительных средствах и добьетесь успеха.

Прочитайте приведенный ниже отрывок, особо не вдаваясь в его смысл. После этого повторите его снова, обращая особое внимание на мысли, которые у вас при этом возникают. Проникнитесь идеей текста, постарайтесь выразить ее наиболее полно. Представьте, что вы стоите перед аудиторией. Окиньте уверенным взглядом их лица и произнесите эти слова. Если вы следовали данным советам, то через некоторое время заметите, что часто меняете высоту своего голоса.

Мужчин убивает не работа; их убивает стресс. Работа не вредит здоровью; вы не сможете нагрузить человека больше, чем он способен снести. Стресс – вот та ржавчина, которая поражает клинок. Машины разрушает не вращение, а трение.

Генри Уорд Бичер

Изменение высоты голоса привлекает внимание

Это крайне важная мысль. Использование разнообразных тонов подогревает интерес слушателей. Но один из самых действенных способов сделать речь более выразительной или добавить нестандартный акцент – это неожиданно и сильно изменить высоту голоса. Большой контраст всегда привлекает внимание.

(Высокий тон) *«Чего же ждать от Конгресса дальше?»* (Низкий тон) *Не знаю».*

Благодаря такому внезапному изменению высоты голоса во время выступления доктор Ньюэл Дуайт привлек пристальное внимание слушателей.

Вы можете поменять тона местами, сохранив эффект акцентирования, но при этом слова будут восприняты не столь серьезно. Таким образом, любой метод позволяет добиться выразительности в речи, когда его применяют с умом и пониманием принципов действия.

Стремясь добиться контраста, важно избегать крайностей. Большинство ораторов делают голос слишком высоким. Шекспир говорил, что мягкий, нежный, низкий голос является «добродетелью для женщины»; то же справедливо и в отношении мужчин. Голосу нет нужды быть высоким, чтобы звучать мощно или приятно.

В заключение позвольте еще раз напомнить вам о важности использования разнообразных тонов. Когда вы поете, то повышаете и понижаете голос, сначала берете одну ноту, а потом – другую, ниже или выше первой. Применяйте тот же принцип во время выступлений.

Вы должны полагаться на здравый смысл и чувство вкуса, которые подскажут вам, когда стоит использовать низкий, когда средний, а когда – высокий тон.

Вопросы и упражнения

1. Назовите два способа, позволяющие добиться разнообразия и убедительности в речи.

2. Почему во время выступления необходимо часто менять высоту голоса?

3. Определите, в каком тоне вы обычно выступаете. Не слишком ли он высок?

4. Каким голосом (высоким или низким) мы выражаем следующие состояния и эмоции? Какие из них можно показать и тем и другим?

Волнение. Торжество. Поражение. Печаль. Любовь. Озабоченность. Страх.

5. Обратите внимание на то, как мы естественным образом меняем высоту голоса, когда произносим вводный оборот:

Я увидел – а вернее, почувствовал, – что девушка была ко мне равнодушна.

6. Произнесите приведенные ниже строки, используя наиболее подходящие, на ваш взгляд, тона. Предложите по два варианта для каждого примера. Какой из них, по вашему мнению, лучше подходит и почему?

Что я получил от тебя? Ничего.

Подписать это соглашение – значит навлечь на себя позор.

Он не принял во внимание одно крайне важное обстоятельство – свою совесть.

7. Составьте график изменения высоты голоса в выбранном разговоре. Были ли эти изменения тонов правильными? Почему?

Помните, что два предложения или две части одного и того же предложения, которые содержат разные мысли, невозможно эффективно подать в одном и том же ключе. Позвольте повториться – каждое существенное изменение идеи должно сопровождаться существенным изменением высоты голоса. То, что покажется новичку значительным изменением тональности, на самом деле будет немногим отличаться от монотонности. Учитесь выражать одни мысли очень высоким голосом, а другие – крайне низким. РАСШИРЯЙТЕ СВОЙ ДИАПАЗОН. Вам пригодятся практически все тона.

Глава 5

Темп голоса

*Он словом Божьим в нас разжег
Восторг и интерес.
То быстр, то спокоен слог,
А сам – устатка без.*

Роберт Бернс. «Святая Ярмарка»

Латынь завещала нам слово, которое не имеет точного эквивалента в английском языке, поэтому мы переняли его без изменений – это слово «*tempo*». Оно означает «скорость движения», которая в свою очередь определяется отношением пройденного пути к затраченному времени.

Темп является крайне важной составляющей речи – если оратор произносит все слова с одинаковой скоростью, то лишает себя одного из главных средств акцентирования. И питчер^[44] в бейсболе, и боулер^[45] в крикете и подающий в теннисе подтвердят важность своевременного изменения скорости – смены темпа – подачи мяча. То же должен делать оратор в своей речи.

Изменение темпа делает речь естественной

Крайне важно добиться естественности или, по крайней мере, кажущейся естественности речи (о чем говорилось в главе «Грех однообразия»), и постоянная смена темпа играет при этом очень большую роль. Оратору следует учиться варьировать скорость речи так, как это делают театральные актеры.

Произнесите первое предложение приведенного ниже примера в медленном темпе, а второе – в быстром и обратите внимание на то, насколько естественно они прозвучат. После этого проговорите их с одинаковой скоростью и сравните с предыдущим вариантом.

Куда же я подевал свой нож? А, вспомнил – я отдал его Мэри.

Здесь мы видим, что скорость речи часто может меняться в рамках одного и того же предложения – разный темп используется не только для отдельных слов, групп слов, групп предложений, но и для обширных фрагментов выступлений.

Изменение темпа как средство акцентирования

Любое существенное изменение темпа делает речь более выразительной и привлекает внимание. Вы можете практически не замечать, что поезд движется, при том что он несется по рельсам со скоростью 140 км/ч, но стоит ему резко затормозить до 20 км/ч, и вы, несомненно, заметите это. Во время обеда вы можете забыть, что на кухне играет музыка, но как только ее темп сильно изменится, вы, по крайней мере, обратите на это внимание.

Так же можно расставлять акценты и в предложениях. Если вы хотите обратить особое внимание аудитории на определенную мысль, то резко измените темп, и слушатели просто не смогут пропустить ее мимо ушей. В одной пьесе современного драматурга есть следующая строчка:

«Я хочу, чтобы ты запомнил, что я скажу. Я хочу, чтобы ты помнил об этом до конца своих... – мне плевать, что у тебя есть револьвер». Часть, предшествующая тире, произносится в очень медленном темпе, оставшийся фрагмент – буквально на скорости света, поскольку персонаж в этот момент выхватывает револьвер. Эффект был настолько выразительным, что строки не стерлись из памяти даже через полгода после посещения театра, тогда как большинство пьес забываются очень быстро.

Наблюдательный человек может заметить, что этот принцип используется хорошими театральными актерами, когда необходимо сделать речь более выразительной. Но помните, что данный инструмент следует применять в подходящих местах, иначе эффект окажется просто-напросто нелепым. Слишком большое количество ораторов пытаются обратить внимание слушателей на незначительные вещи.

Чтобы определить, в какой момент нужно изменить темп речи, следует в большей степени полагаться на свои ощущения, нежели на правила, сформулированные другими людьми. Зачастую неважно, какая часть предложения произносится медленно, а какая – быстро. Главное – стремиться к изменению как таковому.

Но меняйте темп осторожно, чтобы не сделать его слишком быстрым. Новички часто допускают подобную ошибку. Темп, как и диету, лучше делать разнообразным.

Вопросы и упражнения

1. Определите понятие темпа.
2. Что подразумевается под сменой темпа?
3. Чего можно этим добиться?
4. Назовите три способа, позволяющие сделать речь разнообразной и убедительной.
5. Отметьте, как надо меняется темп в обычном разговоре. Речь при этом звучит естественно? Почему? Приведите примеры.
6. Как правило, при волнении, радости или сильном гневе человек говорит в быстром темпе, тогда как печаль и чувство глубокого достоинства выражаются, в основном, в медленном. Попробуйте произнести геттисбергскую речь Абраама Линкольна в быстром темпе или какую-либо речь Патрика Генри в медленном и обратите внимание на то, как нелепо это прозвучит.
7. Произнесите приведенный ниже отрывок несколько раз, тщательно отмечая места, в которых необходимо изменить темп.

Экспериментируйте, внося разнообразие. Какой вариант, на ваш взгляд, лучше всего отражает смысл речи?

Дань уважения Геттисбергскому кладбищу

Восемьдесят семь лет назад наши деды и отцы основали на этом континенте новую нацию, базирующуюся на принципах свободы и равенства всех людей от рождения. В настоящий момент мы вовлечены в великую Гражданскую войну, проходя через тяжелые испытания, которые могли бы сломить любую другую не менее достойную нацию.

Мы повстречались на великом поле битвы. Мы собрались, кроме всего прочего, чтобы отдать дань тем, кто пожертвовал своими жизнями ради благополучия нации. Мы совершаем благородное и праведное дело. Но надо признаться, что не в нашей власти освятить эту землю. Храбрецы, живые и павшие, что сражались здесь, уже сделали это, и нам нечего добавить или отнять. Мир вряд ли услышит или запомнит наши сегодняшние слова, но их подвиг никогда не будет забыт.

Теперь это наша обязанность – взять на себя бремя, которое они с честью несли до сих пор. Это наша обязанность – посвятить себя великой задаче, которую они нам оставили, ибо мы унаследовали их безграничную преданность славной цели, которой эти благородные люди отдали все свои силы без остатка; ибо мы твердо убеждены в том, что их жертва не должна стать напрасной; ибо наша нация должна, с Божьей помощью, заронить семена новой свободы, а народная власть не должна исчезнуть с лица Земли.

Авраам Линкольн

Глава 6

Пауза и убедительность

Истинная задача художника слова – это вплести собственный смысл, оборачивая его вокруг самого себя, таким образом, чтобы каждое предложение, одно за другим, вначале превращалось в подобие узла, а потом, после раскрытия основного смысла, самостоятельно развязывалось и раскрывалось.

Джордж Сэнтсберри. «Эссе на разные темы»

...Пауза... имеет особое значение, выраженное в тишине; другими словами, когда перестает звучать голос, начинает играть музыка ритма... Чтобы научиться управляться со всеми ее тонкостями и противовесами, требуется та же чуткость слуха, на которой основывается любая безупречная ритмическая структура текста. В отсутствие противовесов, когда пауза повисает неожиданно... возникает ощущение нарушения хода мысли и недосказанности, будто из

предложения выпал нужный штифт или скоба.

Джон Ф. Дженун. «Основные законы риторики»

Пауза во время выступления – не просто тишина, это тишина, которой намеренно придали выразительность.

Когда кто-то говорит «Для меня-ээ-огромная честь-ммм-получить-ээ-возможность выступить перед вами сегодняшним вечером и-ээ-ээ-должен сказать-ммм», – он не использует паузы; он запинается. В некоторых случаях выступающий человек может быть красноречивым вопреки этим огрехам – но никак не благодаря им.

Между тем один из главных способов сделать свою речь красноречивой – это использовать паузу до, после, или до и после важного слова или фразы. Невозможно выразительно окрасить речь, поступаясь одним из основных принципов, который превращает обычных слушателей в красноречивых ораторов. Отрабатывайте этот мощный прием, пока не овладеете им в совершенстве.

Один человек, выступая в защиту другого, произнес: «Этот человек, друзья мои, принес эту благородную жертву – во имя нас с вами».

Пауза удивительным образом делает это утверждение более убедительным, правда? Обратите внимание на то, как оратор сосредоточил силу своего заявления и внимание слушателей на словах «во имя нас с вами». Повторите это предложение без паузы. На этот раз оно звучит менее убедительно?

Разумеется, во время подобной сознательной паузы выступающему необходимо сконцентрироваться на той мысли, на которую он хочет обратить внимание. Он не должен позволить своим мыслям «уплыть» даже на мгновение – ему следует как

можно сильнее сосредоточиться на той мысли, которую он хочет донести до аудитории.

В связи с этим важно уметь концентрироваться – без этого ни одна пауза не достигнет своей цели.

Грамотное применение пауз позволяет достигнуть одного из четырех результатов (или каждого из них):

1. Пауза позволяет оратору набраться сил перед финальным аккордом.

Молчание называют отцом речи. И это вполне справедливо. К сожалению, слишком большое количество публичных речей – безотцовщины. Они слоняются вокруг да около без остановки или передышки. Слово ручей из одноименного стихотворения Альфреда Теннисона, они струятся без конца. Прислушайтесь к детям, полицейскому на улице, застольной беседе и услышите произвольные паузы, которые естественно возникают в речи. Когда мы предстаем перед аудиторией, то забываем о наших природных способностях и для достижения выразительности стараемся использовать искусственные средства. Возвращайтесь к природным истокам – в том числе к паузе.

2. Пауза делает слушателей более восприимчивыми.

Герберт Спенсер утверждал, что вся Вселенная находится в движении. Так и есть – и каждое движение во всей своей красе является ритмичным. Передышка – это часть ритма. Сделайте паузу и позвольте аудитории немного ослабить внимание. И то, что вы произнесете после этого, вызовет значительно больший эффект.

Если деревенский житель приедет погостить к родственникам в город, то его будут настораживать звуки проезжающих машин, при том, что «матерый» горожанин не обратит на это никакого внимания. Из-за постоянного потока машин внимание последнего притупилось – в отличие от человека, который редко приезжает в город и будет постоянно находиться настороже. Для него шум возникает после

длительной паузы; отсюда и такой значительный эффект. Вы сможете привлечь внимание аудитории точно таким же образом. Примите это как непреложную истину и используйте этот принцип на практике – делая паузы. Повторим еще раз: мысль, которая следует за паузой, привлекает повышенное внимание. Наблюдайте за природой, изучайте ее законы и не противьтесь им в своей речи.

3. Пауза порождает напряженное ожидание.

Напряженное ожидание делает нашу жизнь более интересной; то же справедливо и в отношении речи. Пьеса или роман зачастую теряет бóльшую часть своей увлекательности, если вы знаете все сюжетные ходы наперед. Мы любим гадать, что же произойдет дальше. Способность вызывать напряженное ожидание помогает женщинам добиваться своего от мужчин. Цирковой акробат использует тот же прием, когда, намеренно совершив несколько неудачных попыток, в конце концов все же исполняет трюк. Даже та нарочитая манера, в которой он проводит предварительные попытки, подогревает наш интерес – нам нравится находиться в предвкушении. Нам нравится не просто ждать, для нас важно и то, что мы получим в результате. Если бы рыба клевала постоянно, то рыбалка лишилась бы львиной доли своей увлекательности.

Таким образом, пауза – ценный инструмент в руках искусного оратора, предназначенный наращивать и поддерживать напряженное ожидание. Однажды во время одного из своих выступлений мистер Брайан^[46] произнес: «Для меня было большой честью слушать речь», – и он умолк, вынудив аудиторию на секунду задаться вопросом, чью речь было честью слушать – «великого евангелиста», – и он снова сделал паузу. Мы узнали немного больше про человека, выступление которого он слушал, но все еще терялись в догадках, о каком евангелисте идет речь, и тогда он закончил: «Дуайта Л. Муди». Мистер Брайан снова сделал небольшую паузу и продолжил: «Я пришел, чтобы сказать» – и снова умолк, заинтриговав аудиторию на мгновение, а потом продолжил – «что

он является величайшим проповедником нашего времени». Заменяв паузы двойным тире, получим следующую фразу:

«Для меня было большой честью слушать – великого евангелиста – Дуайта Л. Муди. – Я пришел, чтобы сказать – что он является величайшим проповедником нашего времени».

Неумелый оратор протараторил бы эту фразу без пауз и интриги, и она прошла бы для аудитории незамеченной. Именно использование подобных маленьких хитростей отличает хорошего оратора от плохого.

4. Делая паузу после важной идеи, вы даете слушателям время «переварить» ее.

Любой фермер из Миссури подтвердит, что если в небольшой промежуток времени выпадет слишком много осадков, то это отрицательно скажется на урожае и приведет к заводям. Речь, подобно дождю, не принесет никакой пользы, если ее невозможно будет усвоить из-за слишком высокой скорости.

Если вы подкинули аудитории серьезную идею, сделайте паузу на секунду-другую и дайте им «переварить» ее. Посмотрите, какой эффект она оказала. Не спешите. Не позволяйте своей речи походить на тех туристов, которые пытаются посмотреть весь Нью-Йорк за день. Они проводят пятнадцать минут, бегло разглядывая шедевры в Метрополитен-музее, десять минут – в Музее естественной истории, забегают на секунду в Аквариум, проносятся в спешке мимо Бруклинского моста, бегут в зоопарк, на обратном пути посещая Мавзолей Гранта, а потом говорят «я посмотрел Нью-Йорк». Если вы будете проноситься мимо важных мыслей без пауз, то у вашей аудитории составит лишь смутное представление о том, что вы хотели сказать.

Не экономьте время, у вас его столько же, сколько и у самых богатых людей на планете. Ваша аудитория подождет вас. Поэтому

не стоит спешить. Тишина – одна из самых красноречивых вещей в мире. Научитесь с ней управляться и используйте в речи, делая паузы.

* * *

В приведенных ниже предложениях двойные тире стоят там, где использование паузы принесет наибольший эффект. Разумеется, вы можете проигнорировать некоторые из них и добавить другие – каждый рассказчик волен трактовать текст по-своему; это в значительной степени зависит от личных предпочтений. Множество великих актеров великолепно сыграли Гамлета, при этом каждый по-своему. Кто из них сыграл лучше – лишь вопрос вкуса. Вы добьетесь наибольшего успеха, если рискнете самостоятельно выбрать курс и проложите собственную тропу.

Небольшая передышка – мы словно ненадолго оказались в оазисе посреди пустыни – и раз! – призрачный караван вернулся в небытие, из которого вышел. – Ох, поспешим!

Мирские надежды мужчин, на которые те уповают, – обращаются в прах – или помогают им в брэнной жизни;– но, подобно снежинкам над пыльным ликом пустыни, – искрятся немногим больше часа – и тают.

Птица времени порхает недолго, – и она уже начала махать крыльями.

Вы поймете, что пунктуация не имеет ничего общего с паузами. Вы можете очень быстро пронестись мимо запятой, но сделать долгую паузу там, где нет никаких знаков препинания. Смысл фразы играет более важную роль, чем пунктуация. При расстановке пауз вы должны руководствоваться только им.

Тем не менее хотим предостеречь вас: не перебарщивайте с паузами. Иначе ваша речь станет грузной и высокопарной. И не думайте, что пауза может превратить банальные мысли в великие и ценные идеи. Чтобы пауза получилась выразительной, ей должна предшествовать или следовать за ней мысль, которая хоть чего-то стоит, или, по крайней мере, та идея, которая выделяется из череды других.

Вопросы и упражнения

1. Назовите четыре способа сделать речь разнообразной и убедительной.
2. Каких четырех результатов можно добиться с помощью паузы?
3. Обратите внимание на паузы в беседе, представлении или речи. В каком месте их лучше всего поставить? Приведите примеры.
4. Произнесите приведенные ниже отрывки без пауз. Затем проговорите их правильно и обратите внимание на изменения.

Вскоре ночь пройдет; и тогда Страж в крепости Свободы тревожно спросит: | «Караульный, куда пропала ночь?», и ответом ему будет | «Смотри, показалось утро».

Зная о цене, которую мы должны заплатить, | о жертвах, | которые должны принести, | о тяготах, | которые придется испытать, | о нападениях, | которые мы должны отразить, | прекрасно осознавая все это, | мы все же поступили на службу, | чтобы вступить в бой. | Ибо наша цель – благородна, | и мы точно знаем, что победим. |

С готовностью, | а не против воли, | с уверенностью в душе, | а не с поникшим сердцем, мы выступили сегодня против угнетателей народа. | Тот вызов, который был нам брошен, был брошен и нашим отцам. | Они ответили на него, так ответим же и мы.

*Альберт Дж. Беверидж. Из речи в качестве временного
председателя Прогрессивного Национального Собрания,
Чикаго, 1912*

Глава 7

Интонация

*Как нежен звук колоколов тех
сельских,
Что переменно слух наш
Услаждает; то обращаясь в тишину,
То громче все играя,
Простой и звучный, будто бури глас!
Легко и скоро открывает клетки,
В которых Память крепко спит.*

Уильям Купер. «Задача»

Герберт Спенсер отмечал, что интонация, под которой он подразумевал модуляцию тонов голоса рассказчика, «является живым отражением состояния души». Истинность этого тезиса подтверждается тем, что даже малейшие оттенки голоса правдивее слов могут поведать нам об эмоциях, которые испытывает человек. Выразительность языка увеличивается буквально в разы благодаря этой едва различимой градуировке вокальных тонов, которую мы называем интонацией.

Смена высоты голоса в рамках одного слова даже более важна, чем при переходе от одной фразы к другой, поскольку в этом случае она происходит более плавно. Более того, невозможно освоить одно без другого. Голые слова сами по себе являются просто кирпичиками – интонация складывает из них мостовую, гараж или собор. Благодаря силе интонации изменяется значение слов, ее важность

подтверждается расхожей фразой «Главное не то, что вы скажете, а то – как вы это сделаете».

Если вы захотите говорить на иностранном языке без акцента, то самым последним освоите именно этот наиболее выразительный элемент речи, а для родного языка его правильное использование является основой естественной и живой речи. При отсутствии различных интонаций язык становится безжизненным и скучным.

Существует два вида интонаций – восходящая и нисходящая, хотя они могут быть также разбиты на подвиды или применяться в различных сочетаниях для создания множества разнообразных модуляций, таких как:

- резкое повышение;
- плавное повышение;
- устойчивая интонация;
- плавное снижение;
- резкое снижение;
- резкое повышение и снижение;
- резкое снижение и повышение;
- пульсирующая интонация.

Можно бесконечно долго приводить всевозможные варианты, которые служат наглядным примером огромного многообразия комбинаций этих двух простейших интонаций голоса. Невозможно перечислить все интонации, которые могут использоваться для выражения различных оттенков мыслей и чувств. Здесь можно дать несколько советов, но самый действенный способ освоить ее – это наблюдать, экспериментировать и практиковаться.

К примеру, возьмите обычное предложение «А, он в порядке». Подумайте, как в данном случае можно применять восходящую интонацию, чтобы выразить вежливое сомнение, неуверенность или сдержанную похвалу. После этого отметьте, как те же самые слова, произнесенные с ниспадающей интонацией, могут отражать уверенность, добродушное одобрение или восторженную похвалу и т. п.

В целом, когда мы замечаем, что голос повышается, начинаем слышать в нем сомнения и неуверенность, тогда как решительное понижение интонации показывает, что вы уверены в своих словах. Новичкам не нравится, когда им говорят, что «вы выступили не так уж плохо», с возрастающей интонацией. Если произнести эти слова с ниспадающей интонацией, то они прозвучат более убедительно.

Представьте, что прощаетесь с человеком, с которым скорее всего встретитесь завтра. После этого вообразите, что расстаетесь с близким другом, с которым никогда больше не увидите. Отметьте, насколько разной будет ваша интонация.

Фраза «Я замечательно провела время», произнесенная легкомысленной женщиной во время формального обеда, звучит совершенно иначе, чем те же слова, произнесенные возлюбленными, которые наслаждаются временем, проведенным вместе. Произнесите ее так, как она должна звучать в каждом из случаев, и отметьте разницу.

Вы должны четко понимать, что интонация должна использоваться большей частью для придания отдельным словам незначительных и легких оттенков и ни в коем случае не для общего повышения или понижения тона предложения. Хотя некоторые фразы могут эффективно подаваться даже с такой интонацией.

Соблюдайте осторожность, чтобы не переборщить с интонацией. Использование слишком большого количества модуляций приводит к неприятному или излишне театральному эффекту. Естественную выразительность и непреднамеренный бурлеск разделяет тонкая грань. Проанализируйте тональность своей речи. Выберите простое выражение вроде «О, нет!», или «А, понятно», или «И вправду» и путем тщательных наблюдений и экспериментов посмотрите, как много смысловых оттенков можно передать интонацией. Подобная здоровая практика даст вам больше, чем толстые фолианты правил. Но не забудьте прислушаться к собственному голосу.

Вопросы и упражнения

1. Определите собственными словами понятия (а) темпа, (б) модуляции, (в) интонации, (г) акцентирования.
2. Назовите пять способов сделать речь разнообразной и убедительной.
3. Какие душевные состояния выражает ниспадающая интонация? Постарайтесь перечислить их все.
4. Сделайте то же для возрастающей интонации.
5. Как изменяется голос при: (а) удивлении? (б) стыде? (в) ненависти? (г) исполнении своих формальных обязательств? (д) воодушевлении?
6. Повторяйте какое-либо предложение несколько раз и, используя разнообразные интонации, меняйте его значение при каждом новом прочтении.
7. Обратите внимание на то, как разные интонации используются в речи или разговоре. Они наилучшим образом передают смысл высказываний? Проанализируйте их и предложите там, где необходимо, более грамотные варианты.
8. Подумайте, как лучше произнести следующие фразы:
 - *Джентльмен закончил? Он освободился?*
 - *И сказал Бог, Да будет свет: и стал свет.*
9. Придумайте косвенный вопрос и произнесите его с подходящей интонацией.
10. Всегда ли прямые вопросы следует произносить с восходящей интонацией? Приведите примеры.
11. Приведите примеры того, как с помощью интонации можно выделить конец выражения или речи.
12. Как с помощью интонации показать, что фраза не закончена?
13. Приведите примеры того, какая интонация должна использоваться для выражения: (а) трепета, (б) колебаний и (в) сомнений.
14. Покажите, как можно добиться контраста в речи благодаря изменению интонации.

15. Используйте восходящую и нисходящую интонацию, произнося выделенные курсивом слова. Укажите, какой из вариантов предпочтительнее.

- Господа, я *готов*, нет, я *полон решимости* высказать свои мысли.
- Сеется тело *душевное*, восстает тело *духовное*.

Глава 8

Концентрация во время выступления

Внимание – это микроскоп для взгляда в самого себя. Его сила может быть велика или мала, а угол обзора – узок или широк. Когда прикладывается большая сила, внимание сосредоточивается в очень малой области, но его эффективность возрастает в разы. При этом в поле зрения попадает всего несколько вещей, но они изучаются «вдоль и поперек»... Умственные силы и деятельность (не важно – при восприятии ли или формировании мыслей), таким образом, концентрируются, производя эффект, подобный солнечным лучам, которые сводятся увеличительным стеклом в одну точку. Объект освещается, нагревается, а потом – загорается. Впечатления настолько сильно врезаются в память, что их становится невозможно искоренить. Такое внимание является основным условием продуктивного умственного труда.

Даниэль Патнэм. «Психология»

Очевидно, что сознание в значительной степени отвлекается от одной мысли в момент, когда сосредоточивается на другой. Насколько пагубная, настолько и распространенная ошибка

ораторов заключается в том, что они пытаются обдумать последующее предложение, произнося текущее. Таким образом их внимание «уплывает», в результате они начинают предложение «за здоровье», а заканчивают «за упокой».

В хорошо написанной речи «ударные» слова располагаются обычно в конце предложения. Но их не получается выделить, если внимание снижается в результате слишком раннего перехода к тому, что следует далее. Сосредоточьте всю свою умственную энергию на предложении, которое произносите в текущий момент. Помните, что внимание аудитории шаг за шагом следует за вашим, и если вы переключаетесь с того, что говорите, на то, что собираетесь сказать, внимание слушателей также перескочит вперед. Они без сомнения (хоть и неосознанно) перестанут придавать значение вещам, к которым вы сами относитесь с пренебрежением.

Таким образом, произнося одно предложение, не спешите обдумывать следующее. Погружайтесь в предложение, которое произносите в текущий момент, с головой. Если за вашими словами будет стоять душевная, естественная, спонтанная часть самого себя, то высказывание будет живым и непосредственным. Слова – лишь конечный результат. Не пытайтесь достичь результата, игнорируя причины его появления.

Задавались ли вы вопросом, как сконцентрироваться?

Концентрироваться нужно, решительно отвлекаясь от всего прочего. Если вы обращаете много внимания на боль, которую испытываете, то она усиливается. Как говорится, кто за счастье борется, тому оно и клонится. Если вы сосредоточитесь на ударах, то станете играть в теннис намного лучше. Сконцентрироваться – значит просто отвлечься от всего, кроме нужной мысли. Если вы не можете этого сделать, значит, что-то не так – займитесь данным вопросом в первую очередь. Разберитесь с причиной – и симптом пропадет. Развивайте свою волю, сначала планируя что-то, а потом – исполняя задуманное любой ценой. Сконцентрируйтесь – и вы

добьетесь своего.

Вопросы и упражнения

1. Выберите несколько предложений; произнесите их сначала неправильно, обдумывая одно предложение, пока произносите другое; после этого уделите должное внимание акцентированию конца каждого предложения.

2. Как пауза связана с концентрацией?

3. Подумайте, почему концентрация естественным образом помогает оратору изменять высоту голоса и темп, а также варьировать выразительные средства.

4. Изучите внимательно одну из речей, приведенных в приложении к данной книге, чтобы проникнуться ее смыслом и духом. После этого произнесите ее, концентрируясь исключительно на той мысли, которую выражаете в текущий момент – не думайте о предложении или мысли, которая следует далее. Половина проблем человечества проистекает из страха перед надуманными трудностями. Избегайте этого в речи. Сделайте концовку предложения такой же мощной, как и его начало. **СКОНЦЕНТРИРУЙТЕСЬ.**

Глава 9

Сила голоса

*Отчасти
Разумно равнодушным оставаться;
Приводят к бедам пламенные
страсти.
По мненью света, тот, кто обуян
Энтузиазмом, – тот морально пьян.*

Джордж Байрон. «Дон Жуан»^[47]

Представьте, что вы пришли на пьесу, которая казалась интересной, но она не захватила и не тронула вас. По сути, она не смогла «заразить» вас, у нее не получилось «распространиться» за пределы сцены. Для публики представление не стало потрясением, оно не привело к всплеску эмоций – оно вообще не вызвало никаких чувств.

Безусловно, подобные неудачи терпят не только актеры, но и ораторы. Цель каждого выступления – оказать влияние на публику, и если оно не может затронуть чувств слушателей – а выразительные средства подобраны верно, – то нет смысла повторять его снова; вскоре на него совсем никто не придет.

Что такое сила?

Следует различать внутреннюю и внешнюю силу. Одна из них является причиной, а другая – следствием. Одна – духовного характера, а другая – физического. В этой связи следует различать

душевную силу – мощь человека, исходящую изнутри и проявляющуюся вовне, и его телесные возможности.

Следует не только различать человеческую и «животную» силу, но также не нужно путать ее сущность с некоторыми вещами, которые могут – или нет – сопутствовать ей. К примеру, громкость голоса не является синонимом силы, хотя крик иногда может сопровождаться силой. Вопли никогда не сделают речь убедительной, хотя есть моменты – именно моменты, а не минуты, – когда громкий голос может придать речи грандиозную силу.

То же относится к резкому изменению темпа – хотя сила может проявляться и в этом.

Сила – это одновременно и причина, и следствие. Внутренняя сила, которую следует отличать от внешней, базируется на четырех компонентах, действующих последовательно. В первую очередь, сила произрастает из уверенности. Чтобы добиться убедительности в речи, вы должны быть уверены в истинности, важности, значимости того, что говорите. Ваши слова должны максимально точно соответствовать вашим взглядам, чтобы захватить аудиторию. Уверенность убеждает.

Как убежденность в собственной правоте влияет на человека? Ответ заключен в самом вопросе – он испытывает ее: она порождает эмоциональное напряжение. Посмотрите на портреты или фотографии Теодора Рузвельта или Билли Сандея^[48] в действии – ключевое слово здесь «действие». Обратите внимание на напряжение, которое переполняет их мышцы, на тугие линии сухожилий, которые проходят по всему телу в момент эмоциональной кульминации. Моральная и физическая силы схожи в том, что и та и другая сопровождаются крайней напряженностью, высокой концентрацией силовых линий тела.

Исходящая из подобной убежденно-напряженности сила переносит состояние оратора на публику. Основная цель выступления является «хребтом» силы; без нее речь становится вялой – она может сверкать, но это будут лишь блики на

поверхности мягкотелой медузы. Вы должны как можно скорее обрести уверенность в своих словах, если хотите быстро завладеть вниманием аудитории.

Можно ли развить силу?

Да, если соискатель обладает любой из способностей, перечисленных выше. Развить этот жизненно важный фактор – силу речи – можно, проникаясь предметом выступления: погрузитесь в свою тему с головой, если уверены в ее значимости.

В вашей власти в известной мере находятся четыре составляющих силы и, таким образом, вполне достижимы: это мысли по поводу и личное отношение к затрагиваемому вопросу, формулирование и подача. Каждая из них в большей или меньшей степени была рассмотрена в книге, за исключением формулирования, которое требует по-настоящему глубокого лингвистического исследования. Мы не отважились провести его в рамках данной работы. Тем не менее оно имеет первостепенное значение – вы должны тщательно следить за тем, чтобы каждое слово было на своем месте в предложении.

Несколько советов о том, какие слова стоит использовать, чтобы развить силу в речи.

Подбор слов

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ слова обладают большей силой, чем те, которые используются реже – у жонглера больше возможностей, чем у фокусника.

КОРОТКИЕ слова сильнее длинных – окончание «мощнее» приставки.

САМОБЫТНЫЕ слова обычно сильнее заимствованных – слово «война» прозвучит более убедительно, чем «милитаристский конфликт».

КОНКРЕТНЫЕ слова сильнее общих – журналист обладает большей властью, чем составитель инструкций.

МНОГОЗНАЧНЫЕ слова обладают большей силой, чем однозначные – «Она приняла предложение» звучит более выразительно, чем «Она вышла замуж».

ЭПИТЕТЫ, образно описывающие объекты, более эффективны, чем «прямолинейные» слова – «Скажи этому пройдохе» звучит более «ударно», чем «Скажи этому хитрецу».

ЗВУКОПОДРАЖАТЕЛЬНЫЕ слова, которые передают звуки описываемого объекта или события, эффективнее аналогов – «бабах» прозвучит лучше, чем «взрыв».

Компоновка предложения

- Не используйте обстоятельства.
- Не используйте слова-связки.
- Начинайте со слов, которые привлекают внимание.

«Заканчивайте словами, которые заслуживают внимания», – говорил профессор Баррет Венделл^[49].

- Противопоставляйте сильные мысли слабым, развивая силу на контрасте.
- Не усложняйте структуру предложений – короткие предложения сильнее длинных.
- Избавьтесь от бесполезных слов, чтобы уделить больше внимания наиболее важным.

Превратите каждое предложение в подобие тарана, которым вы будете размахивать до завершающего победного удара по аудитории.

- Привычная, знакомая слуху идиома, которой не злоупотребляют, эффективнее формализованного научного выражения.
- Подумайте хорошенько, в какой части предложения фраза прозвучит лучше всего.

Зачем нам нужна сила?

Вы не сможете передать энергичное сообщение с помощью нежных сентенций. Произнесите в забитом зрителями театре в

бесстрастной манере: «Кажется, начался пожар» – и ваши слова скорее всего вызовут смех. Но если вы выпалите «Горим!», это заставит всех сорваться с мест и побежать к выходу.

Сущность и язык силы определяются убежденностью в своей правоте. Ни одна пламенная речь в литературе не содержит выражений «кажется», «насколько я понимаю», «по моему скромному мнению», «похоже, что». Яркие, живые речи произносились мужчинами, целиком и полностью уверенными в правильности своих убеждений и выражающими свои мысли как непреложную истину. Вы никогда не «заразите» аудиторию тем, что «кажется» вам правдивым, или тем, что «по вашему скромному мнению» является таковым. Если вы действительно уверены в своих словах, то отстаивайте свои убеждения как часть самого себя.

Постарайтесь, чтобы перед выступлением у вас не осталось никаких сомнений в собственной правоте, а когда начнете произносить речь, выражайте свои мысли так, словно они являются истиной в последней инстанции. Произносите их с железной хваткой и уверенностью Кромвеля^[50]. Без сомнений и колебаний. Произносите их как ультиматум. Если вы не можете говорить уверенно, то лучше помолчите.

Когда стоит использовать силу

Здесь направлять вас должны только чувство вкуса и интуиция. Сила – лишь одно из средств, позволяющих добиться контраста. Не стоит говорить в исключительно энергичном или только в пассивном ключе: находите в разнообразии главный источник силы. Если вы читаете эссе о красотах рассвета, рассказываете об изящном цветении сакуры или объясняете принципы работы бензинового двигателя, то выбор энергичного стиля выступления будет ошибочным. Но когда вы апеллируете к воле и совести, чтобы возбудить желание немедленно действовать, мощная подача подойдет лучше всего. Если вы хотите добиться эффекта, не бойтесь применить динамит.

Последний аргумент в пользу применения «силового» стиля выступления заключается в том, что все должно усиливаться соразмерно величине целей. Именно поэтому так мало речей звучат убедительно при пассивной подаче: утверждения выглядят незавершенными и надуманными, поскольку не сопровождаются мощным эмоциональным порывом оратора, подогревающим интерес. При подготовке речи вы не должны допускать ту же ошибку и стараться сделать ее более спокойной – ваша аудитория неизбежно отбросит эмоциональную составляющую во время последующего обдумывания речи.

Вопросы и упражнения

1. Приведите пример «силовой» подачи, произнеся наизусть какое-либо подходящее предложение.
2. Какой из изученных на данный момент технических принципов постановки речи кажется вам наиболее важным? Почему?
3. К чему приводит переизбыток силы в речи? А недостаток?
4. Обратите внимание на какой-либо неинтересный разговор или неубедительную речь и подумайте, почему она провалилась.
5. Предложите меры по ее улучшению.
6. Почему речь следует произносить с большей силой, чем слова в обычном разговоре?
7. Составьте пятиминутную речь, в которой вы не только обратите внимание на ошибки тех, кто перебарщивает и «недобирает» с силой, но и спародируете их недостатки. Не скатывайтесь в карикатуру, постарайтесь «сыграть» наиболее правдоподобно.
8. Составьте список из десяти тем для публичных выступлений, отмечая, какие из них в большей степени требуют применения силы.
9. Как вы считаете – ораторы обычно страдают от недостатка или от переизбытка силы в речи?

Глава 10

Эмоции и энтузиазм

Энтузиазм – это то непостижимое и гармоничное, что отличает работы гения.

Исаак Дизраэли. «Литературный персонаж»

Если вы попытаетесь научным языком описать закат на озере или долгожданную встречу возлюбленных, то вряд ли сможете вызвать сильные эмоции у кого-либо из слушателей. Подобные события требуют ярких, образных выражений. Если ваша цель – убедить мужчин проголосовать за закон, упраздняющий детский труд, или взяться за оружие, чтобы сохранить независимость и свободу, вы должны будете апеллировать к чувствам.

Поскольку человек – это животное, которое умеет чувствовать, способность ратора подвигать людей на разные действия практически полностью зависит от его способности возбуждать в слушателях эмоции.

Одни из самых пламенных речей в истории Америки вырывались из уст негритянских матерей, когда их детей продавали в рабство на аукционе. Они не изучали никаких техник выступления, но обладали кое-чем значительно более важным, чем все методики вместе взятые – неподдельными чувствами. Ни одна из величайших речей в истории человечества не произносилась по поводу изменения тарифов на воду или увеличения стоимости почтовых марок. По-настоящему бессмертные речи порождались искренними эмоциями.

Благополучие и гармония – не друзья красноречию. Когда необходимо исправить грандиозную несправедливость, когда души

слушателей наполнены страстью – вот тогда возникают великие речи.

Патрик Генри в свое время произнес бессмертную речь, посвященную той страшной опасности, что дамокловым мечом нависла над свободой американского народа. В тот момент он испытывал настолько сильные эмоции, что мог абсолютно искренне прокричать: «Лишите меня оков или лишите жизни!» Если бы он долго обдумывал, что сказать, тщательно и рационально подбирая каждое слово, то его речь не прозвучала бы столь убедительно.

Сила воодушевления

Некоторые политические партии нанимают специальных людей и платят им за аплодисменты, полагая, что проще всего получить голоса, разжигая в людях энтузиазм, а не апеллируя к логике. Действенность подобных методов достаточно спорна, однако нет никаких сомнений в том, что энтузиазм заразителен.

Один нью-йоркский производитель опробовал два варианта рекламы часов: одна обращала внимание на превосходную конструкцию, совершенный процесс производства, долговечность и гарантию, предоставляемую на часы; слоганом другой было – *Часы, которыми можно гордиться*; в ней рассказывалось об удовольствии и гордости, которые испытывает владелец данных часов. В результате вторая реклама позволила продать вдвое больше часов, чем первая.

Многочисленные свидетельства говорят о том, что мы являемся эмоциональными существами во всех своих проявлениях. Ритор, который хочет выступить эффективно, должен научиться пробуждать чувства в своих слушателях.

Как развить энтузиазм

Эмерсон писал: «Один художник поведал мне, что никто не может нарисовать дерево, не став им в некотором роде; или изобразить ребенка, просто изучая контуры его тела, – художник должен часами

наблюдать за его движениями и играми, должен познать его природу и тогда сможет нарисовать его, когда пожелает – в любых обстоятельствах...»^[51]

Существует только один способ сделать ваше выступление по-настоящему живым: вы должны без остатка РАСТВОРИТЬСЯ в персонаже, которого олицетворяете, цели, которую стремитесь достичь, вопросе, о котором говорите, – проникнуться ими настолько сильно, чтобы они стали вашим вторым «Я», увлекли вас, полностью завладели вами. И тогда вы в полном смысле этого слова начнете сопереживать своим словам, поскольку их эмоциональный фон станет вашим, придавая энтузиазму одновременно подлинность и заразительность.

Сочувствие как неотъемлемая составляющая человечности

Невозможно переоценить важность для ратора искренней и глубокой любви к человеческой натуре. Один из биографов Виктора Гюго особо отмечал его способность (как оратора и писателя) выражать неподдельное сочувствие и симпатию. Практически ни одна бессмертная речь не была произнесена из эгоистических побуждений – великими ораторами двигало страстное желание помочь человечеству. Среди таких речей – обращение апостола Павла к афинянам на Марсовом холме, геттисбергская речь Линкольна, Нагорная проповедь, обращение Генри к собранию делегатов штата Вирджинии.

Величие человека определяется его желанием служить другим людям. Если инстинкт самосохранения является одним из самых фундаментальных законов природы, то самопожертвование – главный закон бессмертия и искусства. Эгоизм – основной источник грехов, его критиковали все крупные религии и философы. Из истинного сочувствия и любви вырастают речи, которые двигают человечество вперед.

Как говорил Вебстер, бессмысленно даже пытаться изобразить симпатию или сильные эмоции. Из этого ничего не выйдет. «Природа

всегда вносит собственную лепту». Обман быстро раскроется. Мысли и чувства, которые формируют речь при ее подготовке, должны «оживать» вновь во время ее чтения. Не допускайте, чтобы ваши слова выражали одно, а голос и эмоции – другое. Искренность – мать красноречия.

Вопросы и упражнения

1. Изучите приведенную ниже речь, представляя, в какое время и при каких обстоятельствах она была произнесена. Не воспринимайте ее как скучный старый документ, который нужно заучить, постарайтесь прочувствовать ее «нерв». Речь – лишь результат; воссоздайте в своем сердце эмоции, которые сформировали ее, и постарайтесь произнести слова с сильным чувством. Ее невозможно сделать слишком эмоциональной, если ваши эмоции – правдивы; однако достаточно просто переборщить с пафосом и фальшью.

Эта речь, если верить Томасу Джефферсону, послужила началом революции. Американские мужчины решились выступить против англичан и рискнуть всем ради свободы.

Речь Патрика Генри перед собранием делегатов штата Вирджиния

Господин президент, лелеять иллюзию надежды – в самой природе человека. Мы склонны закрывать глаза на неприятную правду и прислушиваться к пению этой сладкоголосой сирены, пока она не превращает нас в зверей. Но разве пристало тому, кто желает любой ценой сохранить свою свободу, вести себя так? Пристало ли нам, имея глаза – не видеть, имея уши – не слышать и не понимать того, в чем кроется наше спасение? Что касается меня, каких бы душевных страданий это ни стоило, я желаю знать всю горькую правду; узреть все самое худшее и постараться исправить ситуацию.

Меня направляет лишь один светоч; и это светоч опыта. Я не знаю ни одного способа предсказать будущее, кроме как обратиться к прошлому. И, обращая свой взор в прошлое, я хочу узнать, могло ли британское правительство утолить наши надежды за последние десять лет? С какой же коварной улыбкой принимались наши петиции! Не верьте этой улыбке, господа; это западня. Не позволяйте «предать себя поцелуем»! [52] Подумайте, как этот радушный прием согласуется с теми войсками, которые наводняют наши реки и заполняют наши земли. Флот и армия необходимы для любви и примирения? Неужели мы настолько не хотим перемирия, что необходимо привлекать силу, чтобы добиться его? Не надо нас обманывать. Это орудия войны и порабощения, последние «аргументы» королей.

Я вопрошаю, господа, для чего нужна вся эта военная армада, если не для того, чтобы подчинить нас силой? Можете ли вы привести другую причину? Может быть, у Великобритании в этой части света есть какой-нибудь враг, для борьбы с которым собираются все эти морские силы и армии? Нет, господа, это не так. Они пришли по нашу душу; только по нашу. Их послали, чтобы надеть на нас оковы, которые британское правительство готовило все эти годы. И что мы можем им противопоставить? Должны ли мы вступать в полемику? Друзья, мы неоднократно делали это за последние десять лет. Можем ли мы предложить им что-то новое? Нет. Мы пошли на крайние уступки; но все напрасно. Может, стоит прибегнуть к просьбам и смиренным мольбам? Но разве мы не делали этого? Я заклинаю вас, господа, давайте больше не будем обманывать самих себя.

Друзья, мы сделали все что могли, чтобы предотвратить бурю, которая вот-вот наступит. Мы направляли петицию, мы протестовали, мы умоляли, мы падали ниц перед троном и просили проявить милость, пытаясь связать тиранические

руки короны и парламента. Наши петиции проигнорировали; наши протесты привели к новому насилию и ответным выпадам; наши мольбы не были услышаны, и мы были с презрением отвергнуты троном. После всего этого мы никак не можем надеяться на перемирие. Больше нет места для надежды. Если мы хотим свободы, если мы хотим сохранить те бесценные права, которых добивались так долго; если мы хотим довести до конца ту благородную борьбу, которая приведет нас к великой цели, мы должны сражаться; я повторяю, господа, мы должны сражаться! Все что нам остается – это взяться за оружие и уповать на то, что бог войны будет на нашей стороне!

Друзья, они говорили нам, что мы слишком слабы «и не способны справиться с таким грозным противником»! Но когда мы станем сильными? На следующей неделе или в следующем году? Думаете, это произойдет, когда мы будем обезоружены, когда в каждом доме будет по британскому надзирателю? Сможем ли мы обрести силу, действуя нерешительно и безынициативно? Сможем ли мы оказать эффективное сопротивление, если будет безвольно лежать, пытаясь ухватиться за иллюзорный призрак надежды, пока враги будут связывать нам руки и ноги? Господа, мы преодолеем слабость, если сможем найти достойное применение тем силам, которыми Природа и Бог наградили нас. Ни одна армада, какую бы враги ни послали, не сможет победить три миллиона человек, взявшихся за оружие во имя священной Свободы. Кроме того, господа, мы не будем сражаться в одиночку. Есть Сила, которая вершит судьбы народов, она призовет друзей под наши знамена. Победа в битве, господа, определяется не только количеством солдат; она определяется дисциплиной, решительными действиями, отвагой. В конце концов, господа, нам не оставили иного выбора. Даже если бы мы и хотели, уже

поздно поворачивать вспять. Нас ждет неблагоприятие, но подчинение и рабство.

Для нас уже скованы цепи. Их лязг раздастся над полями Бостона. Война неизбежна; и да будет так! Я повторяю, господа, да будет так! Бесполезно пытаться исправить ситуацию. Можно кричать «Мы хотим мира!», но никакого мира не будет! Война уже началась! Следующий порыв северного ветра принесет звучный гул оружия! Наши братья уже вышли на поле битвы! Так почему же мы стоим здесь и бездействуем? Чего мы ждем? Чего мы хотим? Неужели жизнь так дорога или мир так бесценен, что ради него можно принять оковы и рабство? Забудьте об этом, Бога ради! Я не знаю, что выберут другие, но за себя я могу сказать только одно – лишите меня оков или лишите жизни!

2. Вообразите и прочувствуйте как можно более отчетливо ту торжественность и печаль, которую испытывал Линкольн, находясь на геттисбергском кладбище. Эта речь проникнута очень сильными эмоциями, хотя и более спокойная и приглушенная, чем приведенная выше. Цель выступления Генри состояла в том, чтобы подвигнуть людей действовать. Речь Линкольна была направлена только на то, чтобы почтить место вечного покоя тех, кто уже исполнил свой долг. Перечитывайте ее снова и снова, пока она не разожжет в вашей душе огонь. После этого соберитесь с силами и прочтите ее настолько эмоционально, насколько можете.

3. Насколько, по вашему мнению, важную роль в речи играют мысли? чувства?

4. Можем ли мы обойтись без того или другого?

5. Какие речи требуют больше эмоций и энтузиазма? В каких случаях требуется меньше?

6. Составьте список из десяти тем для выступления, указав, какие из них лучше произносить с холодной головой, а какие – с пламенным сердцем.

7. Выступите с десятиминутной речью, осуждая лишенную эмоций констатацию приговора судебным юристом; юрист может быть адвокатом защиты или прокурором, а обвиняемый может быть виновным или нет – на ваше усмотрение.

8. Какие шаги нужно предпринять, чтобы сделать речь более эмоциональной?

Глава 11

Подготовка и плавность речи

*Animis opibusque parati! – Готов в мыслях
и средствах!*

Девиз штата Южная Каролина

*In omnibus negotiis prius quam aggrediare,
adhibenda est pr ratio diligens. – Любые
дела должна предварять добросовестная
подготовка.*

Цицерон. «Об обязанностях»

Посмотрите, какие слова в английском языке содержат латинский корень «flu»^[53] – результаты говорят сами за себя.

Чем определяется плавность речи

Грубо говоря, плавность речи практически полностью зависит от подготовки. Безусловно, природный талант имеет существенное значение, как и в любом другом искусстве, но даже прирожденная способность зависит от подготовки, которая также помогает и не самым одаренным людям. Пусть это придаст вам сил, если вы, подобно Моисею, склонны жаловаться на неспособность выступить «с чистого листа».

Вы никогда не задумывались о значении фразы «выступить с чистого листа»? Находчивость, по сути, – это подготовленность, и кто

лучше всего подготовился, тот лучше всего справится с импровизацией. Плавность речи напрямую зависит от двух важных обстоятельств: вашего понимания того, о чем вы собираетесь говорить, и опыта выражения собственных мыслей перед аудиторией. Таким образом, мы приходим ко второй важной составляющей плавности речи – помимо подготовки должна присутствовать легкость, произрастающая из практики.

Знания – сила

Уильям Брайан проявлял наибольшее красноречие, говоря о политике, тенденциях времени, вопросах морали. Но скорее всего его слова звучали бы не столь убедительно, если бы он описывал повадки птиц из национального парка Эверглейдс, штат Флорида. Джон Берроуз^[54] справился бы с последней задачей значительно лучше, но оказался бы совершенно не в своей тарелке, если бы ему пришлось обсуждать проблемы международного права. Вы не сможете с легкостью говорить о предмете, который знаете поверхностно или не знаете вовсе.

Но подготовка сводится не только к сбору фактов по теме выступления, она также подразумевает способность анализировать, подбор полного и точного лексикона, легкость речи и дыхания, отсутствие излишней рефлексии и несколько других важных характеристик успешного выступления.

Подготовка бывает как общей, так и конкретной; обычно требуется и та, и другая. Опыт выступлений и преодоления жизненных трудностей, нешаблонность мышления – все это формирует драгоценную общую подготовленность. Блестящий ум, а также – что более важно – богатый опыт и отзывчивое сердца, помогут оратору больше, чем любая непосредственная подготовка. Общая подготовка включает в себя все, что человек «впитал», все унаследованные черты и обстоятельства, которые его сформировали, а также другой богатый источник роста – общение с мудрыми людьми.

Дружба с достойными людьми – это одно из лучших средств для формирования собственных идей и взглядов на мир, поскольку она учит человека выражать свои мысли. Оратор, который хочет свободно выступать перед аудиторией, должен научиться разговаривать легко и непринужденно с другом. Точно выражайте свои мысли, облекая их в слова; поделившийся своим мнением человек получает от разговора так же много, как и его слушатель. Иногда бывает, что мы начинаем разговор, полагая, что нам почти нечего сказать. Но одна идея влечет за собой другую, и вы с удивлением ловите себя на мысли, что чем больше даете, тем больше можете дать.

Этот принцип «даю – получаю» в дружеской беседе позволяет развить легкость речи. Лонгфелло^[55] как-то сказал: «Простой разговор за столом с умным человеком стоит десяти лет штудирования научных трудов», а Шерлок Холмс причудливо, хотя и не менее убедительно, объявил, что половину времени он говорит, чтобы понять, о чем думает. Но только не поступайте так на сцене!

Независимо от всех этих сокровищ, накопленных в течение жизни, перед речью должна быть проведена соответствующая подготовка. Это настолько важно, что этому вопросу даже посвящена отдельная глава книги.

Практика

Кроме того под подготовкой подразумевается также практика, которая, как и мысленная подготовка, также должна быть как общей, так и конкретной.

Не отчаивайтесь, если использование различных выразительных средств будет делать вашу речь менее свободной. Какое-то время этого не избежать. Пока вы начнете выработать, к примеру, нужную интонацию, она будет занимать в вашем сознании первое место, а плавность речи на время отойдет на второй план. Это, тем не менее, допустимо только для личных тренировок, для вашей практики

дома. У вас не должно возникать мыслей об интонации на сцене. Там вы должны думать только о предмете выступления.

Между аудиторией и оратором устанавливается какая-то мистическая телепатическая связь. Ваши мысли обращены на свои жесты – слушатели тут же сконцентрируются на них. Ваше внимание сосредоточено на собственном голосе – слушатели будут обращать внимание только на него, а не на мысли, которые он выражает.

Вы, безусловно, должны постараться «отвлечься от всего, кроме предмета выступления». Этот совет выражает слишком много и слишком мало. Истина в том, что, будучи на сцене, вы не должны «забывать» о множестве важных вещей, которые не относятся к вашей теме, но о которых также нельзя беспрестанно думать. Ваше внимание должно быть постоянно обращено на предмет выступления, но подсознательно вам необходимо помнить о методах и техниках, которые более или менее входят в привычку с практикой.

Грамотный баланс между этими двумя видами внимания крайне важен.

Таким образом, резюмируя вышесказанное: словарь, который вы расширяете учебой, легкость в речи, которую вы развиваете практикой, средства выразительности, которые вы освоили, будут интуитивно приходить к вам на помощь на сцене. Привычки, которые у вас сформируются, принесут вам достойные дивиденды. Но помните, что вы сможете говорить плавно только на той скорости, при которой вы чувствовали себя комфортно во время домашних бесед.

Вопросы и упражнения

1. Какие преимущества дает оратору плавная речь?
2. Какие внутренние и внешние факторы препятствуют развитию легкости в речи?
3. Подберите в газете интересную заметку и выступите с трехминутной речью. Вы говорите свободно, ваши предложения

звучат размеренно? Практикуйтесь, пока не добьетесь нужного результата.

4. Выступите экспромтом на знакомую вам тему и посмотрите, насколько плавно прозвучит ваша речь.

Глава 12

Голос

Эх, есть что-то в этом голосе, что достигает укромных уголков моей души.

Г. У. Лонгфелло. «Христос»

Театральный критик из газеты *London Times* однажды написал, что голос – это 9/10 успешной игры. Абстрагируясь от актерского мастерства, то же самое можно сказать в отношении публичных выступлений. Яркий голос, которым грамотно распоряжаются, является важнейшим физическим фактором, позволяющим сделать речь убедительной и мощной. В некоторых случаях он имеет даже большее значение, чем смысл речи.

Выразительный голос, который используется с чувством меры, является не только эффективным инструментом профессионального оратора, но и признаком хорошего тона, и даже неким коммерческим активом. Гладстон^[56], имевший глубокий мелодичный голос, однажды сказал: «Девяносто процентов мужчин в самых востребованных профессиях скорее всего будут всю жизнь прозябать в болоте посредственности, поскольку считают тренировку голоса бесполезным занятием и полностью пренебрегают ей». Над этим стоит задуматься.

Существуют три фундаментальные основы выразительного голоса:

1. Легкость.

Сеньор Бончи^[57] из Метрополитен-опера признавался, что секрет мощного голоса – в способности расслабляться. И это правда, поскольку отдых – основа легкости. Воздушные волны, которые формируют голос, порождают больше разнообразных тонов, когда

ударяются о расслабленные мышцы. Убедитесь в этом самостоятельно.

Напрягите мышцы лица и горла, словно испытываете ненависть, и прокричите: «Я ненавижу тебя!» Затем расслабьте их, как в те моменты, когда думаете о близких сердцу, приятных людях, и произнесите: «Я люблю тебя». Обратите внимание, насколько по-разному прозвучит ваш голос.

Неважно – выполняете ли вы голосовые упражнения или выступаете, – никогда не пытайтесь сознательно модулировать голос. Легкость должна стать вашим вторым «Я». Вам следует расслабить горло во время речи, поэтому необходимо избегать любого напряжения мышц. Горло должно стать чем-то вроде дымовой трубы или воронки для голоса, любое неестественное сокращение не только нарушит его тона, но и негативно скажется на его общем состоянии.

Нервозность и психическое напряжение – самые распространенные причины сокращения мышц рта и горла, так что постарайтесь сохранять самообладание и уверенность, о важности которых мы говорили в первой главе.

Кроме всего прочего ваши губы должны быть пластичными, чтобы формировать чистые и звучные тона. Для того чтобы добиться этого, можно повторять слоги *мо-ми*. Говоря «мо», вы сводите губы в форму буквы «О». Повторяя «ми», вы возвращаете их в исходное положение, как при усмешке. Повышайте скорость выполнения этого упражнения и уделяйте тренировкам губ как можно больше времени.

Дыхание должно «зарождаться» не в горле, а в центре тела – вы должны дышать диафрагмой. Обратите внимания на дыхание, когда лежите в кровати на спине. Вы заметите, что весь процесс строится вокруг диафрагмы. Это естественный и правильный способ дыхания. Старайтесь дышать только диафрагмой, поскольку так вы сможете лучше расслабить мышцы горла.

Следующее фундаментальное условие формирования выразительного голоса, это...

2. Открытость.

Если мышцы горла напряжены, звуковые проходы частично заблокированы, а рот наполовину прикрыт, то звук не будет ярким и чистым. Звук – это последовательность волн, и если человек захочет превратить свой рот в подобие тюрьмы, ему достаточно будет сильно сжать челюсти и губы: звуку при этом будет крайне трудно выбраться наружу, и даже если и удастся прорваться, то явно не хватит силы и выразительности. Широко раскройте рот, расслабьте органы речи и позвольте звуку свободно выйти наружу.

Широко раскройте рот, и вместо того, чтобы зевать, начните говорить. Постарайтесь сохранять эту открытость во время речи – мы говорим «постарайтесь», поскольку этого вполне можно добиться силой воли, если ваши органы речи в порядке. (Не исключено, что ваши звуковые проходы могут быть частично заблокированы раздутыми миндалинами, аденоидами или увеличенными носовыми раковинами. В этом случае следует обратиться к врачу.)

Ноздри – важные звуковые проходы. Для того чтобы добиться идеального звучания, их следует держать открытыми и чистыми. «Говорить через нос» на самом деле не значит издавать звуки носом, что можно с легкостью доказать, зажав его во время речи. Если вам мешают искаженные носовые тона, вызванные наростами или вздутием носовых проходов, последние можно легко и безболезненно удалить с помощью соответствующей операции. Это важно не только в плане чистоты голоса – если легким постоянно не достает воздуха, это негативно сказывается на общем состоянии здоровья.

Последнее фундаментальное условие хорошего голоса это...

3. Напористость.

Речь, которая «застревает в горле», звучит тускло, уныло и непривлекательно. Звук должен свободно выходить наружу, а не выталкиваться насильно. Помните, что первый принцип выразительного голоса – это легкость.

Представьте, что звук пробивается наружу. Позвольте ему выбраться с легкостью. Чтобы определить, достаточно ли силен звук, сделайте глубокий вдох, потом – выдох и пропойте «ааа» с широко открытым ртом, стараясь почувствовать слабые звуковые волны, которые «бьются» об арку свода глотки прямо над передними зубами. Ощущение настолько слабое, что вы скорее всего не заметите его поначалу, но продолжайте практиковаться, помня о том, что нужно стараться выпускать звуки наружу. Наградой вам будет ощущение того, что голос пробивается сквозь «толщу» вашего тела.

Сомкните губы и произнесите «нг», «им» или «эн». Направьте звук «к выходу». Ощущаете ли вы, что он «бьется» о губы? Поставьте ладонь перед губами и произнесите энергично «ваш», «стаж», «пил», «ас». Ощущаете ли вы, как начальные звуки слов «бьются» о вашу руку? Практикуйтесь, пока этого не произойдет. Помните, единственный способ помочь вашему голосу – это «направить» его наружу.

Как развить мощный голос

Необязательно говорить громко, чтобы вас поняли. Необходимо лишь говорить правильно. Если вы начнете распоряжаться своим голосом грамотно, то вас нетрудно будет услышать. Безусловно, если вас услышат далеко сидящие слушатели, то и у тех, кто стоит неподалеку, не возникнет проблем. При этом необходимо соблюдать следующие правила грамотной речи.

- Применяйте принципы легкости, открытости и напористости – это основные факторы, от которых зависит звучность и мощь голоса.
- Не смотрите в пол, когда говорите. Эта привычка придает оратору неумелый вид, и кроме того, если голова выдается вперед,

голос будет «уходить» в землю, вместо того чтобы «наполнять» зал.

Голос – это последовательность колебаний воздуха. Его можно усилить одним из двух способов: набрать больше воздуха или создать больше колебаний.

Дыхание – основа основ звука. Если оно не будет глубоким, то, подобно пуле, позади которой слишком мало пороха, голос, основанный на таком дыхании, также будет слабым. Глубокое дыхание – дыхание диафрагмой – не только придает голосу большую мощь, но и делает его более резонирующим благодаря улучшению общего состояния здоровья.

Обычно плохое здоровье среди прочего выражается в слабом голосе, тогда как яркая физическая витальность^[58] – проявляется в сильном и мощном. Таким образом, все, что улучшает общее состояние человека, также усиливает голос, при условии его грамотного применения. Дискутируя о правилах здоровой жизни, все специалисты сходятся в одном: витальность и долголетие напрямую зависят от правильного и глубокого дыхания. Тренируйте его, пока это не войдет в привычку. Когда вы разговариваете, старайтесь дышать глубоко, но так, чтобы это было не слишком заметно.

Не пытайтесь говорить слишком долго на одном выдохе. Организм достаточно хорошо регулирует дыхание подсознательно, он окажет вам ту же услугу на сцене во время выступления, если вы не станете пытаться подавлять его импульсы.

Советы

- Никогда не пытайтесь умышленно сделать голос хриплым.
- Не пейте холодную воду во время выступления. Внезапный шок разгоряченных органов речи приведет к ослаблению голоса.
- Не делайте голос слишком высоким – он будет звучать чересчур резко. Это распространенная ошибка. Понизьте его, когда заметите, что он слишком высок. Не ждите окончания выступления, чтобы сделать это. Поступайте также и в обычном разговоре.

- Проговорите алфавит, произнеся букву «А» наиболее низким голосом, и постепенно повышая тембр на каждой последующей буквы до конца списка. Широкий диапазон даст вам возможность варьировать высоту звука в значительных пределах.
- Не прислушивайтесь к собственному голосу во время речи. Мозг нужен вам, чтобы обдумывать то, что вы будете говорить – оставьте свои наблюдения для домашней практики.

Вопросы и упражнения

1. Каковы основные условия развития выразительного голоса?
2. Объясните, почему каждое из них имеет фундаментальное значение.
3. Выполните какие-либо упражнения для развития этих условий.
4. Почему, чем шире диапазон голоса – тем лучше?
5. Подумайте, как можно расширить диапазон голоса.
6. Сколько вам нужно практиковаться каждый день, чтобы развить нужную силу голоса?
7. Как можно достичь мощного звучания и развить напористость голоса?
8. Какие «голосовые» ошибки вы допускаете? Как их можно исправить?

Глава 13

Привлекательность голоса

Веселый нрав при невинной душе делает красоту привлекательной, знание – притягательным, а остроумие – добродушным.

Джозеф>Addисон^[59]

Резонанс звука в носовых пазухах формирует «колокольные» тона голоса. Музыкальные, веселые тона делают голос привлекательным, придавая ему какой-то неуловимый магнетизм.

Носовые проходы не следует использовать для выражения ярких голосовых тонов – и, помня о нашем предостережении из предыдущей главы, вы не должны путать то, что повсеместно и ошибочно называют «носовым» тоном, с настоящими носовыми звуками, которые часто использовались именитыми французскими певцами и ораторами.

Для развития резонанса звука в носовых пазухах используйте приведенные ниже пары слов: пропойте их, уделяя как можно больше внимания звуку «н». Переведите голос в носовую полость. Практикуйтесь в высоких и низких регистрах, развивайте диапазон наряду с общей выразительностью.

Пинг-Понг. Динь-Дон. Сон-Кон.

Развивайте яркость и выразительность речи, используя фальцет в обычном разговоре. Произнесите приведенную ниже фразу и любые другие предложения на свое усмотрение фальцетом. Но помните, что фальцетный голос чрезвычайно высок и женоподобен, так что

мужчины не должны применять его слишком часто.

«Она бесконечно презирала всю его семью, и старалась избегать родственников по возможности».

Веселые тона окрашены в яркие цвета. Тренируйтесь в их произнесении. Практикуйте мажорные голосовые упражнения. Под влиянием удовольствия тело «распускается», звуковые проходы раскрываются, сердце и легкие начинают работать быстрее, и достигаются все основные условия формирования выразительного тона.

Счастье по большей части – это состояние ума при взгляде на жизнь под правильным углом. Постарайтесь поддерживать оптимистичное настроение, отражением которого станет привлекательный голос. Чтение легкой прозы или лирики поможет наполнить ваш голос душевной радостью и весельем. Одна телефонная компания недавно разместила в своих будках плакат со следующим девизом: «Голос, в котором сквозит улыбка, непременно достигнет своего». Так и есть. Убедитесь в этом сами.

Вопросы и упражнения

1. Определите понятия: а) притягательности; б) веселья; в) красоты.
2. Составьте список слов, которые ассоциируются с весельем.
3. Составьте трехминутную хвалебную речь «веселому человеку».
4. Произнесите ее, не заглядывая в свои записи. Соблюдали ли вы те принципы, которые делают голос притягательным и приятным?
5. Расскажите в общем, своими словами, какие средства можно использовать, чтобы сделать голос приятным и притягательным.
6. Подумайте, какое влияние голос оказывает на характер человека.
7. Подумайте, как влияет характер человека на голос.
8. Оцените привлекательность голоса выбранного оратора или певца.

9. Проанализируйте недостатки голоса выбранного человека.

Глава 14

Ясность и точность высказывания

Человеческими устами глаголет Бог.

Гесиод «Слова и дни»

*Не счесть речей разнообразья,
широко
Простерлось поле слов бескрайних.*

Гомер «Илиада»

В разговорной речи термины «произношение», «дикция» и «артикуляция» являются синонимами, но на самом деле произношение складывается из трех составляющих: артикуляции, акцентуации и дикции.

Артикуляция

Артикуляция – это формирование и объединение простейших звуков. Начать сразу членораздельно произносить каждое из трехсот тысяч слов, которые составляют английский язык^[60], – непосильная задача, но начать весьма просто: научиться выговаривать правильно и с легкостью каждый из сорока четырех элементарных звуков английского языка^[61].

Существует четыре основные причины, которые делают артикуляцию огромного множества ораторов невнятной: игнорирование элементарных звуков, неспособность различать похожие звуки, неряшливое, неаккуратное использование органов речи и, наконец, недостаток воли. Любой человек, который в достаточной мере контролирует себя, сможет устранить любой из этих дефектов.

Гласные звуки – самый досадный источник ошибок, в особенности когда они идут в слове подряд. Плохая артикуляция часто проявляется при произношении составных звуков, которые не стыкуются друг с другом. К примеру, ни у кого не возникнет трудностей с произношением слова «палка», но многие столкнутся с проблемами в слове «идти», так как его пишут как «ийти» или «итти». Мы слышим такие неряшливые варианты, как «взила» вместо «взяла» и «собираюца» вместо «собираются» не только от новичков, но даже и от великих ораторов, которые иногда нарушают правила также беззастенчиво, как и «простые смертные».

Практически все подобные ошибки вызваны не столько невежеством, сколько невнимательностью к собственному произношению. Должно быть, иностранцев раздражает, что в ряде случаев пишется буква «о», а произносится «а». И можно понять образованного человека, который мог запутаться в тонкостях произношения, но нет прощения небрежному обращению с простыми гласными звуками, которые, по меньшей мере, придают языку жизнь и красоту. Тот, кто слишком ленив, чтобы говорить правильно, должен держать язык за зубами.

Согласные звуки вызывают серьезные проблемы только у тех, кто не знает, как пишутся слова, которые нужно произнести. Ничем кроме как небрежностью нельзя объяснить неправильное произношение таких слов, как «язык», «баптист», «марево», «капуста» или «перекраивай».

Акцентуация

Акцентуация – это выделение слогов в словах. Это то, что большинство людей называют расстановкой ударений. К примеру, те, кто говорят «красивеее» вместо «красíвее», совершают самое настоящее преступление против акцентуации.

Вы должны постоянно отслеживать ударения в новых словах, адаптируясь к их изменениям. Чуткий слух, изучение происхождения слов и привычка заглядывать в словарь, безусловно, окажут неоценимую помощь в этом деле.

Дикция

Хорошая дикция – это полное произношение всех звуков или слогов в слове. Неправильная артикуляция приводит к появлению лишних согласных в разных словах, таких как «лестница» или «чувство»; или неверному объединению двух звуков – «йога» произносится как «ёга». Некорректная дикция – это неполное произношение слога или слова, при этом звук пропускается или добавляется лишний, как правило согласный. Таким образом, говорить «честный» вместо «чесный» – это неправильная артикуляция; «бессердечный» вместо «бессердечный» – неверная дикция. При произношении, то есть объединении, двух звуков, которые плохо стыкуются, слово начинает звучать крайне неестественно. В других случаях человек не выговаривает все звуки в слове, что также делает его произношение неправильным.

Плохая дикция – следствие недостатка внимания и «ленивых» губ. Это можно исправить, стараясь четко проговаривать различные слоги в словах. «Гибкие» губы позволяют безошибочно произнести сложную комбинацию звуков, не пропуская ни один из них. Однако подобной пластичности можно достигнуть только практикой. Ежедневные упражнения в отчетливом произношении различных звуков в короткое время разовьют хорошую гибкость губ и внимательность к своей речи, так что все слова будут звучать правильно.

Только когда звуки артикулируются надлежащим образом, акцентируются правильные слоги и каждому звуку уделяется необходимое внимание, формируется правильное произношение. Однако не стоит пытаться произносить отчетливо каждый звук, пренебрегая целостностью и стройностью фразы. Не превращайте слоги в слова, отделяя их друг от друга слишком большими паузами. Швы не должны бросаться в глаза.

Вопросы и упражнения

1. Потренируйтесь в произношении приведенных ниже скороговорок. Обратите особое внимание на согласные звуки.

Карл у Клары украл кораллы, Клара у Карла украла кларнет.

Вез корабль карамель, наскочил корабль на мель, матросы две недели карамель на мели ели.

Везет Сеня Саню с Соней в санках. Санки скок! Сеню – с ног, Саню – в бок, Соню – в лоб. Все в сугроб – хлоп!

Шестнадцать шли мышей и шесть нашли грошей, а мыши, что поплоче, шумливо шарят гроши.

2. Акцентируйте внимание на звуке «л» в каждом из последующих слов, повторяя:

Благосклонный благодетель-блондин бледнел, приближаясь к близнецам.

3. Как правильно говорить: *сюртук* или *суртук*?

4. Сравните звук «ю» в словах *плюю* и *лютый*. Произнесите каждое из следующих слов громко и определите, какой из вариантов звучит правильно: *Ну-Йорк*, *Нью-Йок* или *Нью-Йорк*.

5. Составьте список распространенных ошибок произношения, отмечая, какие из них вызваны неверной артикуляцией, неправильной акцентуацией и небрежной дикцией. В каждом из случаев укажите верный вариант.

Глава 15

Все о жестах

Когда Уайтфилд, игравший слепого человека, начал маленькими шажками приближаться к краю пропасти, лорд Честерфилд вскочил и воскликнул: «Боже милостивый, он сейчас упадет!»

Нэтан Шенпард. «Перед аудиторией»

Мимика – несложное в освоении средство, которое в большей степени требует наблюдений и здравого смысла, нежели каких-либо правил. Мимика – это внешнее выражение внутренних порывов. Жесты – это просто последствия душевного или эмоционального импульса, который «прорвался» наружу.

У оратора, которого подобно горному источнику переполняют мысли и эмоции, не будет проблем с мимикой; вопрос будет только в том, как их правильно выразить. Если его эмоции, связанные с предметом выступления, не дают ему естественного импульса для драматического жеста, то бесконечный список правил и подавно не принесет пользы. Оратор может пытаться совершать какие-то движения, но они будут походить на увядшие ветви, которые прибили к дереву, чтобы придать ему более живой вид. Мимика должна быть отражением внутренних порывов, а не рациональных мыслей...

Здесь невозможно установить жесткие правила, и даже попытка сделать это обречена на провал, поскольку все зависит от конкретной речи, случая, личности и чувств оратора, а также настроения аудитории. Самое лучшее, что можно сделать в этой

связи, – это усвоить несколько практических советов и положиться на свой хороший вкус.

«Жест ради жеста» – плохой союзник

Цель мимики – передавать наши мысли и чувства слушателям. Она позволяет акцентировать мысль, объяснить ее, выразить ее действием, подчеркивать ее важность с помощью особых движений. При этом важно помнить, что жест включает всю «физику» – от лицевой мимики и покачивания головой до выразительных движений руками и ногами. Даже простое изменение позы может стать крайне эффективным средством.

Вы когда-нибудь присутствовали на выступлении оратора, который использовал привлекающую внимание причудливую жестикуляцию, но при этом его основная мысль постоянно ускользала? Не губите идеи гимнастическими упражнениями. Жест уместен только в том случае, если подчиняется непреложной власти идеи – спонтанному, живому выражению живой истины. Когда жест совершается ради самого жеста – чтобы просто выплеснуть энергию или добавить напускного артистизма, – он выглядит неестественно. Уникальный стиль походки допустим в цирке или на праздной прогулке; постоянные изменения положения рук и ног хороши в танцевальном зале, а не во время выступления. Не позволяйте своей неугомонности и пластике отодвинуть на задний план главные идеи речи.

Жест определяется моментом

Лучшие актеры и публичные ораторы редко продумывают наперед, какие жесты они будут совершать. Выступая с одной и той же речью, они используют одни жесты сегодня, и совсем другие – завтра, потому что их мимика определяется настроением и отношением к затрагиваемому вопросу. Все зависит от импульса и сопутствующих ему осмысленных чувств – обратите внимание на слово «осмысленных»...

Однако это не значит, что вы не должны подбирать жесты к определенным высказываниям. В чем же тогда смысл данной главы? Когда вы учитесь выступать на публике, особенно внимательно вы должны относиться к своей мимике. Вспомните, какие жесты вы совершали. и подумайте, в каких моментах они были бесполезны, непродуманны, неуместны, почему так получилось, и сделайте выводы. Важно помнить, что существует огромная разница между рефлексией и здоровым самоанализом.

Чтобы развить спонтанную мимику, потребуется внимательность и наблюдательность, но также не стоит забывать и об упражнениях. Позвольте практике довершить то, что инициирует спонтанность. Каждый успешный оратор и каждый хороший актер наблюдают и практикуют жест, пока не научатся исполнять его машинально (также как и произносить слова – четко и правильно, без особой концентрации внимания).

Практикуйте разнообразные жесты, пока они не станут для вас такими же привычными, как и хорошая артикуляция, старайтесь совершать движения спонтанно: действуйте по ситуации. Кроме того, каким бы эффективным не казался бы жест, не перебарщивайте с ним.

Любое ненужное движение снижает эффективность. Не забывайте об этом. Неугомонность – не синоним выразительности. Множество бесполезных движений лишь отвлекут внимание аудитории от того, что вы говорите. Хороший оратор с уважением относится к этому правилу и бережет внимание аудитории, отказываясь от ненужных жестов.

Жест должен совершаться одновременно или перед словами – но не следовать за ними. Леди Макбет принадлежат следующие слова: «Пускай радушие сквозит в глазах, руках и языке». Измените порядок «глаза – руки – язык», и вы добьетесь комического эффекта. Скажите «Вот он идет», а потом укажите на человека, и вы услышите смех в зрительном зале.

Не совершайте быстрых, эксцентричных движений

Двигайтесь свободно, используя для мимики всю руку от основания плеча. Но не впадайте в противоположную крайность и не совершайте слишком много плавных движений, которые будут придавать жестам вялый оттенок.

Добавьте мимике немного резкости и энергичности. Но не следует делать это механически. Аудитория сразу заметит неладное. Люди могут не понять, что именно не так, и жест покажется им фальшивым.

Не забывайте про мимику лица

Движения лицевых мышц могут придать словам больше смысла, чем взмахи руками. Человек, сидящий удрученно с маской отчаяния на лице, выражает свои мысли и чувства так же эффективно, как и тот, кто обхватил голову руками. Глаза не случайно называют зеркалом души. Они излучают свет наших мыслей и чувств.

Не перебарщивайте с жестами

В сущности, оказавшись в действительно драматических обстоятельствах, мы не станем совершать очень много действий. Если умер лучший друг, вы не станете воздевать руки к небу и не будете причитать на каждом углу о своем горе. Скорее всего вы присядете и молча предадитесь грустным мыслям, выплакав все слезы. В суете нет силы. Обратите внимание, как это проявляется в природе, и следуйте этому принципу во время выступлений.

Поза

Поза, которую вы занимаете перед аудиторией, также относится к жестам. Ее определяет суть речи и текущая ситуация, а не заранее подготовленные правила. Сенатор Лафоллет^[62] мог простоять в течение трех часов, перекладывая весь свой вес на выставленную вперед ногу, перебирая пальцами пряди волос и с пылом осуждая деятельность трестов. И эта поза была очень убедительной. Но

только представьте, что оратор занимает похожую позу, рассуждая о развитии техники для прокладки дорог.

Если вы собираетесь передать энергичное, призывающее к действию, сообщение и не будете сдерживать себя, то природа естественным образом переместит ваш вес на выставленную вперед ногу. Человеку, который принимает участие в пламенной политической дискуссии или споре, никогда не стоит забывать об этом. Вы можете также иногда перемещать свой вес и на находящуюся позади ногу – когда собираетесь передать «спокойное» сообщение.

Не стойте с приставленными друг к другу каблуками подобно солдату или прислуге. Но и не стоит их слишком широко расставлять, словно вы регулировщик движения. Руководствуйтесь правилами хорошего тона и здравым смыслом.

Но при всем этом важно понимать одну вещь. Мы советуем вам сделать мимику и позы спонтанными, а не «деревянными» (заготовленными заранее). При этом не доводите в этом до крайности и не игнорируйте важность развития общей пластичности. Мускулистая рука, которая совершает плавные движения, скорее станет эффективным инструментом для жеста, нежели неповоротливая, пухлая ладонь. Если ваши плечи податливы и гибки, а ваш подбородок способен коснуться груди, то вы сможете совершать значительно больше импровизированных жестов. Учитесь стоять так, чтобы шея сзади касалась воротника, выпятите грудь и втяните живот.

Практикуйтесь перед зеркалом, чтобы преодолеть неловкость. Перемещайтесь по сцене в той же свободной манере, в какой вы общаетесь с гостями дома. Развивайте общую пластичность тела с помощью танцев и занятий в тренажерном зале.

Не стойте постоянно в одной и той же позе. Любое существенное изменение речи требует соответствующей перемены позы. Будьте как дома. Здесь нет законов – все зависит от личных предпочтений. Находясь на сцене, забудьте о том, что у вас есть руки, пока они не

понадобятся, – тогда прочувствуйте их до самых кончиков пальцев. Гравитация позаботится о них сама. Если вы захотите иногда сложить их за спиной, это не испортит вашу речь. Наибольшее значение для речи имеют мысли и чувства, а не положение ног или рук.

Обратите внимание на то, как двигаются наиболее талантливые ораторы и актеры. Посмотрите, как жизнь проявляется в движении. Отложите эту книгу, выберите на улицу и понаблюдайте, как один ребенок просит у другого яблоко; обратите внимание на уличный спор. Вы хотите понять, какие жесты использовать, чтобы показать триумф? Посмотрите, как взмывают в небо руки победителей Олимпийских игр. Вы хотите выступить в суде? Составьте собирательный образ всех адвокатов, которых вы встречали или видели. Изучайте его, пока он не станет частью вас, а потом позвольте выразительности вырваться на свободу.

Вопросы и упражнения

1. На кого или на что вы будете ориентироваться при изучении мимики и жестов?
2. Каково первое необходимое условие хорошо поставленной мимики? Почему?
3. Почему невозможно сформировать железобетонные правила мимики?
4. Опишите:
 - а) изящный жест, который вы видели;
 - б) сильный жест;
 - в) экстравагантный жест;
 - г) недопустимый жест.
5. Какие жесты вы используете для акцентирования слов и фраз? Почему?
6. Как можно сделать движения плавными?
7. Что следует сделать, если вы сомневаетесь в уместности жеста?

8. Опишите, какие ошибки вы совершаете, практикуя жесты перед зеркалом. Как можно их исправить?

9. Какие жесты применяют, чтобы объяснить что-то, показать что-то, подчеркнуть что-то?

10. Выберите любую простую эмоцию вроде страха и постарайтесь выразить ее разные проявления в жестах (включая позу, движения и мимику лица). Представьте по крайней мере пять разных ситуаций, которые могли бы вызвать эту эмоцию.

11. Выберите три текстовых отрывка из разных источников, убедившись, что они подходят для публичного выступления, запомните их и продумайте подходящие жесты для каждого из них. Объясните, почему вы выбрали именно эти жесты.

Глава 16

Способы подачи

Венец речи – это ее подача. Вся подготовка строится вокруг нее, ради нее собирается публика, по ее качеству судят о таланте выступающего человека... Вся мощь оратора заключена в его красноречии. Связность и изобретательность, с которой он выстраивает факты, относящиеся к теме выступления, используемые средства речевой выразительности, мимика и жесты, богатый опыт – всё это лишь вспомогательные инструменты; главное – передать сообщение слушателям... Подача – это основная составляющая работы любого оратора. Именно поэтому необходимо уделять подготовке должное время. Она наполняет все существо оратора непередаваемым трепетом и восторгом, когда он добивается успеха, – подобно тому, как счастье от рождения ребенка позволяет матери забыть обо всех предшествующих муках.

Джозеф Берг Эйсенвеин. «Как привлечь и удержать внимание публики»

Существуют четыре фундаментальных способа подачи – все прочие являются производными одного или нескольких из них. К основным способам относятся: чтение с листа, чтение выученной наизусть речи, чтение с использованием заметок и речь экспромтом. Невозможно выбрать один-единственный способ подачи, который будет идеально работать для всех ораторов во всех случаях. Определяя, какой метод использовать, вы должны отталкиваться от обстоятельств, публики, особенностей вашей темы и ограничений, накладываемых временем и уровнем вашего мастерства.

Чтение с листа

Существуют лишь четыре причины, по которым люди читают свою речь полностью с листа:

Причина № 1 – лень. Самая распространенная причина. Тут нечего добавить. Даже Высшие силы не смогут сделать ленивого человека трудолюбивым.

Причина № 2 – проблемы с памятью, из-за которых человек не в состоянии выучить большие объемы текста. Увы, человек, испытывающий подобные трудности, не использует разнообразные выразительные средства, когда читает, так что его проблема поистине тягостна не только для него самого, но и для слушателей. Тем не менее не стоит отказываться от попыток развить память с помощью специальных упражнений. Слабая память чаще всего является оправданием, нежели истинной причиной.

Причина № 3 – катастрофическая нехватка времени, в результате которой оратор успел написать речь, но не сумел ее подготовить. Подобное может случиться – но не должно происходить каждую неделю! Учитесь распоряжаться своим временем более эффективно. Причина № 3 является прямым следствием причины № 1.

Причина № 4 – убежденность в том, что крайне важно передать речь так, как она была написана. Но если каждое слово должно точно соответствовать оригиналу, то стиль речи обязан быть безупречным, а мысли – связными и логичными.

Несмотря на те слова, которые можно встретить в различных трудах, посвященных чтению речи с листа, факт остается фактом: при таком способе подачи вряд ли удастся сделать ее убедительной. Старайтесь избегать этого.

Чтение речи, заученной наизусть

У этого способа есть свои преимущества. Имея в запасе необходимое количество времени, вы можете перестраивать предложения, пока они не станут достаточно понятными и лаконичными. Хорошие речи, как и пьесы, не пишутся – они переписываются.

Этот способ практиковали многие именитые ораторы. Но человек, который только учится выступать перед публикой, должен понять, что это не так-то просто, и перед выходом на сцену следует потренироваться. При чтении текста наизусть требуется больше мастерства, чтобы сделать речь убедительной. Заученные новичком строки обычно звучат неестественно и вызывают отторжение. Кроме того, стоит вам только забыть фрагмент своей речи или упустить несколько важных слов, и вы, скорее всего, настолько растеряетесь, что, подобно Марку Твену в книге «Простак за границей, или Путь новых паломников», будете вынуждены повторить все сначала. С другой стороны, от излишнего напряжения вспомнить написанное можно утратить нить повествования и таким образом лишиться той спонтанности, которая жизненно необходима для мощной подачи.

Но пусть эти трудности не пугают вас. Если данный способ подачи подходит вам лучше всего, то опробуйте и его. Не страйтесь подводных камней, а устраняйте их с помощью должной практики.

Один из способов преодолеть эти трудности – поступать так, как часто делал доктор Уоллис Рэдклифф: выступать без написанной речи, предварительно продумывая и проговаривая в уме предложения – это пусть и трудоемкий, но эффективный способ тренировки ума и памяти.

Чтение с использованием заметок

Третий – и самый популярный – способ лучше всего подойдет для новичков. Чтение с использованием заметок является не лучшим вариантом, но перед тем, как заплывать за буйки, стоит научиться держаться на воде там, где не слишком глубоко.

Подготовьте четкий план речи и запишите ее основные тезисы, словно составляете конспект. Ниже приведен простейший пример заметок.

Тема выступления – внимание

1. Введение.

Внимание как залог успеха любой большой работы. Анекдот.

2. Определение термина и примеры.

- Общие сведения.
- Примеры из жизни великих людей (Карлайл, Роберт И. Ли).

3. Связь внимания с другими умственными способностями.

- Аргументация.
- Воображение.
- Память.
- Сила воли. Анекдот.

4. Внимание можно развить.

- Непроизвольное внимание.
- Активное внимание. Примеры.

5. Выводы.

- Последствия внимательности и невнимательности.

Достаточно составить несколько тезисов, как в приведенном выше примере. С опытом вы научитесь использовать маленькие хитрости, привлекающие внимание, к примеру, подчеркивать ключевые слова, обводить красным цветом основную идею, отмечать в анекдоте волнистой линией главную идею и так далее. Их стоит отмечать в тексте, поскольку для оратора, быстро просматривающего свои

заметки в ходе выступления, напечатанные буквы или даже написанные от руки слова будут сливаться в одно целое.

Даже клякса на странице может помочь вам вспомнить важную мысль, связанную с каким-либо тезисом, посредством ассоциации идей.

Неопытному оратору, возможно, потребуется изложить материал более развернуто, чем в приведенном выше примере. Но здесь существует опасность практически полностью переписать всю свою речь. Старайтесь использовать как можно меньше заметок. Они могут быть необходимы до поры до времени, но не стоит рассматривать их как неизбежное зло. Даже когда вы кладете их перед собой, обращайтесь к ним только в случае крайней необходимости. Делайте свои заметки настолько подробными, насколько это необходимо при подготовке, но во что бы то ни стало сокращайте их для выступления.

Речь экспромтом

Безусловно, это самый лучший способ подачи. Он, несомненно, больше всего нравится публике, его используют самые красноречивые ораторы.

Под «речью экспромтом» иногда подразумевается импровизированное выступление, и в самом деле, оно чаще всего таковым и является. Однако мы рекомендуем для всех ораторов, от мала до велика, несколько другой его вид. В действительности, чтобы говорить убедительно без заметок, нужно провести предварительную подготовку (о важности которой мы так много говорили в главе «Подготовка и плавность речи»), а уже при выступлении использовать «стихийное вдохновение» при выражении некоторых мыслей и применении выразительных средств. При этом важно помнить, что самое эффективное стихийное вдохновение – это огонь, скрытый в вашей душе, тот творческий порыв, которым вы естественным образом захотите поделиться с публикой.

Если вы импровизируете, то можете наладить значительно более близкий контакт с аудиторией. Они оценят то «бремя», которые вы взвалили на свои плечи, и определенно будут вам симпатизировать. Импровизируйте, и вам не придется прерываться, чтобы покопаться в своих заметках – вы сможете сконцентрироваться на своем сообщении и поддерживать интерес слушателей просто с помощью одного взгляда. Вы сами увидите их реакцию, замечая, как отражаются ваши слова на их лицах.

Предложения, составленные при подготовке, окажутся мертвы и холодны – их необходимо будет воскресить перед публикой. Когда вы импровизируете во время речи, то сохраняете весь природный пыл мыслей и чувств. Вы можете подробнее осветить одну часть или опустить другую в зависимости от обстоятельств или настроения публики. Не все ораторы прибегают к этому наиболее сложному из методов подачи и вряд ли его получится применять без должной практики, но этот тот идеал, к которому мы все должны стремиться.

Одна из опасностей, сопряженных с данным методом, кроется в том, что вы можете сильно отклониться от темы. Для того чтобы избежать этого, твердо придерживайтесь своего плана. Практикуйтесь выступать, опираясь на структуру подготовленных тезисов, пока не окажетесь достаточно уверены в своей речи. Вступите в дискуссионный клуб – говорите, говорите и еще раз ГОВОРИТЕ, и постоянно импровизируйте. Вы можете «выставить себя дураком» раз или два, но разве это такая уж непомерная цена за конечный успех?

Смешанные методы подачи

Многие именитые ораторы, в особенности лекторы, которым ежедневно приходится освещать широкий круг тем, берут на вооружение вариацию второго метода. Они зачастую читают свои речи по памяти, при этом держа конспекты перед собой и переворачивая страницы по ходу лекции. Они чувствуют себя уверенней, сохраняя спасительный якорь, но он все равно остается

балластом, который, хоть и добавляет устойчивости, все же мешает быстрому и свободному плаванию.

Другие ораторы используют еще более легкий якорь, оставляя перед собой полный план речи. Прочие записывают несколько основных фрагментов речи – вступление, заключение, несколько важных тезисов и наглядных примеров – и полагаются на свой язык в остальном. Этот метод хорошо подходит как к речи без заметок, так и с ними. Некоторые ораторы читают с листа наиболее важные фрагменты речи, а в остальном полагаются на импровизацию.

Таким образом, то, что мы называем «смешанными методами подачи», может варьироваться в широких пределах. Вы должны решить сами, какой из вариантов лучше всего подойдет для вас, текущих обстоятельств, темы выступления, вашей публики – поскольку каждый из этих четырех способов требует разного подхода.

Какой бы способ вы ни выбрали, не довольствуйтесь самым простым – остановитесь на том, который лучше всего подойдет, сколько бы времени и усилий он не потребовал. И помните: красноречие и убедительность приходят с опытом. Развивайте свою речь и силу подачи, отрабатывайте стиль и расширяйте арсенал выразительных средств.

Вопросы и упражнения

1. Какой способ подачи подходит вам больше всего? Почему?
2. Какие недостатки (а) чтения речи по памяти (б) чтения с листа (в) использования заметок (г) речи по заученному плану или заметкам (д) любых «совмещенных методов» вы можете привести?
3. Какие советы по практике данных способов вы можете дать?
4. Какая комбинация методов, на ваш взгляд, является эффективной?
5. Какие методы, на ваш взгляд, используют большинство ораторов?

6. Произнесите небольшую речь на любую выбранную тему, применяя четыре упомянутых метода и подавая предложения четырьмя разными способами.

7. Прочитайте составленную речь, используя один из смешанных методов.

8. Какой метод вы предпочитаете использовать и почему?

Глава 17

Разум и дополнительные запасы

Провидение всегда на стороне последней надежды.

Наполеон Бонапарт

Так могущественные силы, напившись глубочайшим спокойствием и в тихом омуте, как часто бывает, спят.

Барри Корнуэлл. «Спокойное море»

У природы нет любимцев, поэтому она никому не дает дополнительных льгот. Она, подобно машине, зависима от ресурсов – когда весь «бензин» заканчивается, техника останавливается. Для оратора безрассудно выходить на публику, не имея дополнительного материала в запасе, так же как для автомобилиста – путешествовать в глуши без дополнительных канистр с бензином.

Но в чем заключаются дополнительные возможности оратора? Во владении рассматриваемой темой, в сообразительности и изобретательности, особенно в способности размышлять, находясь на сцене; и в самообладании, которое позволяет человеку держать под контролем все свои физические и умственные силы.

Данная глава посвящена второй составляющей дополнительных возможностей – мыслям.

Кладезь мыслей

Пустой ум, как и пустая кладовая, может быть как серьезной проблемой, так и нет – все зависит от дополнительных ресурсов. Если у вас нет никаких идей, не нужно произносить пустые «э-мм» или «м-м-м», но стоит подождать, пока у вас не появятся соображения по делу.

Недостаточно иметь просто нужное их количество – у вас их должно быть больше, чем требуется. В этом случае массив мыслей и чувств будет поддерживать плавность вашей речи и придавать вам уверенность. Если вы собираетесь в путешествие и берете деньги только на билет туда и обратно, то вручаете свою судьбу во власть обстоятельств!

Запас обладает магнитным эффектом. Этот феномен проявляется не в осознании того, что вы держите что-то в резерве, но скорее в том, что аудитория получает «самые сливки» ваших наблюдений, опыта, чувств, мыслей. Но у вас должно быть достаточно молока, чтобы обеспечить необходимое количество сливок для дополнительных запасов.

Но как нам получить молоко? Существуют два способа: один из них – прямой, от коровы, второй – косвенный, от молочника.

Наблюдательность

Наблюдать и размышлять – значит получать молоко от собственной коровы.

Генри Уард Бичер^[63] как-то сказал: «От каждого встреченного мною на улице человека я перенял какую-нибудь особенность для своих проповедей. Я никогда не встречал в природе чего-то лишнего, того, что не могло бы помочь делу, которому я посвятил всю свою жизнь. Материал для моих проповедей всегда окружает меня, где бы я ни находился».

В следующий раз, когда поедете на автобусе или в метро, посмотрите на человека, сидящего напротив, и подумайте, что можно сказать о его привычках, занятиях, идеях, этнических особенностях, условиях жизни, образовании и так далее. Возможно,

при первых попытках вы получите немного информации, но практика позволит добиться ошеломляющих результатов. Превращайте каждое событие дня в объект для речи или примера. Переводите все, что видите, в языковую плоскость. Когда вы сможете четко сформулировать и описать все, что видите, тогда вы станете поистине наблюдательным.

Мыслящий ум

Мышление – это проведение арифметических операций с фактами в уме. Прибавьте один факт к другому – и вы придете к определенному выводу. Отнимите одну истину от другой – и вы получите конкретный результат. Перемножьте несколько фактов – и вы получите точный продукт. Подсчитайте, насколько часто происходит какое-либо событие в конкретное время суток, и вы узнаете его частоту. В ходе мыслительных процессов, по сути, решаются все известные арифметические и алгебраические задачи. Именно поэтому математика является отличной гимнастикой для ума. К тому же мышление – это работа. На него тратится энергия. Оно требует времени, терпения, больших объемов информации и ясности в голове.

Привычное мышление является, как следует из названия, привычкой. Привычка возникает при многократном повторении одних и тех же действий. Обычные привычки легко развить, для сохранения более фундаментальных требуется более глубокий отпечаток в сознании. Таким образом, мыслительные привычки развиваются только в результате постоянной практики; ни одна другая работа не принесет таких богатых плодов, как эта. Упорно практикуйтесь и, вначале погружаясь в предмет на дюйм, вы вскоре заметите, что можете проникнуть на фут в глубину.

Чтение как повод для размышления

Неважно, насколько мало молока дает собственная корова, так же как и насколько слаба наша способность формировать интересные

мысли, всегда можно обратиться к молочнику – мы можем прочитать о том, что видели, чувствовали и думали другие люди. Зачастую подобные тексты могут разжечь в нас жизненно важное желание размышлять.

Если у вас нет проверенного временем вкуса в отношении книг, то исследуйте настолько тщательно, насколько возможно, ценность книг, которые читаете. Многие из выходящих в печати популярных книг не содержат достоверных сведений. «Я прочитал это в книге» – для многих это является достаточной гарантией истинности информации. Но не для думающей личности. «Как называется книга? – спросит человек с критическим складом ума. – Кто ее написал? Насколько хорошо он разбирается в вопросе и на каком основании может делать выводы? Кто считает его экспертом в данной области? Не идет ли его мнение вразрез с другими признанными авторитетами».

В первую очередь ищите такие книги, которые помогут развивать ваш собственный мозг. Они должны содержать свежий взгляд на вещи вкупе со специфическими знаниями и интересным подходом. Не ограничивайтесь только теми изданиями, которые содержат уже известные вам истины, с которыми вы согласитесь. Противодействие пробуждает ум.

Вопросы и упражнения

1. Робер-Уден^[64] учил своего сына бросать короткий взгляд на витрину магазина, а потом – пытаться вспомнить как можно более отчетливо различные детали и предметы. Выполните то же упражнение несколько раз, используя для тренировки различные витрины, и сравните результаты.

2. Как влияют допзапасы на аудиторию?

3. Как лучше всего развить допзапасы?

4. В чем заключается опасность слишком частого чтения?

5. Проанализируйте какую-либо прочитанную или услышанную вами речь и подумайте, насколько она правдива.

6. Напишите трехминутную речь на любую тему. Насколько информативной она получилась, какие необычные идеи содержит?

Глава 18

Тема и подготовка

*Касайтесь тем своих,
По силам взвесив суть и важность
их!
Обдумайте, снесут ли ваши плечи
То, что избрали вы предметом
речи^[65].*

Байрон. «На тему из Горация»

В предыдущей главе был описан вклад «разума и дополнительных запасов» в общую подготовленность к выступлению. Но данные приготовления не сводятся только к расширению кладовой мыслей, не важно – за счет своих или заимствованных ресурсов. Она включает в себя *особенно* внимательный взгляд на жизнь в целом. Не следует путать сбор общей информации с обладанием конкретными знаниями.

Здесь важно постараться усвоить всю информацию, связанную с темой, и сохранить ее для выступления на публике. Вы должны слушать, смотреть, выбирать книги, собеседников, взгляды с позиции оратора. Будьте открыты новым знаниям. Одним из самых прекрасных элементов вашей жизни как оратора станет постоянное увеличение доступных ресурсов за счет повседневного опыта. Если вы будете наблюдательным, то начнете постоянно получать новые факты, примеры и идеи из повседневной жизни.

Экономия времени при подготовке

Но как же, скажете вы, у меня и так мало времени на подготовку – мой разум должен быть поглощен другими, более важными вещами. Дэниел Уэбстер^[66] никогда не упускал возможности собрать дополнительный материал для своих речей. Когда, будучи мальчиком, он трудился на лесопилке, он в одной руке держал книгу, а с помощью другой – работал. В молодости Патрик Генри^[67] любил прогуливаться в полях и лесах, безотчетно собирая материал для своей будущей ораторской деятельности.

Наполеон как-то сказал, что судьба целого народа может решиться за четверть часа. Сколько же таких четвертей мы тратим попусту!

Зачем ждать более удобного случая для проведения общей подготовки? Пятнадцать минут, которые мы тратим на мытье машины, могут успешно превратиться в речевой капитал.

Приобретите сборник известных речей и, вырывая по несколько страниц в день и читая их при удобной возможности, подумайте, сколько времени вам потребуется, чтобы ознакомиться с величайшими речами в истории человечества. Как вы используете свой разум в моменты, когда одеваетесь или бреетесь?

Выберите какой-нибудь объект и сосредоточьтесь на нем в свободные минуты, которые вы в противном случае потратили бы впустую. Результат вас поразит. Не расходуйте свое время на бесполезные занятия.

При этом не стоит забывать о важности процесса восстановления сил. Для работника нет ничего более существенного, чем отдых – который столь губителен для лодыря. Убедитесь в том, что вы действительно восстанавливаете силы в результате этого процесса. Перерыв в середине работы дает силы для новых свершений. Только не отвлекайтесь на слишком длительное время и не заполняйте паузы «ленивыми» мыслями.

Суть выступления

Даже когда за вас тему выбрал кто-то другой, остается множество возможностей для изменения предмета выступления. По сути, те же

соображения, которыми вы руководствуетесь при выборе темы, необходимо использовать при подборе материала. Спросите кого-нибудь или сами задайтесь следующими вопросами.

Каковы обстоятельства? Насколько многочисленной может быть публика? Как они живут? Как они скорее всего отнесутся к выбранной теме? Кто еще будет выступать? Каким по счету я буду выступать в рамках программы? О чем собираются говорить другие ораторы? Какие люди в основном будут в зале? Есть ли там доска? Можно ли сделать речь более убедительной, если изменить что-то в сути выступления? Какова длительность моего выступления?

Вопрос пропорции

Пропорции в речи достигаются грамотным распределением времени. Вы не всегда можете сами решить, насколько полно возможно рассматривать объект. Пусть десять минут не будут превращаться в девять или одиннадцать – хотя в любом случае лучше девять, чем одиннадцать. Вы бы не стали красть у человека наручные часы, поэтому вы не должны красть время у следующего оратора или у аудитории. У вас не будет необходимости нарушать установленные временные рамки, если вы грамотно подготовитесь и поделите свою речь таким образом, чтобы каждой мысли было уделено соответствующее ее важности значение – и не более того. Благословен тот человек, который произносит короткие речи, ибо его позовут выступать еще.

Другой важный вопрос – какой фрагмент речи сделать более выразительным. Решив это, легко понять, где следует разместить эту ключевую часть так, чтобы придать ей наибольшее стратегическое значение, и как подготовить эту главную мысль, чтобы основная часть речи не затерялась между менее важных. Множество ораторов внезапно понимают, что растратили попусту восемь минут из десяти на пустые слова. Это как потратить восемьдесят процентов выделенных на строительство дома ваших денег на одну прихожую.

То же самое чувство пропорции должно остановить вас именно на том моменте, когда вы закончили, и лучше, если вы определите наступление этого момента раньше, чем это сделает ваша аудитория.

Использование оригинальных источников

Самый верный способ оживить речь – это получить факты из первых рук. Ваши слова будут звучать по-настоящему авторитетно, если вы скажете «я изучил списки работников всех мельниц в этом округе и выяснил, что тридцать два процента работающих детей не достигли необходимого по закону возраста». Никакое цитирование специальных источников не заменит этого. Вы должны взять на вооружение журналистские методы и получить факты, лежащие в основе ваших доводов или выступления.

Этот процесс может оказаться трудоемким, но он не должен быть утомительным, поскольку бескрайний мир фактов буквально пронизан интересными вещами, и прежде всего вы получите контроль над ситуацией, основанный на собственных исследованиях. Если вы оперируете фактами, которые выявили сами, то будете ощущать себя более уверенно, чем если получили их из третьих рук.

Работа в библиотеке

Самые неожиданные сокровища можно обнаружить в самой маленькой библиотеке. Поэтому полезно потратить несколько часов на изучение книг. Берите с полки один том за другим и просматривайте их оглавления. (И пусть будет стыдно любому автору серьезного издания, который не потрудился снабдить свою книгу полным оглавлением с перекрестными ссылками.) После этого пробежитесь взглядом по страницам, делая про себя или на бумаге заметки о материале, который кажется интересным и полезным. Большинство домашних библиотек содержат книги, которые их владелец «планирует когда-нибудь прочесть». Знакомство даже с содержанием подобных книг, пылящихся на полках, позволит вам

опираться на них, когда это будет необходимо. С текстами, которые были прочитаны давным-давно, следует поступить так же – в каждой из глав для вас таится приятный сюрприз.

Изложение речи

Не существует универсального способа подготовки заметок к речи. Некоторые ораторы прогуливаются и размышляют, делая краткие пометки во время пауз в ходьбе. Другие никогда не берутся за ручку, пока не продумают всю речь целиком. Абсолютное большинство, однако, делают записи, раскидывают их по разным местам, составляют первый черновой вариант и после этого редактируют текст. Попробуйте каждый из этих методов и решите, какой лучше подходит лично для вас.

Составление и редактирование речи

После того как набросок доведен до совершенства, приходит время написания речи, если, конечно, вам это необходимо. Затем, что бы вы ни делали, пишите до белого каления, думая только о том, как лучше и красноречивее выразить свои идеи.

Последний этап – это редактирование текста, когда все фрагменты необходимо сократить, избавившись от лишнего, для достижения чистоты, точности, силы, эффективности, логичности речи. И во время всех этих приготовлений вы должны представлять, что стоите перед публикой, поскольку речь – это не эссе, и то, что будет убеждать и привлекать интерес в одном случае, не подходит для другого.

Название

Зачастую в последнюю очередь добавляется то, что должно, по идее, находиться в самом начале – название, имя речи. Иногда для этого может подойти обычная фраза, к примеру «Новый Американизм» Генри Уотерсона, или может использоваться символическое название, олицетворяющее суть речь, такое как

«Бриллиантовые акры» Рассела Г. Сорнуэла, или можно подобрать подходящую фразу непосредственно из речи, как, к примеру, «Абстрагируясь от окружающего благополучия» Элберта Бевериджа. В общем, каким бы мотивом вы ни руководствовались, сделайте название необычным, кратким, соответствующим теме и, желательно, привлекающим интерес.

Вопросы и упражнения

1. Определите понятия: а) вступления; б) кульминации; в) заключения.
2. Если получасовая речь требует трехчасовой подготовки, хватит ли вам трети этого времени, если речь будет втрое короче? Поясните.
3. Расскажите кратко о том, как вы сохраняете время для чтения и размышлений.
4. Выясните информацию из первых рук по какому-либо интересующему публику вопросу на манер репортера или исследователя и представьте ее в краткой форме.
5. Соберите в собственной или публичной библиотеке достаточное количество материала на любую выбранную тему для двадцатиминутной речи. Представьте одну из точек зрения на вопрос. Произнесите речь, если это возможно, перед аудиторией.

Глава 19

Сила экспозиции

Не начинайте говорить, если вам нечего сказать; не заботьтесь об эффекте речи, главное – чтобы ваши слова были произнесены от чистого сердца.

Томас Карлайл. «Биографический очерк»^[68]

Природа экспозиции

Слово «экспонировать» – показывать, раскрывать, демонстрировать – основа идеи «экспозиции». Это четкое и точное отражение того, что в действительности собой представляет предмет – это объяснение его сути.

Экспозиция не обрисовывает общую картину, поскольку это в большей степени относится к описанию. Показать, используя особые термины, что такое автомобиль, назвать его характерные детали и объяснить принцип их работы значит прибегнуть к экспозиции, так же, как и, например, объяснить природу «страха». А создать вымышленный образ конкретного автомобиля с его блестящим корпусом, изящными контурами и высокой скоростью – значит описать его; также к описанию относится передача эмоций испуганного ночью ребенка. Экспозиция и описание часто перемешиваются и пересекаются, но по своей сути они различны.

Изложение порядка, в котором происходят события, также не является экспозицией – это относится к повествованию. Когда Пири^[69] выступал с лекцией о своем путешествии на Северный полюс, он объяснял принцип работы приборов, используемых для определения широты и долготы – то есть использовал экспозицию.

Рассказывая о внешнем виде своего оборудования, он прибегал к описанию. Повествуя о своих приключениях, он прибегал к изложению. В подтверждение некоторых своих утверждений он приводил аргументы. Он попеременно обращался к различным формам и средствам в рамках своей лекции.

Экспозиция не имеет ничего общего с мотивированным обоснованием и умозаключениями, которые относятся к аргументации. Несколько связанных предложений, составленных с целью убедить потенциального покупателя в том, что один автомобиль лучше другого, или доказать, что воспитание «кнутом» – не самый лучший способ развития дисциплины, не является экспозицией. Голые факты, привлеченные в экспозиционную речь или письмо, практически всегда являются основой аргументации. И вправду, если привести существенный факт без лишних слов, это может прозвучать вначале убедительно, но позже слушатели задумаются о его правдивости, сравнивая с другими известными сведениями.

Таким образом, очевидно, что экспозиция не относится к способам убеждения, поскольку является исключительно рациональным процессом, лишенным эмоциональной составляющей.

Значение экспозиции

Важность экспозиции в публичном выступлении определяется ценностью изложения сути объекта простым понятным языком. Если вы объясните слишком мало, то речь будет понятна не всем слушателям. Бесполезно обсуждать вопрос, если не до конца понятен даже его смысл.

Другой крайностью является слишком подробное объяснение. Оно вызывает раздражение, поскольку заставляет слушателей думать, что вы относитесь к ним и их интеллекту снисходительно или пытаетесь раздуть из мухи слона. Аккуратно оцените возможный уровень знаний публики в рамках поднятой темы и в целом.

Стремясь упростить речь, не нужно «оглуплять» ее.

Некоторые задачи экспозиции

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что, в основном, экспозиция служит для передачи оратором своих знаний слушателям. Более того, в действительности она является тем фундаментом, на котором позже будут возводиться здания утверждений, аргументов и призывов. В научных и сугубо «информативных» речах экспозиция может существовать сама по себе и сама для себя, как, к примеру, в лекциях по биологии или психологии, однако чаще всего она используется, чтобы подготовить место для других форм речи.

Методы экспозиции

Разнообразные способы, которые оратор использует в экспозиции, скорее всего начнут пересекаться снова и снова, и даже если они не перекликаются, то по направлению окажутся очень близко.

Определение, основной метод экспозиции, – это расстановка четких границ. Очевидно, что особое внимание здесь необходимо уделить подбору терминов, которые не должны повлечь за собой слишком длительного объяснения; а, наоборот, служить лаконичности и ясности языка, а также тому, чтобы определение включало столько информации, сколько необходимо. Ниже приведен простой пример:

Излагать – значит объяснять суть, значимость, особенности и основы идеи или группы идей.

Разговоры об английском письме, Арло Бэйтс^[70].

Противопоставление и **антитеза** часто удачно используются, чтобы усиливать определение, как в следующем предложении:

Экспозиция, таким образом, отличается от определения тем, что обращает внимание непосредственно на назначение или суть предмета в отличие от его внешнего вида.

Эти формы противопоставления являются дополнительными инструментами, которые можно применять в определении. На самом деле их часто применяют в публичных выступлениях, когда необходимо рассмотреть объект под разными углами. Это сама суть экспозиции – объяснять термины, посредством которых дается определение сути рассматриваемого вопроса.

Примеры – это другой инструмент, позволяющий сделать определение или идею более понятной. С помощью следующих предложений мистер Бейтс сделал свое определение простым и понятным, используя вышеуказанные методы противопоставления:

Немалое количество того, что мы неточно привыкли называть описанием, на самом деле является экспозицией. Представьте, что ваш ребенок хочет узнать принцип работы двигателя и просит вас: «Пожалуйста, расскажи мне о паровом двигателе». Если вы воспримите его слова буквально, то постараетесь максимально точно описать внешний вид этого знаменитого механизма. Если вы объясните принцип его действия, то прибегните к экспозиции, а не к описанию.

Основное достоинство примеров в том, что они делают понятным неизвестное, сравнивая его с известным.

Аналогия, которая позволяет обратить внимание на очевидные связи между не слишком сходными между собой объектами, является одним из наиболее полезных методов экспозиции.

Дифференциация – менее распространенная форма публичного объяснения. Она заключается в отбрасывании связанных идей для того, чтобы сосредоточить внимание на основной мысли. В

действительности это отрицательная сторона экспозиции, хотя и наиболее важная из всех, поскольку она чрезвычайно важна для рассмотрения сложно связанных объектов.

Классификация распределяет объекты по различным классам. Делая определение немного более обширным, она позволяет упорядочить объекты. Классификация в публичных выступлениях помогает сводить вопрос к необходимому минимуму. Она в той же степени полезна для сравнения объектов или демонстрации их связей. Классификация сходна с определением и разделением.

Анализ позволяет разделить объект на его основные части. Его можно проводить на разных основаниях. К примеру, анализ может строиться на хронологии событий (геологические эры), классификации мест (географические особенности), логическом порядке (план речи), принципе повышения интереса или достижения кульминации (лекция о поэтах XX века) и так далее.

Разделение отличается от анализа только тем, что при анализе рассматриваются неотъемлемые составляющие субъекта, тогда как разделение произвольно разбивает объект для удобства последующей обработки.

Обобщение формирует общий принцип или истину, полученную в результате исследования значительного количества отдельных фактов. Это искусственное средство экспозиции – не то же самое, что обоснованное обобщение, которое подтверждает общее утверждение, ссылаясь в качестве доказательства на конкретные примеры. При обобщении к одному факту добавляются последовательно все прочие, и таким образом получается конечный результат. Это один из самых эффективных инструментов арсенала публичного оратора.

Обращение к опыту – один из самых жизненно важных принципов в экспозиции. Он означает ссылку на известное: на то, что слушатель видел, слышал, прочел, почувствовал, во что верил или что делал, на то, что содержится в его кладезе знаний.

В заключение при подготовке материалов для экспозиции задайте себе следующие вопросы, связанные с объектом:

- Что относится к объекту, а что – нет?
- На что объект похож, а на что – нет?
- Каковы его источники и последствия?
- На какие составные части его можно разбить?
- С какими другими объектами он связан?
- С чем он ассоциируется?
- Какие примеры помогут объяснить его суть?

Вопросы и упражнения

1. Что будет, если придерживаться только какой-то одной формы речи в рамках публичного выступления? Вы когда-нибудь слушали такую речь?

2. Составьте список из десяти объектов, о которых можно рассказать все или почти все с помощью экспозиции.

3. Назовите шесть принципов, на основе которых должно составляться описание.

4. Дайте определение одному из следующих словосочетаний: а) аккумуляторная батарея; б) свобода действия; в) парусное судно; г) политика «Большой дубины»^[71]; д) глупость; е) упрямец; ж) рассказ; з) роман; и) газета; к) политик; л) истина.

5. Усиьте описание с помощью антитезы.

6. Подберите два примера, которые помогут сделать определение более наглядным (пункт 4).

7. Приведите две аналогии для выбранного объекта (пункт 4).

8. Прочитайте десятиминутную речь на любую из тем, представленных в пункте 4, используя все перечисленные ранее методы экспозиции.

9. Напишите пример «классификации» для любого актуального политического, социального, экономического или морального вопроса.

Глава 20

Сила описания

В тот момент, когда речь воспаряет над землей привычных фактов и наполняется страстью, она становится образной. Человек, обращающий внимание на свой разум, заметит, что в его сознании всегда одновременно с каждой мыслью возникает более-менее четкий образ, окружающий ее... Подобная образность спонтанна. Это смесь опыта с текущими мыслительными процессами. Это истинное творчество.

Ральф Уолдо Эмерсон^[72]. «Природа»

Природа описания

Описать – значит вызвать в сознании слушателя некий образ. Если вам необходимо описать огнестрельное оружие, вы можете сделать это двумя способами: дать общее и детальное техническое объяснение механизма его работы или изобразить его как ужасающее орудие кровопролитий, обращая внимание в большей степени на последствиях его применения, нежели на устройстве.

В первом случае вы будете использовать экспозицию, во втором – самое настоящее описание. Экспозиция в большей степени относится к обобщенным объектам, тогда как описание имеет дело с частными. С помощью экспозиции можно объяснить идеи, прибегая к описанию – изобразить внешний вид вещей. Экспозиция имеет дело с абстракциями, тогда как описание – с конкретикой. Экспозиция обращена на внутреннее устройство, описание – на

внешний вид. Экспозиция носит технический характер, описание – литературный. Экспозиция рациональна, описание сопряжено с чувствами. Экспозиция безлична, описание персонифицировано.

Описание создает в сознании слушателя образ рассматриваемого объекта, и для оратора процесс визуализации является первостепенным – он не сможет описать то, что никогда не видел вживую или не представлял. Именно этот субъективный личный взгляд на рассматриваемые вещи делает описание настолько захватывающим. Персональный взгляд оратора на вещи привлекает внимание публики – он делает более любопытным рассматриваемый вопрос и может даже стать основным источником интереса слушателей.

Важность внимательного изучения окружающих объектов рассматривалась ранее (в главе «Тема и подготовка»), а ценность богатого воображения будет описана далее (в главе «Полет на крылатом коне»), здесь же мы обратимся к «воспроизводящему уму»: уму, который имеет привычку дважды смотреть на вещи. С помощью сознания мы видим больше, чем просто глазами, и впоследствии заново мысленно воссоздаем эти объекты, чтобы представить их перед взглядом сознания слушателей. Отчетливая визуализация объекта, обстановки, действий личностей, которых необходимо описать, является крайне полезной привычкой. Пока первоначальные события и объекты не будут передаваться точно, общий образ будет «размыт» в сознании слушателей.

Способы описания

При публичных выступлениях описание должно включать сравнение не только потому, что сравнительное описание намного компактнее и позволяет сохранить массу времени, но и потому, что оно более яркое. Сравнения приносят в речь больше, чем буквально выражают – они вызывают идеи и образы в сознании слушателя, которые дополняют непосредственные слова оратора.

Приведем несколько современных сравнений:

Генерал Тринкл был подобен дубу – жесткий, крепкий и надежный; весь его распорядок дня был расписан по часам – вы всегда знали, где его можно было найти.

Диккенс представил мисс Пичер следующим образом:

Крохотная игольница, крохотная домохозяйка, маленькая книжка, небольшая корзинка с принадлежностями для рукоделия, небольшой набор таблиц и мер и весов – словом, миниатюрная женщина.

Какие бы формы описания вы ни использовали, во что бы то ни стало освоите в совершенстве мастерство внушения.

Описание можно построить как простой намек. Оно позволяет изобразить объект по производимому им действию. Кратко описать что-то можно с помощью эпитета – «голубоглазый», «белоснежный», «смешливая» и так далее. Описание может быть прямым. В этом случае оно будет достаточно понятным и без использования экспозиции. Решайте сами, начать ли с общих моментов, плавно переходя к деталям, или сначала обрисовать детали, собирая из них общую картину, но в любом случае БУДЬТЕ КРАТКИ.

Обратите внимание на эту яркую компактность образов из произведения Вашингтона Ирвинга «Никербокер»:

Это был приземистый, раздавшийся во все стороны джентльмен в годах, с двойным подбородком, губами мастиффа и широким медно-красным носом, который приобрел такой огненный оттенок от постоянного соседства с курительной трубкой.

Прямое описание на сцене можно сделать ярким с помощью умеренного использования «повествовательного настоящего». Приведенный ниже эффектный отрывок, сопровождаемый крайне

живой жестикуляцией, сохранился в памяти даже через тридцать лет после выступления Томаса Де Уитта Талмаджа^[73], посвященного «Крупным промахам». Удар биты звучит отчетливо и поныне:

Приготовьте биты и занимайте свои позиции. Кидайте мяч. Слишком низко. Не бейте. Слишком высоко. Не бейте. И вот он летит молниеносно. Бейте! Он улетает в облака! Все выше! И выше! Бегите! Еще одна база! Быстрее! Быстрее! Отлично! Все базы за один удар!

Обратите внимание на то, каким примечательным образом лектор «сплавил» умы оратора, аудитории, зрителей и игроков в единое взволнованное, восторженное целое, приведя всех в состояние, в котором мы находимся, вскакивая со своего места в кульминационный момент в концовке матча. Отметьте также, как Талмадж обрисовал ситуацию, как нечто происходящее прямо перед глазами слушателей, а не как уже свершившийся факт.

Советы по использованию описания

Определите в начале описания, с какой точки зрения слушатели должны будут посмотреть на объект. Нельзя одновременно видеть гору и людей со всех ее сторон. Выберите точку зрения и придерживайтесь ее.

Выберите свое отношение к рассматриваемому объекту – будет ли идеализирован? Описан карикатурно? Высмеян? Преувеличен? Будете ли вы выступать в его защиту? Или рассмотрите беспристрастно?

Также обращайтесь внимание на свое настроение, поскольку оно окрасит рассматриваемый объект в соответствующий цвет. При меланхолии даже сад с розами будет выглядеть серым.

Выберите порядок, в котором вы собираетесь действовать (не стоит метаться назад-вперед, придерживайтесь установленного времени). Будете ли вы переходить от общего к частному, от

большого к малому, от важного к неважному, от конкретного к абстрактному или от материального к духовному, но следуйте выбранному порядку. Разрозненные наблюдения приводят к неопределенным впечатлениям, так же как движение камеры портит съемку с выдержкой.

Не углубляйтесь в ненужные детали. Некоторые особенности позволяют отнести объект к присвоенному ему классу, тогда как другие – выделяют его из своего класса. Выбирайте только значительные, ключевые характеристики и выражайте их кратко и ярко.

При определении того, что нужно описать, а о чем – просто упомянуть, ориентируйтесь на знания публики. Разницу между известным и неизвестным для них также жизненно важно знать и вам.

Беспощадно убирайте все идеи и слова, которые не помогут добиться желаемого эффекта. Каждая деталь в мысленном образе либо помогает, либо мешает. Убедитесь в том, что они не мешают, поскольку они не могут просто пассивно присутствовать в какой бы то ни было речи.

Лучший способ нарушить целостность описания и превратить его в набор разрозненных фраз – это сделать перерыв на середине, чтобы вставить стороннее замечание. Только единое визуальное впечатление может быть эффективным.

Во время описания постарайтесь воссоздать те эмоции, которые вы испытывали, когда впервые увидели объект, а потом постарайтесь передать их своим слушателям. Описание несет в первую очередь эмоции; ничто не может быть таким же убийственно скучным, как холодная, лишенная эмоций речь, и наоборот – яркое, живое описание вызывает приятное впечатление.

Предоставьте публике лаконичное и живое описание. Начальные и конечные впечатления обычно лучше всего запоминаются. Ум может воспринимать как характерные особенности объекта, то есть отдельные обстоятельства, действия, события, так и формировать

полное ощущение чего-то целого. Чтобы описать вещь как нечто целое, в первую очередь вы сами должны видеть это как целый объект. Освойте этот навык, и вы в совершенстве овладеете искусством описания.

Вопросы и упражнения

1. Составьте два абзаца, посвященные одной из следующих тем: скачки, моторная лодка, игра в гольф или теннис. Пусть первый из абзацев будет чистой экспозицией, а второй – чистым описанием.

2. Выберите тему на свой вкус и сделайте то же самое, произнеся две короткие речи экспромтом.

3. Составьте и произнесите небольшую речь в крайне выразительной манере.

4. Выявите ее недостатки, переделайте речь так, чтобы она звучала более убедительно и объясните, почему второй вариант лучше.

5. Составьте список из десяти объектов, которые можно описать в наиболее предпочтительной для вас манере.

6. Произнесите двухминутную речь, связанную с любым из них, используя одно главное и несколько дополнительных описаний.

7. Изучите в течение минуты какой-нибудь объект, обстановку, действие, изображение или человека на свой выбор, систематизируйте свои мысли в течение двух минут и выступите с небольшим описанием – сделайте все это без составления письменных заметок.

8. В каком отношении описание является более конкретным, нежели экспозиция?

9. Опишите персонажа с помощью намеков.

10. Выступите с короткой речью так, словно вы проводите экскурсию и показываете достопримечательности.

11. Переработайте речь и произнесите ее «без достопримечательностей».

Глава 21

Сила повествования

Искусство повествования – это умение интересно писать и выступать. Основной принцип заключается в изложении одной увлекательной мысли за другой, одного важного факта за другим; вначале следует подготовить сознание к тому, что будет произнесено, а потом – выпустить слова на свободу.

Уолтер Бэджет^[74].
«Литературоведение»

Оратор может использовать для публичного выступления только небольшую часть из широкого многообразия повествовательных приемов, а именно: анекдоты, биографические факты и общее описание событий.

Повествование – которому проще дать определение, нежели освоить, – это подробное изложение происшествий, ряда фактов и случаев специальным образом с целью получения желаемого эффекта.

Правил повествования немного, но их успешное освоение требует больше мастерства, чем может показаться на первый взгляд. Искусство повествования – это не просто изложение хроники событий; требуется упорядочить последовательность записанных фактов, чтобы добиться нужного эффекта.

Анекдот

Анекдот – это краткий рассказ о небольшом событии, достаточно неожиданном, чтобы удивить публику. Чем остроумнее развязка, чем ярче текст, и чем больше концовка удивит слушателя, тем лучше история.

Использование анекдота в качестве примера (пояснения) помогает слушателям уловить основной смысл речи. Поэтому самая глупая из всех ошибок, которые может совершить оратор, – рассказать бессмысленную историю. Отличная шутка может пройти мимо, если она никак не будет связана с обсуждаемым вопросом. С другой стороны, удачные анекдоты спасли массу речей от провала.

Другим преимуществом является то, что он передает суть без «долгих разъяснений», как говорят умудренные годами проповедники. Джордж Адз^[75] отзывался о нижеследующей шутке, как о лучшей, которую он когда-либо слышал:

Два солидных джентльмена едут в одном вагоне на поезде. Один из них спрашивает другого: «Ваша жена принимает гостей этим летом?» На что другой ответил: «Не очень-то».

Другие анекдоты необходимы, чтобы пояснить некую истину, которой оратор желает поделиться. Иногда их рассказывают перед важной историей, и публика получает хороший пример. Иногда оратор может без каких-либо вступлений начать анекдот, оставляя историю на потом.

Без сомнения, наиболее широкое применение анекдоты находят в лекциях преподавателей. «Иллюстрации» в таких речах, однако, могут не всегда быть повествовательными по форме, но должны использоваться для усиления сравнения.

Биографические факты

Публичное выступление может успешно использоваться для рассказа о каком-либо человеке. Описание ряда подробностей биографии, включая анекдоты в промежутках между интересными

фактами, играет значительную роль в панегирике, речи, посвященной памяти, политической речи, проповеди, лекции и других формах выступления. Целые речи могут состояться из подобных биографических подробностей, к примеру, проповедь, посвященная Моисею или лекция о жизни Ли.

Вопросы и упражнения

1. Подберите десяток анекдотов и подумайте, для каких утверждений их можно было бы использовать в качестве примера.
2. Используйте пять из них в своей речи, не применяя в качестве средства акцентирования.
3. Выберите один из них и используйте его для акцентирования какой-либо истины.
4. Выберите другой и поставьте его в середине связанной по смыслу группы предложений.
5. Еще один поставьте в конце какой-либо мысли.
6. Используйте еще один, чтобы сделать какую-то идею бессмысленной.
7. Придумайте три вступительных фрагмента для анекдота, в которых расскажите о том, где его слышали, и т. д.
8. Приведите пример, который не является анекдотом в полном смысле этого слова.
9. Выступите с речью о каком-нибудь публичном человеке, используя формы, рассмотренные в данной главе.
10. Выступите с речью о каких-либо исторических событиях в схожей манере.
11. Объясните, как симпатии и точка зрения оратора будут «раскрашивать» анекдот, биографию или хронику событий в различные тона.
12. Приведите пример того, как один и тот же анекдот или фрагмент речи, посвященный хронике событий, может вызвать различный эффект в зависимости от личности оратора.

13. К чему приведет изменение точки зрения оратора посреди повествования?

14. Почему плохо использовать в речи слишком много юмора? А слишком много пафоса?

Глава 22

Сила внушения

Иногда вера в то, что собственный взгляд на вещи без сомнения правдив, мешает думать... Беря в расчет препятствия, которые разнообразные чувства ставят на пути мышления, может показаться, что думающему человеку следует подавлять чувства. Но нет ошибки хуже. Если Создатель наделил человека возможностью мыслить, чувствовать и желать, эти сферы сознания не должны находиться в конфликте, и пока никакая из них не будет искажена или искусственно раздута, крайне важно поддерживать и укреплять их нормальное функционирование.

Нэтан С. Шаффер. «Мышление и наука мысли»

Когда мы взвешиваем, сравниваем и определяем ценность любой идеи, мы рассуждаем; когда в результате идеи у нас рождается мнение или действие без критической оценки, мы движимы силой внушения.

Импульсивные решения и их последствия в основном являются результатом внушения.

Основы внушения

Внушение следует рассматривать и как причину, и как следствие. Оно является следствием, поскольку обращается к объективной оценке, и если слушатель воспринял внушение, значит, что-то помогло этому. Оно является причиной, обращаясь к субъективной оценке, поскольку существуют некоторые способы, с помощью которых оратор может влиять на эту восприимчивость слушателя. Наша задача – добиться этого честно и без манипуляций, ибо сделать это обманным путем, использовать внушение, чтобы убедить и заставить действовать на основе плохих побуждений, значит взять на себя чудовищную ответственность, которая ляжет на плечи сторонника неправды. Поэтому честный человек должен отчетливо понимать свои мотивы и их справедливость, перед тем как пытаться что-то внушить другим людям.

Три фундаментальные фактора делают нас всех уязвимыми к внушению.

Мы все по природе своей уважаем авторитет. Вопрос лишь в степени: некоторые люди легко внушаемы, а другие – упрямы и еще больше укрепляются в своей вере после каждой попытки посягнуть на их убеждения. Последние практически полностью невосприимчивы к внушению.

Второй важный фактор состоит в том, что наши чувства, помыслы и желания идут по пути наименьшего сопротивления. Наши чувства влияют на наши суждения и желания значительно больше, чем мы можем себе представить. Таким образом, заставить слушателей изменить свое мнение об идее, к которой они хорошо относятся, не прибегая при этом к нечестным манипуляциям, – поистине выше человеческих сил.

Идеи, содержащие мощный эмоциональный посыл, быстро усваиваются и в конечном счете становятся частью нашей личности.

В этом отношении понятно, что наши чувства становятся нашими взглядами: все мысли посещающие сознание, принимаются как истина, пока не возникнут более убедительные, противоречащие им идеи. Оратор, умеющий подвигать людей на действия, руководит

умами слушателей с помощью своих мыслей, незаметно ограничивая развитие противоположных по смыслу идей.

На большинство оказывает сильное влияние последние услышанные соображения, и если нас можно вынудить совершить определенный поступок под воздействием этой последней увлекательной идеи, мы забываем о противодействии.

Любой замысел, возникающий в сознании, будет воплощен в действие, если не появится отрицающая это мысль. Если вы подумаете о глотании, то мышцы, используемые в этом процессе, слегка напрягутся. Если вы просто подумаете о том, чтобы сказать «привет», то в любом случае произойдет легкое движение голосовых мышц. Любая мысль, вызванная в сознании слушателей, будет работать или в вашу пользу, или против вас. Контролируйте мысли аудитории, нивелируйте все враждебные идеи, и вы сможете управлять слушателями, как захотите.

Решения, так же как чувства и мысли, принимаются по пути наименьшего сопротивления. Так складываются привычки. Внушите человеку, что невозможно поколебать его взгляды, и в большинстве случаев это действительно станет сложнее сделать – исключение составляют только те люди, которые естественным образом делают наоборот. Противоположное конечной цели внушение – единственный способ добиться своего в этом случае. Внушите осторожно, что мнения слушателей, которые не разделяют ваши взгляды, меняется, и потребуются волевое усилие – по сути, мобилизация чувств, мыслей и воли, – чтобы остановить волну изменений, которая начнет происходить подсознательно.

Но подвигнуть нас на что-то может не только авторитетное лицо. Мы стремимся действовать по пути наименьшего сопротивления: на каждого из нас оказывает влияние окружающая обстановка. Непросто преодолеть давление толпы – ее радости и страхи заразительны, поскольку обладают огромной силой внушения. Окружающая обстановка контролирует нас, пока сама не столкнется с мощным влиянием противоположных внушений.

В условиях плохой погоды и невзрачного помещения, слабо заполненного слушателями, ваша речь скорее всего закончится неудачей. Это буквально повиснет в воздухе. Но если оратор приложит все свои чувства, выразительные средства и слова, чтобы убедить людей в том, что они присутствуют на значимом мероприятии, то сила окружающей обстановки отступит в тень перед более могущественным внушением.

Таким образом, три эти фактора – уважение перед авторитетом, стремление следовать по пути наименьшего сопротивления и восприимчивость к окружающей обстановке – помогут привести умы слушателей в состояние, в котором они будут расположены к внушению. Однако эти же факторы оказывают влияние и на оратора, поэтому необходимо проанализировать эти объективные или субъективные силы, с помощью которых можно эффективно внушить аудитории нужную мысль.

Как сделать внушение эффективным

Как было рассказано выше, под влиянием авторитетного внушения публика склонна принимать заявление оратора без споров и критики. Но чтобы привести слушателей в такое состояние, они должны подсознательно доверять оратору. Если им будет недоставать веры в выступающего человека, и они начнут подвергать сомнению его мотивы и знания или даже возражать против его манеры выступления, то их не смогут воодушевить даже самые логичные выводы – они просто не станут слушать. Все зависит от их уверенности в ораторе.

Вне зависимости от того, встречает ли оратор дружелюбные, заинтересованные взгляды слушателей или должен добиться их, преодолев лед недоверия, важно, чтобы публика доверяла оратору, если он хочет, чтобы его внушение возымело эффект в сердцах слушателей. Уверенность – мать убеждения.

Посмотрите, какая безоговорочная уверенность сквозит в следующих отрывках:

*Не знаю, как поступят другие, но что касается меня –
лишите меня оков или лишите жизни.*

Патрик Генри

*Я никогда не попрошу и цента,
И никогда не буду я твоей рабой;
Я буду плавать до того момента,
Пока не скроют волны с головой.*

Паттен

Авторитет – это одно из составляющих успешного внушения. Как правило, мы принимаем за чистую монету, не подвергая критике, слова авторитетного оратора. Когда он выступает, в нашем сознании редко возникают противоположные по смыслу идеи, которые бы препятствовали исполнению действия, которое он предлагает. Если вы хотите внушить что-то публике, если хотите, чтобы ваши утверждения принимались без споров и критики, то должны предстать перед аудиторией в качестве авторитетного лица – и действительно быть им. Вам будут доверять, пока внушение, основанное на авторитете, будет незамедлительно подкрепляться фактами. Не делайте авторитетный вид, если забыли удостоверение дома. Пусть позиция, которую вы хотите внушить, будет подкреплена фактами.

Пример – это мощное средство внушения. Как было сказано выше, мы зависим от окружающей обстановки и склонны поступать так, как поступают другие. В Париже носят определенные головные уборы и платья; а остальной мир подражает их моде. Ребенок имитирует действия, акценты и интонации родителя. Вы можете сделать сообщение более убедительным, рассказав, что оно получило широкое признание. Политические организации платят за

аплодисменты, чтобы создать впечатление того, что слова ораторов встречают одобрение публики. Сторонники комиссионного управления городов^[76] в качестве главного аргумента приводят факт того, что многочисленные города и штаты уже успешно одобрили их проекты. В рекламе для внушения используются положительные отзывы других людей.

Образный язык позволяет добиться внушения, поскольку не содержит утверждений, которые можно было бы напрямую оспорить. Он не вызывает противоположных по смыслу идей в умах публики, тем самым соблюдая одно из основных условий успешного внушения. Зачастую выгоднее всего выражать выводы образным языком.

Вопросы и упражнения

1. Составьте речь или краткое изложение тезисов этой главы.
2. Переработайте введение к любой из ваших речей с учетом советов из этой главы.
3. Приведите два собственных примера того, как используется внушение в следующих областях: а) реклама; б) политика; в) общественные настроения.
4. Приведите пример речи с целью внушения, которая иллюстрирует два принципа, рассмотренных в этой главе.
5. Какие аргументы, ставящие под сомнение основные тезисы этой главы, вы можете привести?
6. Какие еще доводы можно привести в их поддержку?
7. Какое воздействие производит собственное внушение на оратора?
8. Может ли сила внушения исходить от публики? Если да, то поясните, в чем она заключается.
9. Подготовьте речь с целью внушения и выступите с ней.

Глава 23

Сила доводов

Общие принципы – это общие принципы человечества. Это результат общих наблюдений и опыта. Они скромные, простые и незамысловатые. Они основаны на том, что видят все глаза и слышат все уши. В них нет причудливых различий, непонятных моментов и загадок. В них отсутствует двусмысленность, в них нет лишних мелочей. Их язык всегда прост и понятен. Они отличаются ясностью изложения и прямоотой целей.

Джордж Хольоейк^[77]. «Публичные выступления и дебаты»,

Аргументация – это процесс убеждения с помощью доводов. Существуют и другие способы убеждения, в особенности внушение, которое мы рассмотрели в предыдущей главе. Однако никакой другой способ не содержит такие благородные средства и не пользуется таким уважением, как обоснованное аргументирование в поддержку утверждения.

Поскольку более важно рассмотреть тему с разных сторон и как можно тщательно обдумать ее, нас должна интересовать аргументация в двух отношениях: построение и опровержение доводов. Поэтому следует не только исследовать прочность доводов, на которых основываются ваши предложения, но также выявлять недостатки позиции оппонентов.

Ряд вопросов, приведенных ниже, как мы надеемся, помогут вам сразу в трех отношениях: подскажут виды доказательств вкупе со способами их применения; помогут оратору оценить вескость своих аргументов и позволят справедливо и разумно поставить под сомнения доводы оппонента.

Оценка аргумента

Обсуждаемый вопрос

1. Понятно ли он сформулирован?

а) Возможно ли, что разные участники диспута понимают термины по-разному (к примеру, значение слова «джентльмен» каждый может толковать по-своему).

б) Вызывают ли сомнения его цели?

2. Правильно ли он сформулирован?

а) Он достаточно полно сформулирован?

б) Не включает ли он слишком много информации?

в) Сформулирован ли он таким образом, чтобы заманить вас в ловушку?

3. Это спорный вопрос, который можно обсудить?

4. Что главное в этом вопросе?

5. Какие выводы из него можно сделать?

Доказательства

1. Поручители достоверности фактов:

а) Каждый ли свидетель является беспристрастным? Как связан свидетель с вопросом?

б) Он психически полноценный человек?

в) Его нравственность не вызывает сомнений?

г) Откуда ему известны эти факты? Он был их свидетелем?

д) Он свидетельствует по собственной воле?

е) Его свидетельства не противоречивы?

ж) Его свидетельствам можно доверять?

з) Не противоречат ли его свидетельства общеизвестным фактам или принципам?

и) То, что он говорит, выглядит правдоподобно?

2. Авторитетное лицо, мнение которого используется для доказательства:

а) Широко ли признается авторитет данного лица?

б) На каком основании человек признается авторитетом?

в) Не преследует ли он собственные интересы в данном случае?

г) Выражает ли он свое мнение уверенно и четко?

д) Вызывают ли доверие и являются ли непредвзятыми прочие авторитетные источники (книги и т. д.), используемые для доказательства?

3. Факты, приведенные как доказательства:

а) Достаточно ли их для доказательства?

б) Весомы по своему характеру?

в) Они не противоречат здравому смыслу?

г) Они не противоречат друг другу?

д) Они получили широкое признание, сомнительны или спорны?

4. Принципы, приводимые в качестве доказательства:

а) Они неопровержимы?

б) Они согласуются с общечеловеческим опытом?

в) Они согласуются с конкретным опытом?

г) Подтверждены ли они экспериментально?

д) Для их проверки проводились специальные эксперименты или принципы основаны на общих экспериментах?

е) Эксперименты вызывают доверие и являются окончательными?

Обоснование

1. Введение:

а) Достаточно ли фактов приведено, чтобы можно было принять обобщение как достоверное?

б) Вызывают ли факты доверие только в свете того, что это объяснение является достоверным?

в) Не упустили ли вы из вида какие-либо противоречащие данным факты?

г) Противоречащие факты в достаточной мере проанализированы, когда была установлена достоверность этого вывода?

д) Доказана ли относительная несостоятельность всех противоположных позиций?

е) Не принимаете ли вы мнения за факты?

2. Выводы:

а) Закон или общий принцип хорошо обоснован?

б) Закон или принцип явно включает факт, который вы хотите вывести из него, или вы «делаете из мухи слона»?

в) Гарантирует ли значимость закона или принципа достоверность вывода?

г) Не слишком ли обширные выводы были сделаны?

3. Аналогичные случаи:

а) Случаи действительно настолько аналогичны, чтобы гарантировать достоверность мотивов и следствий?

б) Случаи схожи в важном для дела отношении?

в) Их схожесть – надумана?

г) Нет ли похожих случаев, на основании которых можно сделать противоположные выводы?

4. Умозаключения:

а) Предшествующие условия, схожие с данными, делают заявление достоверным? (к примеру, характер и возможности обвиняемого).

б) Какие признаки указывают на то, что умозаключение является достаточно ясным и полным? Какие признаки могут гарантировать его непреложную достоверность?

в) Признаки согласуются и соотносятся друг с другом?

г) Могут ли признаки указывать на противоположные выводы?

5. Силлогизмы [\[78\]](#):

а) Не были ли опущены в силлогизмах важные сведения? (Такой сокращенный силлогизм называется энтимемой.) Если да, то

проверьте их, дополнив силлогизмы.

б) Не был ли сделан вывод, который на самом деле не следует из утверждений? (Нелогичное заключение.)

в) Можно ли довести ваш силлогизм до абсурда? (Reductio ad absurdum [\[79\]](#))

Вопросы и упражнения

1. Объясните, почему необоснованное утверждение не является аргументом.

2. Приведите пример того, как не имеющий отношения к делу факт можно использовать для подтверждения достоверности аргумента.

3. Поскольку бремя доказательства лежит на том, кто оспаривает позицию или предлагает изменить утверждения, как лучше всего вести себя в дебатах оппоненту такого человека?

4. Дайте определение: а) силлогизма; б) опровержения; в) «закрытия вопроса»; г) предпосылки; д) возражения; е) триплики; ж) дилеммы; з) введения; и) вывода; к) априори; л) апостериори; м) умозаключения.

5. Подвергните критике следующее рассуждение:

Мужчинам не следует курить табачные изделия, поскольку это осуждается крупнейшими представителями медицины. Мой врач отрицательно относится к этому, а он является авторитетным лицом в области медицины в этой стране.

6. Подвергните критике следующий силлогизм:

ПЕРВОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ: Все мужчины, о которых не заботятся, счастливы.

ВТОРОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ: О неряшливых мужчинах не заботятся.

ВЫВОД: Таким образом, неряшливые мужчины счастливы.

7. Подвергните критике следующие утверждения:

Не все то золото, что блестит.

Любой холод можно победить огнем.

8. Подвергните критике следующие заблуждения (нелогичные заключения):

ПЕРВОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ: Все сильные мужчины уважают силу.

ВТОРОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ: Этот человек слаб.

ВЫВОД: Таким образом, этот человек не уважает силу.

9. Рассмотрите положительные и отрицательные стороны данного вопроса в дискуссионном стиле: отзыв судей должен происходить на национальном уровне.

10. Можно ли подвергнуть сомнению следующее утверждение:

Бенедикт Арнольд^[80] был джентльменом.

Обоснуйте свой ответ.

11. Проанализируйте ход мысли в любой из речей, представленных в этом издании.

Глава 24

Сила убеждения

*Она в словах и убеждениях искусна
И может убеждать.*

Уильям Шекспир «Мера за меру»^[81]

Использование никакого из прочих речевых инструментов не принесло столько добра и зла, как применение убеждения. Это попытка оказать влияние, обращаясь к конкретным интересам, которые слушатель считает важными. Мотивы убеждения могут быть благородными или низкими, честными или бесчестными, справедливыми или нет, рациональными или эмоциональными и, следовательно, его масштабы беспрецедентны в рамках публичных выступлений.

«Внушение капля за каплей», пользуясь выражением Мэтью Арнольда^[82], по природе своей является сложным процессом, который обычно включает аргументацию, а также использует внушение, как будет показано в следующей главе. В действительности, только малая часть достойных публичных выступлений хоть в какой-то своей части содержит убеждение. Поскольку ораторы редко выступают, только чтобы изменить мнение других людей – практически всегда скрытой целью является побуждение слушателей на какое-либо действие.

Убеждение по своей природе не только рационально, но и в большой степени эмоционально. В нем применяются все принципы формирования убедительных речей и все «средства речевой выразительности». Однако его особым признаком являются

аргументы, дополненные особого рода призывами.

Методы убеждения

Высоконравственные ораторы зачастую пытаются подвигнуть слушателей на некоторые действия, взывая к их самым благородным побуждениям, таким как свободолюбие, и обращаются к фактам и опыту. Чтобы убедить слушателей, они стараются в полной мере учитывать интересы публики и выражать собственные эмоции – это два крайне важных принципа, о которых вы никогда не должны забывать.

Чтобы использовать первый из них, необходимо иметь глубокие познания о природе человеческих мотивов в целом и понимание целей конкретной аудитории. Какие мотивы заставляют людей действовать? Подробно рассмотрите этот вопрос, запомните их, учитесь использовать их с умом. После этого подумайте, к каким мотивам ваших слушателей можно обратиться. Каково их мировоззрение и интересы в жизни? Ошибка в этом может стоить вам успеха. Так, призыв обратить внимание на внешний вид человека заставит ряд мужчин просто посмеяться, а для других тщетной будет попытка вызвать сочувствие к евреям в Палестине. Изучите свою аудиторию, продумайте свои действия, и, когда вы разожжете искру, раздуйте ее в пламя всеми доступными ресурсами, которые имеете.

Хороший оратор должен превращать свои аргументы в условия исполнения слушателями собственных желаний. Будучи эгоистичными, люди заинтересованы в том, что послужит их целям. Вычеркните из своего обращения свои собственные интересы и представьте призыв в терминах общечеловеческого добра. При этом не стоит лицемерить, поскольку для вас лучше не призывать к тому, что не принесет добра слушателям...

Прямой призыв – крайне эмоциональная форма обращения. Она часто используется лекторами, чтобы воззвать к чувству долга и побудить людей принять собственное решение, и адвокатами –

чтобы повлиять на присяжных. Великие ораторы всегда были мастерами убеждения.

Гёте, которого упрекнули в том, что он не пишет антифранцузских военных песен, ответил: «В моей поэзии никогда не было места притворству. Как я могу писать песни ненависти, не испытывая этого чувства?» Так же невозможно убеждать людей в том, во что вы глубоко не верите. Чувства так же заразительны, как и убеждения. Оратор, который обращается к слушателям с искренними эмоциями, выражая свою собственную позицию, внушит свои чувства аудитории.

Искренность, сила, энтузиазм и, прежде всего, неподдельное чувство – это те факторы, которые воздействуют на целые толпы и делают убеждение крайне эффективным. Они значительно важнее технических принципов подачи, изящества жестов или идеального произношения – хотя о последних также не стоит забывать.

Вопросы и упражнения

1. Приведите два примера из речей, данных в этой книге, в которых ораторы стремились убедить слушателей, развивая у публики: а) симпатию к самим себе; б) симпатию к затронутому вопросу; в) жалость к себе.

2. Подготовьте небольшую речь, содержащую убеждение.

3. Какие еще методы убеждения (кроме упомянутых выше) вы можете привести?

4. Легче убедить мужчин изменить их линию поведения или продолжить вести себя как прежде? Приведите примеры, чтобы обосновать свою позицию.

5. Насколько далеко мы можем зайти, руководствуясь собственными интересами, чтобы вынудить людей изменить свое поведение?

6. Объясните, как рефлексия может препятствовать силе убеждения оратора.

7. Могут ли быть эмоции без слов убедительными? Могут ли жесты без слов быть убедительными? Влияет ли на убедительность поза оратора? Его голос? Его манера выступления? Обсудите эти вопросы.

8. Обсудите связь убеждения с: а) описанием; б) повествованием; в) экспозицией; г) «чистым разумом».

9. Каковы последствия слишком настойчивого убеждения?

10. Составьте короткую речь о влиянии убеждения на искренность оратора, который постоянно практикует его.

11. Обсудите недопустимость враждебного отношения при убеждении.

12. Выступите с небольшим эмоциональным обращением к жюри присяжных, прося о справедливости для бедной вдовы; выступите с небольшим обращением к мужчинам с просьбой перестать совершать какие-либо плохие поступки.

Глава 25

Сила толпы

Успех в бизнесе, согласно последним исследованиям, зависит от способности оказывать влияние на воображение толпы. Причина, по которой проповедники нашего поколения с меньшим успехом подвигают людей на хорошие дела, нежели бизнесмены – на покупку автомобилей, головных уборов и пианол, заключается в том, что бизнесмены как класс значительно больше времени посвящают на изучение человеческой природы и значительно больше преуспели в искусстве затрагивать воображение публики.

Джеральд Стэнли Ли^[83]. «Толпа»

Психология толпы значительно отличается от психологии отдельных ее членов. Толпа – это самостоятельный элемент. Отдельные люди сдерживают и подавляют множество собственных импульсов под воздействием разных размышлений. Толпа никогда не размышляет. Она может только чувствовать. У отдельных личностей есть чувство ответственности за свои действия, которое регулирует множество наших импульсов, но в толпе чувство ответственности теряется в силу ее многочисленности. Толпа крайне внушаема и будет реагировать в соответствии с самыми дикими и экстремальными идеями. Сознание толпы примитивно и будет на «ура» воспринимать планы и совершать действия, от которых ее

отдельные члены точно бы воздержались.

Толпе нужен лидер

Лидер толпы является определяющим фактором. Он наполняется идеей, которая объединяет ее членов, его энтузиазм становится заразительным – как и их. Толпа будет вести себя так, как он скажет.

Как образуется толпа

Организовать толпу можно, объединяя сознания и нужды публики и разжигая их эмоции. Необходимо играть на их чувствах, а не на их разуме. Невозможно превратить публику в толпу, не обращаясь к их эмоциям. Можете представить, как небольшая группа становится толпой, слушая лекцию о рыбной ловле на искусственную приманку или древнеегипетском искусстве? Настрой толпы требует сплавить их индивидуальности в рамках рассматриваемой темы в одно горячее целое.

Чтобы объединить отдельных слушателей в толпу, выразите их общие нужды, стремления, страхи и эмоции, передайте свое сообщение так, чтобы интересы одного стали интересами всех. Убежденность одного человека усиливается пропорционально тому, как он обнаруживает, что другие разделяют его взгляды и чувства.

Аплодисменты, как правило, являющиеся признаком чувств, помогают сплотить публику. Заразительность аплодисментов наглядно демонстрирует природу толпы. Наблюдатель отметит разные приемы, которые использует оратор, чтобы добиться начального смеха и аплодисментов. Он упорно будет стремиться достичь этой цели, поскольку понимает, что отдельные люди – это безучастные критики, но когда он добьется их совместного смеха, и смех каждого человека вызовет смех других, весь зал будет хохотать, и конференсье добьется своего.

Проповедник использует этот принцип, когда начинает петь соло какую-нибудь трогательную песню перед речью. Или когда он вынуждает всех прихожан петь, используя прием «А теперь поют

все!», поскольку знает, что те, кто не присоединится к пению, не будут относиться к толпе. Неоднократно популярные евангелисты останавливались посреди речи, когда чувствовали, что слушатели разобщены и не представляют собой однородную общность (и внимательный оратор ощущает это наиболее сильно), и внезапно просил всех встать и начать петь или повторять вслух какой-либо отрывок или говорить в унисон; или он незаметно отходил от главной мысли своей речи, чтобы рассказать историю, которая, он уверен, точно вызовет у слушателей одинаковые чувства.

Эти принципы являются важными для оратора, и благословенны те, кто применяют их достойно, а не как презренный шарлатан. Разница между демагогом и лидером заключается, по большей части, не в методах или принципах. Даже самый достойный оратор должен разбираться в глубочайших законах человеческой природы.

Глава 26

Полет на крылатом коне

Размышления и чувства определяют два великих типа человеческого гения – философов и мечтателей.

Исаак Дизраэли^[84]. «Литературный персонаж гениального человека»

*И чуть воображение даст
возникнуть
Безвестным образам, перо поэта
Их воплощает и воздушным теням
Дарует и обитель, и название.*

Уильям Шекспир. «Сон в летнюю ночь»

Что такое воображение?

Давайте не будем подбирать точное определение, поскольку это можно делать бесконечно долго, но примем следующее: под воображением мы понимаем как способность, так и процесс формирования мысленных образов.

Воображаемые образы и события могут, как существовать в природе, так и быть абсолютно нереальными или комбинацией

этого; они могут быть физической или нематериальной природы – или той и другой – мысленный образ одновременно самый искусственный и естественный ребенок того, что когда-либо рождалось в сознании.

Прежде всего, как следует из названия, процесс воображения – поскольку сейчас мы рассматриваем его в большей степени как процесс, нежели как способность, – это память в работе. Поэтому следует в первую очередь рассматривать его как

1. Репродуктивное воображение

Предположим, мы слышали, чувствовали, ощущали вкус или запах чего-то. После этого у нас появится более-менее хорошая возможность воссоздать подобные ощущения по желанию. Два момента будут определять яркость подобного образа – это сила первоначального впечатления и сравнительная репродуктивная сила ума. При этом достаточно отчетливые образы может вызывать каждый здоровый человек.

Для оратора существенен тот факт, что сила воображения у всех людей разная. Прежде всего важно определить, насколько богато ваше воображение, поскольку его можно как развить, так и ухудшить.

Возьмем для примера шесть наиболее известных типов образности и посмотрим на практике, как они возникают в сознании.

А) Несомненно, самым распространенным типом является зрительный образ. Закройте глаза и вспомните какой-нибудь утренний завтрак за столом. Возможно, в этой ситуации нет ничего особо примечательного, и образ также не будет особо ярким. После этого представьте какую-нибудь необычную ситуацию, сложившуюся за столом, – насколько живо она встанет перед глазами, поскольку впечатление от нее было сильным. В тот момент вы могли не осознавать, насколько сильно это событие запомнилось вам, но зачастую мы так сосредоточены на увиденном, что даже не отдаем себе отчета в том, что это сильно западает в память. Вас может

удивить, насколько точно вы можете воссоздать событие в памяти, даже когда прошло много времени.

Б) Слуховой образ, – возможно, следующий по яркости из наших воспоминаний. В этом случае сходство объектов устанавливается с помощью ассоциаций. Представьте специфический звук треска дерева при резких раскатах грома в скалистых горах – он напоминает удар шара о кегли. Или вообразите звук рвущихся веревок, когда какой-то ценный груз оказывается в опасности. Выберите свой собственный звук и посмотрите, насколько приятно или ужасно реалистично он прозвучит, когда вы представите его в сознании.

В) Моторный образ может посоревноваться со звуковым за второе место. Вы когда-нибудь просыпались посреди ночи со скованными от напряжения мышцами? Или случайно вспомнили движение лодки, когда воскликнули про себя «Мне надо встать!» Опасный крен поезда и внезапная остановка лифта или неожиданное опрокидывание кресла-качалки может служить примером подобных образов.

Г) Вкусовые образы достаточно распространены, в чем можно убедиться, если подумать, что вы едите лимон. Иногда приятное воспоминание о восхитительном обеде может вызвать во рту слюноотделение через несколько лет после него, или от «образа» особенно отвратительного лекарства нос будет морщиться спустя многие годы после его приема.

Д) Обонятельные образы еще более смутные. Есть люди, которые могут заболеть от воспоминания об определенном запахе, тогда как другие испытывают самые восхитительные ощущения, воссоздавая в памяти образы приятных запахов.

Е) Тактильный образ примерно равен по силе обонятельному. У вас не возникало приятных ощущений от мысли о том, что вы прикасаетесь к вельвету? Или вас не «бросало в жар» от прикосновения к холодной как лед плите. Или, если говорить о

более счастливых воспоминаниях, вы все еще можете вспомнить прикосновение горячо любимого человека, которого уже нет с вами?

Следует помнить, что подавляющее большинство этих образов сосуществуют в нашем сознании в комбинациях друг с другом – вид и звук сходящей лавины одно из исключений; так же к ним относится вспышка и звук выстрела охотничьего ружья, который проходит так близко, словно «целились в нас».

В связи с этим образность – в особенности сознательное репродуктивное воображение – является важной частью наших умственных процессов в той степени, в которой мы контролируем ее.

2. Творческое воображение.

Все вышеупомянутые примеры лишь воспроизводят существующие впечатления. Будь они приятными или ужасающими, но образы, создаваемые творческим воображением, значительно важнее.

Вспомните для примера ситуацию, которую вы наблюдали на углу улицы, но не видели ее развязки. Если вы вспомните ее в мельчайших подробностях, то образ будет репродуктивным. Но что было дальше? Позвольте фантазии все додумать – последующие образы будут результатом творчества, поскольку более или менее сознательно вам придется вплести воображаемые нити в ткань реальности.

Не довольствуйтесь способностью воссоздавать образы в памяти, а развивайте свое творческое воображение, добавляя то, что «могло бы произойти» на основе того, «что произошло».

Применение воображения при публичных выступлениях

К настоящему моменту вы уже наверняка составили некоторое общее представление о том, как использовать воображение в рамках выступления, но следует упомянуть о некоторых особых случаях.

1. Воображение и подготовка речи.

А) Представьте, что во время подготовки перед вами находится публика. При этом вы не сможете предусмотреть все возможные трудности, но в любом случае полезно встретиться со своими будущими слушателями – представьте их возможное настроение и отношение к событию, теме и оратору.

Б) Прочувствуйте речь как единое целое, когда готовите различные ее фрагменты, в противном случае вы не сможете понять – представить, – как ее составляющие будут согласовываться друг с другом.

В) Представьте язык, который вы будете использовать настолько подробно, насколько может быть необходимо для написанной или импровизированной речи. Привычка обращаться к воображению предоставит вам богатый выбор различных фигур речи. При этом важно помнить, что речь без свежих сравнений подобна саду без цветов. Не довольствуйтесь первым банальным вариантом, который придет вам в голову, подумайте еще немного, пока яркое, необычное и живое сравнение не озарит вас подобно молнии.

2. Воображение при подаче речи.

В пылу речи на первый план выступит ваше настроение. Тогда

а) воссоздайте эмоции, которыми вы руководствовались при написании речи – актеры переосмысливают свои чувства каждый раз, когда произносят свои строчки текста;

б) воссоздайте образ ситуации, которую описываете;

в) воссоздайте в памяти природные объекты, которые вы описываете, таким образом, чтобы отношение, голос и движения (жесты) передавали их максимально убедительно. Так, вместо того чтобы просто говорить о том, что виски разрушает семьи, оратор, выступающий против употребления алкоголя, может нарисовать образ пьяницы, который возвращается домой, третирует жену и бьет детей. Это будет значительно более эффектно, чем говорить абстрактную правду. Чтобы изобразить все ужасы войны, не давайте

факты рационально – «Война – ужасна». Представьте образ солдата с оторванной от разрывного снаряда рукой, лежащего на поле боя и просящего воды; представьте детей с заплаканными лицами, уткнувшимися в окно, молящими о возвращении их погибшего отца. Избегайте общих и банальных слов. Рисуйте картины. Воссоздавайте образы, чтобы воображение слушателя нарисовало эти картины у себя в сознании.

Как развить воображение

Вы помните американского государственного деятеля, который утверждал, что «способ продолжить, это продолжать»? Для начала изучите эту главу, оцените свои собственные способности к формированию образов. Один за другим практикуйте разные виды образов; затем добавьте – пусть даже вымышленные – другие комбинированные типы, поскольку множество образов посещают нас в комплексной форме, как, например, шум, толкотня и эмоции ликующей толпы.

После практики, посвященной репродуктивному воображению, обратитесь к развитию творческого – воссоздавайте испытанные вами ощущения и добавляйте творческие элементы для развития изобретательности.

Вплетайте вымышленные нити в ткань событий – нереальные ситуации, звуки, обстоятельства; весь прекрасный мир фантазии открыт для путешествия перед вашим крылатым конем.

Так же практикуйтесь в использовании образного языка. Сначала учитесь выделять, а потом использовать его разнообразные формы.

В конечном счете, управляйте своим воображением – не позволяйте ему управлять вами.

Вопросы и упражнения

1. Приведите собственные примеры каждого типа репродуктивного воображения.

2. Перестройте два из них в воображаемые происшествия, используя творческое воображение.

3. Дайте определение: а) фантазии; б) зрительного восприятия; в) невероятного; г) фантасмагории; д) превращения; е) воспоминания.

4. Что такое «фигура речи»?

5. Дайте определение и приведите по два примера для следующих фигур речи: а) сравнение; б) метафора; в) метонимия; г) синекдоха; д) апостроф; е) зрительное восприятие; ж) олицетворение; з) гипербола; и) ирония.

6. Что такое аллегория? Приведите пример. Как небольшая аллегория может быть использована в качестве фрагмента публичной речи?

7. Что вы понимаете под «историческим настоящим»? Приведите пример, как это можно использовать (изредка) в публичном выступлении.

8. Вспомните о каком-нибудь необычном событии или прочитайте о нем в газетах. Опишите его так, словно выступаете в данный момент на сцене. Представьте, что могло вызвать данное событие, что за ним последовало. Объедините это все в единый драматический рассказ и выступите с ним, внимательно соблюдая все правила искусства публичного выступления, которые усвоили.

Глава 27

Как обогатить свой словарный запас

*Запуская воздушных змеев, дети
держат их на бечевке.
Но слово – не змей: если запустил –
ты над ним не властен.
«Осторожно с огнем» – совет, всем
нам знакомый.
Но в десять раз осторожнее будь со
словами.
Если мысль не высказана, она,
возможно, исчезнет.
Но если ты облек ее в слово, даже
Господь не остановит слово.*

***Уилл Карлтон. «История
первопоселенца»***

Термин «словарный запас» имеет как общее, так и узкое значение. Правда, все словари основываются на обыденной речи, из которой и группируются по специализированным отраслям, однако в каждой такой группе есть некоторое количество слов, имеющих особые, узкопрофильные значения для специфических понятий.

В этом отношении публичный оратор ничем не отличается от поэта, прозаика, ученого или путешественника. Он должен постоянно и ежедневно пополнять свою копилку, то есть словарных запас, запас слов, которые помогут ему выразить свою мысль.

Приучите себя делать выписки из книг

Овладение словом заключается в трех пунктах. Чтобы по-настоящему овладеть словом, вам необходимо:

- знать его широкое значение и его узкопрофильные значения;
- понимать, как данное слово соотносится с другими словами;
- уметь пользоваться этим словом.

Когда видите или слышите, как знакомое слово применяют в непривычном и незнакомом смысле, обязательно запишите данный пример, проверьте его по словарю и выучите. Используйте новое слово или слово в новом значении пять раз (конечно, точно и правильно) – и вот оно уже ваше, вы овладели им и включили в свой словарный запас.

Профессор Альберт Э. Хэнкок считает: «У любого автора есть два типа словарного запаса: активный и пассивный. Пассивный – это слова, которые человек понимает, активный – те, которыми он пользуется или способен пользоваться. У любого разумного человека в распоряжении есть все нужные ему слова, но, возможно, он не готов пользоваться ими активно. Проблема литературной дикции состоит в том, чтобы сделать пассивный словарный запас активным».

Возьмите за правило обращаться к справочникам

Пока вы не овладели индивидуальными оттенками слов и нюансами их практического применения, не ограничивайтесь только общими познаниями, почерпнутыми из печатного слова. Просто свободного владения языком недостаточно: принципиально важна точность употребления слов. Чтобы наработать эту точность, вам необходимо пользоваться справочниками и словарями. В них содержится кристаллизованная мудрость интеллектуальных гигантов.

Особенно пригодятся вам словари антонимов и синонимов. Правда, и у них есть свои ограничения, поскольку мало в каком языке найдутся полные синонимы. Изучайте какое-нибудь

конкретное слово и все его синонимические значения со всеми их оттенками – и обретете точность речи. Вот, например, глагол «улыбаться» и его синонимы: смеяться, усмехаться, ухмыляться, осклабляться, оскалиться, скалиться, скалить зубы, щериться, лыбиться, улыбаться от уха до уха, щерить зубы, оскаливаться, привлекать, улыбаться во весь рот, расплываться в улыбке, сиять улыбкой, склабиться и т. д.

Изучайте соединительные слова. Если ими пользоваться неточно и чересчур вольно, ваша речь будет производить впечатление неряшливой и неграмотной.

Очень красноречиво также происхождение слов. Язык со временем впитывает так много заимствованных иностранных слов и так сильно меняется с ходом веков, что из одной корневой идеи, которая таится в древнем изначальном слове, может вырасти целый букет смыслов и словоупотреблений. Кроме того, прекрасной тренировкой словарного запаса будет перевод: он поможет вам и разобраться в происхождении слов.

Приставка или суффикс способны изменить значение корня. Казалось бы, такая мелочь, но человек, путающий «ненавистный взгляд» с «ненавидящим взглядом» сразу и бесповоротно производит впечатление безграмотного. Поэтому важно изучать не только происхождение слова, но и его корень, суффиксы, приставки, родственные ему слова.

Говорите о словах с теми, кто в них разбирается

Поскольку словарный запас формируется во многом и под влиянием повседневной речи, то вы сможете обогатить его, если станете почаще общаться с обладателями богатого словарного запаса и грамотной речи – с образованными культурными людьми. Если же ваши беседы будут посвящены теме слов, их оттенков, на тему истории и развития языка, то вы получите двойную пользу. Чем лучше вы владеете языком, тем больше вырастаете как личность.

Тщательно ищите верное слово

Будьте настойчивы, пользуясь словарем; не бросайте поиски на полпути, доходите до самой сути. Тем, кто настойчиво ищет нужное слово, словари приносят удвоенную пользу. Поставьте себе за правило пользоваться словарем не менее десяти минут в день, и ваш словарный запас и правильность речи существенно возрастут.

Вопросы и упражнения

1. Как формируется словарный запас, откуда он берется?
2. Вкратце обсудите любую речь, приведенную в этой книге. Оцените ее с точки зрения словарного запаса по таким критериям, как: а) точность; б) богатство; в) обаяние.
3. Подготовьте пятиминутное выступление на любую тему, используя не меньше пяти новых слов, которых раньше в вашем активном словарном запасе не было.
4. Составьте список незнакомых слов, попавшихся вам в любом источнике, к которому вы недавно обращались.
5. Произнесите короткую импровизированную речь на тему «Насколько и в каких количествах уместно использовать в публичной речи необычные слова».
6. Постарайтесь подобрать пример речи, чрезмерно обильной необычными словами.
7. Найдите как можно больше синонимов и антонимов к каждому из следующих слов: «избыточный», «редкий», «суровый», «красивый», «ясный», «счастливый», «отличие», «забота», «умелый», «вовлекать», «вражда», «выгода», «глупость», «очевидный», «слабый», «дружеский», «гармония», «ненависть», «честный», «неотъемлемый».

Глава 28

Тренировка памяти

*Дремлющие в бесчисленных палатах
мозга,
Наши мысли соединены тайными
узами:
Пробудится одна – за ней тотчас
проснутся мириады других!
И образ каждой мысли проступает
тем ярче,
чем больше мыслей она пробудит!*

* * * * *

*Хвала тебе, память, хвала!
Ты неиссякаема, о хранилище
бесчисленных сокровищ!
Мысль и ее отпрыски повинуются
тебе,
Время и пространство подчиняются
тебе!*

**Сэмюэль Роджерс. «Радости
памяти»**

Всякий согласится, что крепкая и послушная память – бесценное сокровище для любого оратора. Никто не будет отрицать, что память любого человека должна быть хранилищем, из которого владелец по желанию может извлечь нужные ему факты, образы и картины. Но можно ли натренировать память, чтобы она была не только хранилищем, но и хранителем, и сама выдавала нам нужное по требованию, и сама систематизировала сокровища, которые мы накопили благодаря размышлению, чтению и опыту? Возможно ли это, и если да, то как?

Множество свидетельств красноречиво говорят нам о том, что натренировать память по силам любому человеку, даже если раньше он обладал лишь так называемой девичьей памятью. Возможности оратора во многом зависят от того, насколько послушна и тренированна его память, может ли он мгновенно вытащить из ее закоулков нужный факт или картину. Подобный вид памяти подобен мускулам, и он поддается тренировкам.

Чего делать не следует

Главное, чего ни в коем случае не следует делать, – это удариться в механическую зубрежку. Зубрежка – пустая трата времени и сил, она только переполнит вашу память неиспользуемыми словами и фактами. Зубрить – все равно что начинать строить пирамиду не с основания, а с верхушки. Зная простые факты о сознании и памяти, вы убережетесь от ошибок и сможете правильно тренировать память. Пользуйтесь этими принципами, но обратите внимание: если вы осваиваете какой-то метод, и оказывается, что сам процесс запоминания отнимает у вас больше сил, чем собственно развитие памяти, значит, этот метод вам не подходит и ограничиваться им не стоит. Нелепо запоминать десять слов, чтобы выучить один факт.

Природные законы памяти

Первый и главный шаг – это научиться концентрироваться, сосредоточивать внимание в тот момент, когда вы хотите сохранить

в ней нечто важное. Вы забываете купить примерно четверть из списка покупок, которые перечислила жена, просто потому, что, когда она их называла, вы не внимательно слушали, то есть... правильно, вы не сосредоточили внимание. Таким образом, ключ к крепкой памяти – это управляемое, регулируемое внимание.

Впечатления, которые легко получены, и забываются легко. Только глубокие впечатления можно воскресить в памяти усилием воли. Слушайте разумом, и вы запомните все, что нужно.

Если вы не умеете оставаться в одиночестве в толпе и сосредоточиваться в любых условиях, то на ваше внимание будет серьезно влиять окружающая обстановка. Когда вы беретесь за дело и начинаете учить текст речи или какие-то факты, то, вероятнее всего, окажется, что легче это делать в тишине и без движения вокруг. Нужно избавиться от всех посторонних впечатлений, не связанных с тем, которое вы хотите зафиксировать в сознании.

Второй важный шаг в заучивании – выделить из нужного материала главные пункты и расположить их по порядку, после чего внимательно их рассмотреть, один за другим, и как следует обдумать. По сути, обдумывать какую-то мысль или факт, пристально и внимательно, не отвлекаясь на постороннее, не позволяя уму блуждать, – это и есть запоминать.

Одним из основных принципов работы памяти давно считаются ассоциативные связки. И заслуженно: на ассоциативных механизмах памяти построены целые тренировочные системы для мозга, которые помогают укрепить память.

Многие ораторы запоминают лишь общие очертания своей планируемой речи, основные положения, а большую часть слов подбирают непосредственно во время выступления. Некоторым удобнее запоминать основные положения речи, придумывая ассоциацию каждого тезиса с каким-то предметом в помещении. Допустим, вам предстоит произнести речь на тему мира. Вы решаете, что в ней будет три основных пункта: какой ценой обходится жестокость; как прекратить войну; далее, по логике вещей, речь

пойдет о справедливости суждений. Если, прежде чем выйти на возвышение и начать говорить, вы мысленно закрепите каждый из пунктов речи, увязав его с каким-то предметом в комнате, то вам будет легче выступать и своевременно вспомнить, о чем говорить дальше.

Важно, чтобы ассоциативные связи опирались на что-то, что важно лично для вас. Предположим, когда-то вы уже выступали с речью на похожую тему и, когда говорили о ядерном взрыве, в аудитории взорвалась лампочка. Этот случай позволяет вам создать личную ассоциативную связь: чтобы не забыть пункт об атомной войне, нужно посмотреть на лампочку. Еще раз повторим: чем более личный характер носит ассоциативная связь, тем лучше вы ее запомните.

Можно выстроить из основных тезисов выступления акrostих, то есть взять первые буквы каждого ключевого слова и составить из этих букв слово-запоминалку. Скорее всего у вас получится бессмыслица-абракадабра, зато вы не пропустите ни один пункт. Конечно, если природа наделила вас еще и поэтическим талантом и вы можете составить из ключевых слов стишок-запоминалку, тем лучше для вас: рифмованные запоминки очень удобны. Недаром в школе на уроках правописания и родного языка многие правила, а также списки слов-исключений, облечены в стихотворную форму: так они лучше запоминаются.

Еще один способ запомнить ключевые пункты выступления – придумать для каждого свой символ. Таким методом пользуются, когда учат дорожные знаки. Изобретение символа – плод простого психологического процесса. Вам нужно лишь проследить и запомнить ту мыслительную цепочку, по звеньям которой к вам пришло определенное слово, или образ, или факт. Здесь снова срабатывает закон ассоциации. Как только вы запомните эту цепочку, вы уже не забудете то, что в ней зашифровано.

Мощный способ натренировать память – это, конечно же, повторение, которое, согласно известной пословице, мать ученья.

Профессор Уильям Джеймс рассказывает такую историю. Тарлоу Уид, журналист и политический деятель, столкнулся с проблемой: он плохо запоминал имена и фамилии тех, с кем имел дело каждый день. Чтобы исправить положение, Уид решил укрепить брешь в своей памяти. Он постарался в течение дня запоминать имена тех, с кем общался, а вечером по несколько раз перечислял этот список лиц своей жене. Несомненно, миссис Уид пришлось нелегко, но она держалась настоящей героиней, и в итоге мистер Уид укрепил свою память на имена.

Многим в тренировке памяти помогает простой метод – чтение вслух. Важно, чтобы оно было не механическим, а вдумчивым и осознанным. Напишите то, что хотите выучить. Это – еще один способ закрепить ваши умственные впечатления, ведь чем больше вариантов их фиксации вы используете, тем лучше запомните необходимый материал. Запланированная речь отпечатается в вашем сознании, если вы неторопливо прочтаете ее вслух, послушаете ее, запишете и внимательно прочтаете свою запись. Таким образом, вы запечатлеете речь в своем сознании несколькими способами, потому что получите голосовые, слуховые, мышечные и зрительные впечатления.

Многое зависит от того, какой именно вид памяти у вас особенно силен. Например, есть люди, у которых хорошо развита слуховая память, и они гораздо лучше помнят услышанное, а не увиденное. Бывает и наоборот: человек забывает то, что слышал, но прекрасно помнит визуальные, зрительные впечатления даже много лет спустя. Есть и те, кто помнит осязательные образы, а также люди, памятливые на запахи. Чтобы определить, к какому типу вы относитесь, попробуйте вспомнить недавнее событие, например прогулку. Что вы помните лучше? Картинки или звуки? Постарайтесь определить, какие впечатления ваша память удерживает лучше – зрительные? слуховые? тактильные? Чтобы закрепить в мозгу факты и идеи, используйте все впечатления, но пусть преобладают именно те, которые вам запоминаются легче.

Как и в любых тренировках, в тренировке памяти решающую роль играет регулярность занятий. Память следует накачивать, как мышцы – ежедневно и постепенно. Тренируйте память каждый день, давайте себе маленькие задания. Например, попробуйте запоминать и подробно описывать внешность, манеры, одежду встречаемых прохожих или пассажиров в транспорте или покупателей в магазине. Внимательно рассматривайте помещения, в которых находитесь, и составляйте их описания по памяти. Например, оглядите комнату, где вы сейчас, потом закройте глаза и вслух опишите интерьер. Подробно изучите пейзаж и составьте письменное описание. Затем сверьте свою запись с оригиналом: посмотрите за окно, еще раз оглядите комнату. Что вы упустили? Много ли забыли? Еще вариант: запоминайте содержимое витрин, мимо которых проходите на улице, записывайте, затем проверяйте себя: что удалось запомнить?

Наконец, еще один способ тренировать память – это учить наизусть красивые тексты, стихи или прозу. Если вы ежедневно будете выучивать по абзацу прозы, по несколько цитат из произведений великих людей или по стихотворению, вы тем самым разовьете и укрепите память (не говоря о том, что расширите кругозор и духовно обогатитесь). Стихи запоминать легче, можете начать с них. Если вы никогда раньше это не практиковали, заучите сначала тексты любимых песен. Постепенно увеличивайте объем запоминаемого текста.

Не прекращайте тренировать память, когда находитесь на природе, вне дома. Когда вы гуляете по лесу, по берегу моря, по пустым ночным улицам, продолжайте заниматься: учите стихи или запоминайте подробности окружающего пейзажа. Любая прогулка освежает восприятие.

Отбросьте страх. Не бойтесь, что не сумеете запомнить нужный для тренировки образ, или факт, или мелочь. Скажите себе: «Я запомню все, что необходимо». Если вы будете одержимы страхом что-то забыть, то и забудете. Не цепляйтесь за черновик речи, за шпаргалки, за все эти «бумажные костыли». Смело идите вперед.

Даже если вы и запнетесь один-два раза, это неважно, потому что вы обязательно научитесь бесстрашно бежать к цели.

Как выучить речь

А теперь давайте попробуем применить принципы тренировки памяти на практике. Выберите фрагмент текста, который будете учить. Вычлените из текста основную идею и четко сформулируйте ее мысленно. Мысленно выделите основные тезисы выступления и их последовательность; если чувствуете, что их лучше записать, – запишите в виде краткого плана. Теперь выучите наизусть основную идею выступления. Затем выучите тезисы в их логической последовательности. Наконец, выучите речь наизусть дословно.

Вопросы и упражнения

1. Перечислите и вкратце опишите девять методов укрепления памяти, обрисованных в этой главе.

2. Приведите свой пример запоминания по ассоциации.

3. Перечислите в логическом порядке тезисы любого выступления в этой книге.

4. Представьте, что вы произносили речь, но память внезапно подвела вас и вы затормозили на фразе: «Нынешний век ознаменовался прогрессом во многих областях человеческой деятельности». Итак, что дальше – вы забыли. Симпровизируйте продолжение речи.

Глава 29

Правильное мышление и личность

Что бы ни давило на индивидуальность, – это деспотизм, под каким бы именем он ни выступал.

Джон Стюарт Милл. «О свободе»

Главная ценность любого оратора – его неповторимая и уникальная личность, то неопределимое, неуловимое нечто, которое составляет вашу сущность и отличает вас от всех остальных; та сила личности, которая воздействует на всех, с кем вы соприкасаетесь.

Индивидуальность всегда считалась одним из главных факторов ораторского могущества. Поскольку индивидуальность – это высшая форма природы, то развитие индивидуальности должно происходить естественным путем.

Подобно тому, как студент, поступивший в колледж, во многом определяет свое будущее, выбирая, на какие лекции и семинары ходить, мы выбираем свою индивидуальность, определяя, что именно думать. Мысли создают нашу личность, и от нас самих зависит, какие мысли мы допустим в свою голову. Мы или планомерно поднимаемся к вершинам развития, к тому, чего больше всего хотим, или планомерно же опускаемся на уровень низких желаний. То, что мы втайне лелеем в глубине души, – это воплощение и символ того, что мы и получим в конечном итоге. Мысли ведут нас к исполнению предназначения в жизни. Своими помыслами мы творим собственную судьбу.

Ваш успех или неудача как оратора будет во многом определяться направлением ваших мыслей, строем речи, а также общим отношением к жизни, – тем, что называется установкой. В моей

практике был такой случай: ко мне на занятия по ораторскому мастерству пришел крайне малообразованный ученик. Оратор из него поначалу получался никудышный, и единственное, что я мог как наставник, – это указывать ему на промахи и ошибки. Однако молодой человек не сдавался и не позволял себе унывать. Весь облик его дышал серьезностью, глаза горели энтузиазмом, и он грустно, но упорно повторял: «Я не сдамся! Я так хочу научиться ораторскому искусству!» Его порыв был искренним, живым и шел от самого сердца. Юноша продолжал свои старания – и постепенно из него получился вполне сносный оратор.

Нет в мире такой силы, которая смогла бы остановить человека, нацеленного на успех. Тот, кто задал самому себе установку на успех, поставил цель добиться желаемого, тот, кто от всего сердца хочет развить ораторские навыки и готов пойти на необходимые затраты времени и сил, тот достигнет поставленной цели. «Просите – и дастся вам; ищите – и обретете; стучитесь – и вам отворят». Это библейское изречение как нельзя лучше подходит для тех, кто стремится овладеть ораторскими навыками и обрести власть над собственной речью.

Верьте, что сможете стать оратором, будьте готовы трудолюбиво заниматься тренировками, и это станет лучшей гарантией будущих блестящих достижений. Существует универсальный закон, не имеющий исключений: ставьте перед собой великие задачи, и вы достигнете их; не бойтесь идти на большие жертвы, и вы получите многое.

Вопросы и упражнения

1. Сформулируйте своими словами определение личности и индивидуальности.
2. Каким образом личность оратора влияет на вас как на слушателя?
3. Каким образом проявляется личность оратора в его выступлении?

4. Подготовьте короткую речь на тему «Могущество воли у оратора».

Глава 30

Речи в неформальной обстановке

*Умение воспринимать нелепое и смешное
– залог вашей вменяемости.*

Ральф Уолдо Эмерсон

Наверно, самые блестящие и уж точно самые захватывающие речи – это те, которые произносятся в неформальной обстановке, например на встрече друзей, во время дружеского или семейного застолья и в тому подобных случаях. Главное, что вам нужно сделать, чтобы успешно произнести речь по случаю, – это изучить сам «случай». По какому поводу собралась компания? Какова тема встречи, что это за праздник или застолье? Насколько тема встречи важна для ее участников? Велика ли будет ваша аудитория, то есть сколько человек участвует во встрече и будут слушать вашу речь? Кто эти люди по социальному положению, образованию, какова степень вашего с ними знакомства или родства? Каков размер помещения, где вы будете произносить речь? Гостиная в доме или зал в колледже на встрече выпускников? Кто выбирает темы для ораторов? Будет ли кто-то выступать, кроме вас? О чем будут говорить другие ораторы? Какова длительность вашего выступления? Кто будет говорить перед вами и после вас?

Если вы хотите, чтобы речь прозвучала удачно, заранее выясните ответы на все эти вопросы. Выступление по случаю будет удачным только при условии, что оно соответствует случаю. Многие выдающиеся люди портили свою репутацию неудачным спичем, потому что были слишком заняты или слишком самоуверенны и не выяснили нюансы выступления заранее – не расспросили про условия, аудиторию, порядок выступлений и прочее. Речь в

неформальной обстановке не должна быть полностью импровизированной. Полагаться на авось и на обстоятельства – крайне рискованно, потому что подобная беззаботность грозит вам или полной неудачей, или равнодушием аудитории.

Очень важно, чтобы ваше выступление соответствовало ситуации. Нет ничего хуже, чем сыпать остротами на поминках, выдавать мрачные тирады на свадьбе или громоздить банальности перед серьезной, интеллектуально развитой аудиторией – это сразу выставит вас нелепым, неумным и нетактичным человеком. В целом можно сказать, что речь по случаю (если ситуация позволяет) дает великолепные возможности блеснуть остроумием, артистично рассказать забавную историю, желательно не банальную. Однако будьте осторожны с юмором: он хорош в умеренных количествах, как пикантная приправа к блюду.

Юмор должен быть уместным, а шутки и байки – органично вплетенными в вашу речь, и желательно, чтобы словесный мостик был чем-то посложнее, чем примитивная связка вроде: «Да, кстати, мне это напомнило вот какой анекдот». Уместная шутка или анекдот прозвучат гораздо смешнее, чем искусственно притянутые для оживления обстановки. Ничто не помогает завоевать сердца аудитории так надежно и быстро, как уместный и тонкий юмор, – он показывает ум и обаяние оратора. Хорошая шутка оживляет обстановку, объединяет участников встречи, неважно, сколько их и хорошо ли они знакомы.

Существует много ситуаций, когда произнести достойную речь – непростая задача, вызов для оратора: например, если дело происходит в большом банкетном зале, где все слегка ословели от угощения и погружаются в дремоту; или поздно вечером на вокзале, где компания людей обеспокоена тем, что последняя электричка все не идет и не идет, или собрание, где уже выступило несколько человек, и все говорили долго, скучно и нудно и почти усыпили слушателей. В подобных ситуациях очень важно завоевать внимание аудитории. Успех вам принесет продуманный микс серьезности и

юмора. Помните, что речью без единой шутки слушателей не завоеешь, но и речью, которая состоит из сплошных анекдотов и прибауток, их можно разве что настроить против себя.

И помните классическое изречение: «Краткость – сестра таланта». Еще говорят: «Благословен будь тот, кто произносит краткие речи, ибо его наверняка попросят выступить еще раз».

Вопросы и упражнения

1. Почему в застольной речи обязательно должны быть вкрапления юмора?

2. Вкратце изложите свои впечатления о любой примечательной застольной речи, которую вы когда-либо слышали.

3. Вкратце обрисуйте любую воображаемую ситуацию и придумайте три темы, на которые в этой ситуации уместно было бы произнести речь.

4. Произнесите такую речь, длительностью не больше десяти минут.

5. Подготовьте и произнесите застольную речь, уместную для одной из перечисленных ниже ситуаций (обязательно используйте юмор!):

- обед политической партии;
- обед клуба или общества по интересам;
- обед мужской церковной ассоциации;
- обед общественной ассоциации;
- банкет в честь знаменитости;
- ежегодный обед в женском клубе;
- обед деловой ассоциации в сугубо мужском кругу.

Глава 31

Как сделать разговор эффективным

*Избегайте в разговоре двух крайностей
– чрезмерной напористости и
чрезмерной сдержанности.*

Катон

*Диалог – это лаборатория и творческая
мастерская любого, кто учится.*

Эмерсон. «Круги»

Отец В. И. Гладстона^[85] считал умение вести диалог и искусством, и достижением. За столом у Гладстонов всегда обсуждались какие-то интересные вопросы, посвященные местным событиям, или событиям в стране, или какая-нибудь актуальная проблема современности. И большая часть сильных и впечатляющих речей, как правило, звучат именно в ходе диалога.

Сократ учил великим истинам, не выступая на публичном форуме, а общаясь со своими слушателями лично.

Дипломатические переговоры, деловые переговоры, советы директоров, в ходе которых принимаются важные решения, словом, все, что влияет на политическую, деловую и экономическую карту мира, – это, как правило, плоды тщательно выстроенного разговора, пусть и в неофициальной обстановке. Наиболее авторитетно и весомо в острой ситуации звучит мнение того из собеседников, кто

предварительно обдумал и взвесил слова протагониста и антагониста.

Залог того, что вы проведете разговор успешно и добьетесь своего, – сосредоточенность. Любая дипломатия держится прежде всего на тщательном выборе слов и выражений. Четкие отточенные формулировки, умелые намеки, владение смысловыми оттенками слова, быстрота реакции, а также сила внушения, – все это обладает весом как в речи перед аудиторией, так и в диалоге.

Первое, что надлежит помнить, когда ведете разговор, – как важно уметь слушать. Слушать внимательно, с неподдельным участием, с уважением к собеседнику, и важно это не только чтобы расположить к себе собеседника, но и чтобы не упустить нюансов его высказываний. Многие ответы или реплики попадают мимо цели, потому что говорящий слишком заинтересован в собственных словах, слишком любит себя, слишком спешит с ответом, и в результате он не столько отвечает на слова собеседника, сколько перебивает, раздражает собеседника, принижает его и отвечает невпопад, выставляя себя в невыгодном свете. Естественно, такая реакция настраивает собеседника враждебно.

Возможность самовыразиться всегда бодрит и даже пьянит. Одно из удовольствий, доставляемых диалогом, – это возможность выразить себя. Однако в этом смысле диалог таит соблазны и опасности: блестящему оратору велико искушение так увлечься самовыражением, что он, погруженный в самолюбование и жонглирование словами, не услышит собеседника. Можно быть сколь угодно блестящим проповедником и при этом в диалоге производить на собеседника впечатление зануды и наводить на него скуку, потому что вы не даете собеседнику возможность вставить слово и тоже выразить себя. Такое «перетягивание одеяла на себя» в разговоре называется монополизированием диалога. В то же время оратор средних способностей, но умеющий внимательно и заинтересованно слушать, задавать правильные вопросы, наверняка будет считаться хорошим и даже замечательным собеседником,

потому что дает другим возможность высказаться и получить удовольствие от самовыражения.

Диалог и искусство намека

Выбирайте тему для разговора, которая будет интересна и близка собеседнику (собеседникам). Не объясняйте устройство дизельного мотора за чаепитием в узком кругу и не рассказывайте о выращивании шток-роз на холостяцкой вечеринке. Всегда считалось дурновкусием, если мужчина публично оголяет руки и демонстрирует шрамы или уродства. Точно так же дурной вкус – обнажать на публике свои душевные раны или выставлять напоказ недостатки чьего-то характера, занимаясь злословием. Публика всегда требует истории и пьесы со счастливым концом. Весь мир стремится к счастью. Никого не интересуют ваши беды и проблемы и болезни. Джордж Коэн сумел стать миллионером к тридцати годам, потому что писал жизнерадостные пьесы. Одно из его правил отлично приложимо к искусству диалога: «К финалу публика всегда должна смеяться».

Уберите из разговора так называемое яканье и не старайтесь сосредоточить всеобщее внимание на своей драгоценной персоне. Как бы ни зашкаливал ваш интеллект, если вы будете все время говорить только о себе, то неминуемо прослывете занудой. Если же вы интеллектуально развиты, но не станете все время говорить о себе, то добьетесь настоящих чудес и вас будут считать интересным собеседником.

Интересный собеседник – это еще и тот, кто готов общаться с другими на их языке, на интересные другим темы. Избегайте банальностей, избитых фраз. Если вы встретили на главной улице мегаполиса знакомого из глухой провинции, не восклицайте банальное: «Мир тесен!» Эта фраза старше самого мироздания. Если в голову не приходит ничего, кроме истертых банальностей, всегда можно просто промолчать.

Вопросы и упражнения

1. Произнесите краткую речь, описывающую, кто такой занудный собеседник.
2. В нескольких фразах обрисуйте, как вы понимаете слова «обаятельный собеседник».
3. Перечислите, какие ораторские качества не нужно использовать в разговоре.
4. Дайте короткое юмористическое определение, кто такой «собеседник-оракул».
5. Что делает фразу банальной?
6. Дайте определение понятий: «избитая фраза», «грубый промах в разговоре», «разговорное выражение», «сленг», «вульгаризм», «неологизм».
7. Перечислите отличительные черты претенциозной манеры говорить.

Приложение

Образцы речей для изучения и практики

Теодор Рузвельт. Речь, произнесенная на инаугурации

Я уверен, что мои дорогие соотечественники-американцы ждут, что, вступая в должность президента, я обращусь к ним с прямоотой и решимостью, как того требует нынешнее положение нашей страны. Сейчас самое время говорить правду, всю правду, открыто и смело. И нам нет нужды уклоняться от честного взгляда на сегодняшнюю ситуацию в нашей стране. Эта великая страна выстоит, как это бывало и прежде, возродится и расцветет. Поэтому первым делом разрешите мне высказать твердое убеждение, что единственное, чего нам следует бояться, это страха – отчаянного, безрассудного, неоправданного ужаса, который парализует усилия, необходимые для превращения отступления в наступление. Всякий раз в мрачный час нашей национальной жизни откровенное и энергичное руководство встречало то самое понимание и ту поддержку народа, которые требуются для победы. Я убежден, что в эти критические дни вы вновь окажете руководству такую поддержку. С таким настроением мы с вами встречаем наши общие трудности. Слава Богу, они касаются только материальных вещей. Текущие показатели снизились до фантастического уровня, налоги выросли, наша платежеспособность упала, власти всех уровней сталкиваются с серьезным сокращением дохода, средства обмена заморожены в торговых потоках, повсеместно замирают промышленные предприятия, фермеры не находят рынков для своей продукции, пропали многолетние сбережения тысяч семей. Что еще важнее, перед множеством безработных граждан встала жестокая проблема выживания, при этом не меньшее число людей трудятся в поте лица своего, мало что получая взамен. Только неразумный оптимист может отрицать мрачную реальность момента. Но все-таки беды

пришли к нам не от материального недостатка. Нас не покарало нашествие саранчи. Наши беды не сравнимы с испытаниями, которые одолели наши предки, ибо верили и не страшились, за что мы должны быть им весьма благодарны. Природа по-прежнему приносит щедрые дары, а человеческие усилия их преумножают. Изобилие у самого нашего порога, но мы не можем воспользоваться его щедрыми дарами в силу их недоступности. Происходит это главным образом потому, что те, кто отвечал за обмен плодами рук человеческих, потерпели провал из-за собственного упрямства и собственной некомпетентности, признали свое поражение и вышли из игры. Деятельность бесчестных менял осуждается судом общественного мнения, люди не принимают ее ни умом, ни сердцем. Правда, они пытались, но действовали отжившими свой век традиционными методами. Потерпев неудачу с кредитом, они лишь предложили ссужать больше денег. Лишившись возможности прельщать людей прибылью, они прибегли к слезным просьбам и мольбам вернуть им утраченное доверие. Им известны лишь правила поколения корыстолюбцев. Это недальновидные люди, а недальновидные люди обречены на гибель. Спасаясь бегством, менялы покинули храм нашей цивилизации. Теперь мы можем вернуть этот храм к древним истинам. Мерой этого возвращения служит степень нашего обращения к общественным ценностям, более благородным, нежели простая денежная прибыль. Счастье заключается не просто в обладании деньгами, – оно в радости свершений, в творческом волнении. В безумной погоне за мимолетной прибылью больше нельзя забывать об этой радости и о моральном стимулировании труда. Эти мрачные времена будут оправданы, если научат нас, что наше истинное предназначение – не прислуживать кому-то, а жить самим себе. Признание ложным такого мерила успеха, как материальное богатство, идет рука об руку с отказом от ложного убеждения, что государственная должность и высокое политическое положение измеряются лишь величиной поста и личной выгоды. Надо покончить с тем образом

действий в банковском деле и в бизнесе, который слишком часто превращал священный долг в подобие бессердечного и своекорыстного проступка. Неудивительно, что доверие тает, ибо оно зиждется только на честности, чести, на нерушимости обязательств, на ревностной защите, на бескорыстной деятельности, а без всего этого оно существовать не может.

Однако восстановление требует не только нравственных перемен. Страна просит действий, и действий немедленных.

Наша величайшая первоочередная задача – вернуть людям работу. Эта проблема окажется вполне разрешимой, если мы подойдем к ней разумно и смело. Частично ее может решить прямая мобилизация силами самой власти, взявшейся за эту задачу так, как мы действуем в чрезвычайных военных условиях, но в то же время направив рабочую силу на осуществление в высшей степени необходимых проектов по стимулированию и реорганизации использования наших природных ресурсов. Вместе с тем мы должны откровенно сказать о перенаселенности наших промышленных центров и, занявшись перераспределением в национальном масштабе, постараться наделить землей тех, кто лучше всех готов ее использовать. Справиться с этой задачей могут помочь решительные действия по повышению цен на сельскохозяйственную продукцию, а одновременно и покупательной способности по отношению к продукции, производимой в городах. Этому может помочь эффективное предупреждение нарастающей трагедии разорения в результате лишения права выкупа закладной на наши небольшие дома и фермы. Этому может помочь требование к федеральной власти, властям штатов и местным властям немедленно и резко сократить свои расходы. Этому может помочь унификация выплат пособий, сегодня нередко раздробленных, неэкономичных и неравных. Этому может помочь государственное планирование и контроль над всеми видами транспорта, связи и прочих услуг явно общественного характера. Этому можно помочь многими способами, но никогда не поможешь одними разговорами. Мы должны

действовать, и действовать быстро. Наконец, вновь берясь за работу, мы нуждаемся в двух гарантиях защиты от старых зол. Должен быть установлен строгий контроль над всей банковской, кредитной и инвестиционной деятельностью. Должен быть положен конец спекуляциям с чужими деньгами и обеспечена адекватная требованиям, но здоровая валюта. Таковы направления атаки. Теперь я изложу перед новым конгрессом на специальном заседании детальные меры для ее проведения и попрошу немедленного содействия нескольких штатов. Этой программой действий мы призываем самих себя навести порядок в собственном национальном доме и сбалансировать доходы с расходами. Хотя наши международные торговые связи крайне важны, в данный момент и при данных потребностях они отходят на второй план перед лицом создания здоровой национальной экономики. В практической политике я предпочитаю ставить первостепенные вещи на первое место. Я не пожалею сил для возрождения мировой торговли путем международной экономической реорганизации, но критическая ситуация у себя дома не может ждать завершения решения этой задачи. Главная идея, задающая направление этим особым способам национального возрождения, не является узконациональной. Она в первую очередь подчеркивает взаимозависимость разнообразных факторов во всех частях Соединенных Штатов, напоминая о старом и вечно важном проявлении американского пионерского духа. Это путь к возрождению. Это самый прямой путь. Это крепчайшая гарантия прочности возрождения. В области мировой политики мне хотелось бы, чтобы наша страна проводила политику доброго соседа – соседа, который решительно уважает себя и поэтому уважает права других; соседа, который уважает свои обязательства и уважает святость своих соглашений с соседями во всем мире. Если я правильно понимаю характер нашего народа, мы сегодня сильнее, чем когда-либо прежде, сознаем нашу взаимозависимость друг от друга; сознаем, что нельзя только брать, надо также и отдавать, что

вперед надо двигаться дисциплинированной, верноподданной армией, готовой на жертвы ради общей дисциплины, ибо без такой дисциплины невозможно движение вперед, невозможно эффективное руководство. Я знаю, мы готовы и согласны подчинить свою жизнь и свое достояние такой дисциплине, открывая возможность для руководства, нацеленного на большое благо. Это я и хочу предложить, заверяя, что большие цели пробудили в нас священное чувство долга, подобное тому, которое пробуждается во время вооруженной борьбы. Получив такое обещание, я без колебаний возьму на себя руководство великой армией нашего народа, направляя ее на целеустремленное решение наших общих проблем. При форме власти, унаследованной нами от предков, вполне возможно действовать таким образом и с такой целью. Наша Конституция столь проста и практична, что всегда можно ответить на чрезвычайные требования, переставляя акценты и меняя порядок слов, не утратив сути. Именно поэтому наша конституционная система зарекомендовала себя как самый надежный по прочности политический механизм, существующий в современном мире. Она выдержала все потрясения широкой территориальной экспансии, зарубежных войн, острых внутренних раздоров, мировых отношений. Будем надеяться, что нормального баланса исполнительной и законодательной власти окажется вполне достаточно для решения стоящей перед нами беспрецедентной задачи. Но, возможно, какое-то беспрецедентное требование жизни и необходимость неотложных действий заставят нас временно отойти от нормально сбалансированного государственного процесса. По своей конституционной обязанности я готов рекомендовать меры, которые могут потребоваться раненой стране в раненом мире. В пределах своих конституционных полномочий я постараюсь добиться быстрого принятия этих или иных подобных мер, которые может разработать конгресс с его опытом и мудростью. Однако в том случае, если конгресс не сумеет принять один из этих двух курсов, и в том случае, если страна по-прежнему останется в чрезвычайном

критическом положении, я не уклонюсь от ясного, предначертанного долгом курса. Я буду просить у конгресса единственный оставшийся инструмент решения кризиса – широких властных полномочий для борьбы с чрезвычайной ситуацией, столь же неограниченных, как полномочия, которые мне были бы даны в случае фактического вторжения иноземного врага. За оказанное мне доверие я расплачусь соответствующей моменту отвагой и преданностью. Это минимум того, что я обязан сделать. Мы смотрим в грядущие трудные дни, согретые теплом национального единства, с осознанным стремлением вернуться к старым и дорогим моральным ценностям, с светлым удовлетворением, которое приносит строгое исполнение долга как стариками, так и молодежью. Наша цель – гарантировать полноценную и стабильную жизнь страны. Мы не разуверились в будущем основ демократии. Народ Соединенных Штатов не потерпел неудачу. Когда возникла нужда, он на выборах дал наказ, объявив, что желает прямых энергичных действий. Он просит дисциплины и направляющего руководства. Инструментом своей воли он сделал сегодня меня. В таком смысле я этот дар принимаю. Преданные своей стране, мы смиренно просим Божьего благословения. Да хранит Он всех и каждого из нас. Да руководит Он мной в грядущие дни.

Авраам Линкольн. Геттисбергская речь

Речь, произнесенная Линкольном 19 ноября 1863 года на открытии Национального солдатского кладбища в Геттисберге, штат Пенсильвания

Восемь десятков и семь лет назад наши отцы образовали на этом континенте новую нацию, зачатую в свободе и верящую в то, что все люди рождены равными. Теперь мы ведем великую Гражданскую войну, подвергающую нашу нацию или любую другую нацию, таким же образом зачатую и исповедующую те же идеалы, испытанию на способность выстоять. Мы встречаемся сегодня на великом поле брани этой войны. Встречаемся, чтобы сделать его часть последним

пристанищем для тех, кто отдал свою жизнь во имя того, чтобы наша нация смогла выжить. Со всех точек зрения это уместный и совершенно верный шаг. Но в более широком смысле мы не можем посвящать, мы не можем благословлять, мы не можем почитать эту землю. Отважные люди, живые и мертвые, сражавшиеся здесь, уже совершили обряд такого посвящения, и не в наших слабых силах что-либо добавить или убавить. Мир едва ли заметит или запомнит надолго то, что мы здесь говорим, но он не сможет забыть того, что они совершили здесь. Скорее, это нам, живущим, следует посвятить себя завершению начатого ими дела, над которым трудились до нас с таким благородством те, кто сражался здесь. Скорее, это нам, живущим, следует посвятить себя великой задаче, все еще стоящей перед нами, – перенять у этих высокочтимых погибших еще большую приверженность тому делу, которому они в полной мере и до конца сохраняли верность, исполниться убежденностью, что они погибли не зря, что наша нация с Божьей помощью возродится в свободе и что власть народа волей народа и для народа не исчезнет с лица Земли.

Мартин Лютер Кинг. У меня есть мечта

Речь, произнесенная 28 августа 1963 года

Пять десятилетий тому назад великий американец, под чьей символической сенью мы сегодня находимся, подписал Прокламацию об освобождении негров.

Этот важный указ стал величественным маяком света надежды для миллионов черных рабов, обожженных пламенем испепеляющей несправедливости. Он стал радостным рассветом, завершившим долгую ночь неволи. Но через сто лет мы вынуждены признать трагический факт, что негр все еще не свободен. Спустя сто лет негр, к сожалению, как и раньше, покалечен кандалами сегрегации и оковами дискриминации.

Спустя сто лет негр живет на пустынном острове бедности посреди огромного океана материального процветания. Спустя сто лет негр,

как и раньше, изнемогает на задворках американского общества и находится в изгнании на своей собственной земле. Именно для этого мы и пришли сегодня сюда, чтобы подчеркнуть драматизм плачевной ситуации.

В каком-то смысле мы пришли в столицу нашего государства, чтобы получить наличные по чеку. Когда архитекторы нашей республики писали красивые слова Конституции и Декларации независимости, они подписывали тем самым вексель, который передавался по наследству каждому американцу. В соответствии с этим векселем всем людям гарантировались неотъемлемые права на жизнь, свободу и стремление к счастью.

Сегодня очевидно, что Америка оказалась несостоятельной и не может выплатить по этому векселю то, что принадлежит ее цветным гражданам. Вместо того чтобы погасить этот святой долг, Америка выдала негритянскому народу фальшивый чек, который вернулся с пометкой «средств недостаточно».

Но мы отказываемся верить, что банк справедливости обанкротился. Мы отказываемся верить, что в огромных хранилищах возможностей нашего государства недостаточно средств. И мы пришли, чтобы получить по этому чеку – чеку, по которому нам будут выданы сокровища свободы и гарантии справедливости.

Мы пришли сюда, в это священное место, также и для того, чтобы напомнить Америке о настоятельном требовании сегодняшнего дня. Сейчас не время удовлетворяться умиротворяющими мерами или принимать успокоительное лекарство постепенных решений.

Настало время выйти из темной долины сегрегации и ступить на залитый солнцем путь расовой справедливости. Настало время открыть дверь возможностей всем Божьим детям. Настало время вывести нашу нацию из зыбких песков расовой несправедливости на твердую скалу братства.

Для нашего государства будет смертельно опасным игнорирование особой важности данного момента и недооценка решительности негров. Жаркое лето законного недовольства негров

не закончится, пока не настанет благодатная осень свободы и равенства. 1963 год – это не конец, а начало.

Тех, кто надеется, что негру нужно было просто выпустить пар и теперь он успокоится, ждет горькое пробуждение, если наша нация вернется в состояние привычной будничности. До тех пор пока негру не будут предоставлены его гражданские права, Америка не увидит ни беззаботности, ни покоя.

Революционные бури и дальше будут потрясать основы нашего государства до тех пор, пока не настанет светлый день справедливости.

Но есть еще нечто, что я должен сказать моему народу, стоящему на благодатном пороге возле входа во дворец справедливости. В процессе завоевания надлежащего нам по праву места мы не должны давать оснований для обвинений в неблагоприятных поступках. В стремлении утолить жажду свободы я призываю вас не вкушать из чаши горечи и ненависти.

Мы всегда должны вести нашу борьбу с благородных позиций достоинства и дисциплины. Мы не должны позволить, чтобы наш творческий протест выродился в физическое насилие.

Мы должны стремиться к величественным высотам, отвечая на физическую силу силой духа. Замечательная воинственность, овладевшая негритянским обществом, не должна привести нас к недоверию со стороны всех белых людей, поскольку среди наших белых братьев многие осознали, о чем и свидетельствует их присутствие здесь сегодня, что их судьба тесно связана с нашей судьбой и их свобода неизбежно связана с нашей свободой. Мы не можем идти в одиночестве.

И, сделав первый шаг, мы должны поклясться, что будем идти вперед. Мы не можем повернуть назад. Есть такие, кто спрашивают у тех, кто предан делу защиты гражданских прав: «Когда вы успокоитесь?»

Мы никогда не успокоимся, пока наши тела, отяжелевшие от усталости, вызванной долгими странствиями, не смогут получить

ночлег в придорожных мотелях и городских отелях. Мы не успокоимся, пока основным видом перемещения негра по стране остается переезд из маленького гетто в большое.

Мы не успокоимся, пока негр в Миссисипи не сможет голосовать, а негр в Нью-Йорке считает, что ему незачем голосовать. Нет, у нас нет оснований для успокоения, и мы никогда не успокоимся, пока справедливость не начнет струиться, подобно водам, а праведность не уподобится мощному потоку.

Я не забыл, что многие из вас, кто прибыл сюда, прошли через великие испытания и страдания. Некоторые пришли сюда прямо из тесных тюремных камер.

Кое-кто из вас пришел из мест, где за ваше стремление к свободе на вас обрушился шквал преследований и штормы полицейской жестокости. Вы стали ветеранами созидательного страдания. Работайте и дальше, веруя в то, что незаслуженное страдание окупается.

Возвращайтесь в Миссисипи, возвращайтесь в Алабаму, возвращайтесь в Луизиану, возвращайтесь в трущобы и гетто наших северных городов, осознавая, что так или иначе эта ситуация может измениться и изменится. Пришло время покинуть долину отчаяния.

Я говорю вам сегодня, друзья мои, что, несмотря на трудности и разочарование, у меня есть мечта. Это мечта, корнями вошедшая в американскую мечту.

У меня есть мечта, что придет день, когда наша нация воспрянет и доживет до истинного смысла своего девиза: «Мы считаем очевидным, что все люди созданы равными».

У меня есть мечта, что на красных холмах Джорджии настанет день, когда сыновья бывших рабов и сыновья бывших рабовладельцев смогут сесть вместе за столом братства.

У меня есть мечта, что настанет день, когда даже штат Миссисипи, пустынный штат, который изнемогает от напряжения несправедливости и угнетения, станет оазисом свободы и справедливости.

У меня есть мечта, что настанет день, когда четверо моих детей будут жить в стране, где о них будут судить не по цвету их кожи, а по тому, что они за люди.

Сегодня у меня есть мечта.

У меня есть мечта, что настанет день, когда в штате Алабама, губернатор которого ныне заявляет о вмешательстве во внутренние дела штата и непризнании действия на территории штата принятых Конгрессом законов, будут созданы условия, при которых маленькие черные мальчики и девочки смогут взяться за руки с маленькими белыми мальчиками и девочками и идти вместе, как братья и сестры.

Сегодня у меня есть мечта.

У меня есть мечта, что настанет день, когда все низины поднимутся, все холмы и горы опустятся, неровные местности станут равнинами, искривленные места станут прямыми, величие Господа явится перед нами и все смертные вместе удостоверятся в этом.

Такова наша надежда. Это вера, с которой я возвращаюсь на Юг.

С этой верой мы сможем вытесать камень надежды из горы отчаяния. С этой верой мы сможем превратить нестройные голоса нашего народа в прекрасную симфонию братства. С этой верой мы сможем вместе работать, вместе молиться, вместе бороться, вместе идти в тюрьмы, вместе защищать свободу, помня о том, что однажды мы будем свободными.

Это будет день, когда все Божьи дети смогут петь, вкладывая в эти слова новый смысл: «Страна моя, это я тебя, сладкая земля свободы, это я тебя воспеваю. Земля, где умерли мои родители, земля гордости пилигримов, пусть свобода звенит со всех горных склонов».

И если Америке суждено стать великой страной, это должно произойти.

Пусть свобода звенит с вершин удивительных холмов Нью-Хэмпшира!

Пусть свобода звенит с могучих гор Нью-Йорка!

Пусть свобода звенит с высоких Аллегенских гор Пенсильвании!

Пусть свобода звенит с заснеженных Скалистых гор Колорадо!
Пусть свобода звенит с извилистых горных вершин Калифорнии!
Пусть свобода звенит с горы Лукаут в Теннесси!

Пусть свобода звенит с каждого холма и каждого бугорка Миссисипи! С каждого горного склона пусть звенит свобода!

Когда мы разрешим свободе звенеть, когда мы разрешим ей звенеть из каждого села и каждой деревушки, из каждого штата и каждого города, мы сможем приблизить наступление того дня, когда все Божьи дети, черные и белые, евреи и язычники, протестанты и католики, смогут взяться за руки и запеть слова старого негритянского гимна: «Свободны наконец! Свободны наконец! Спасибо всемогущему Господу, мы свободны наконец!»

Виктор Гюго.

Памяти Бальзака

Человек, сошедший в эту могилу, – один из тех, кого провожает скорбь общества. В наше время иллюзий больше нет. Теперь взоры обращены не к тем, кто правит, а к тем, кто мыслит, вот почему, когда один из мыслящих уходит, содрогается вся страна. Смерть человека талантливого – это всеобщий траур, смерть гениального человека – траур всенародный.

Господа, имя Бальзака сольется с блистательным следом, который наша эпоха оставит в веках...

Смерть его повергла Францию в оцепенение. Несколько месяцев тому назад он вернулся домой. Чувствуя, что умирает, он еще раз хотел увидеть родину, как хочет обнять сын свою мать накануне дальнего странствия...

Жизнь его была коротка, но насыщена; больше наполнена трудами, чем днями.

Увы! Этот могучий и неутомимый труженик, этот философ, этот мыслитель, этот поэт, этот гений прожил среди нас жизнь, полную гроз, борьбы, схваток, битв, – жизнь, которой во все времена живут все великие люди. Теперь он вкусил мир. Он выше соперничества и

вражды. В один и тот же день он вступает в славу и в могилу. Отныне превыше туч, нависших над нашими головами, он будет сиять в созвездии нашего отечества. Вы все, собравшиеся здесь, разве вы не завидуете ему? Но как ни велика наша скорбь перед лицом такой потери, мы не впадем в уныние. Воспримем ее вместе со всем, что есть в ней жестокого и печального. Быть может, это благо, быть может, в эпохи, подобные нашим, необходимо, чтобы время от времени смерть великого человека вызвала религиозное потрясение в душах, погрязших в сомнении и скепсисе. Провидение знает, что творит, когда оно ставит народ лицом к лицу с величайшей тайной и дает ему поразмыслить о смерти, которая является высшим равенством и в то же время высшей свободой. Только серьезные и торжественно-величавые помыслы должны наполнять души всех, когда высокий ум со славой вступает в другую жизнь, когда тот, кто долго парил над толпой на зримых крыльях гения, внезапно распаивает иные крылья, которые нельзя увидеть, и растворяется в неведомом. Нет, не в неведомом! Я однажды уже сказал об этом при другом печальном событии и не устану повторять никогда: это не мгла – это свет. Это не ничто – это вечность. Это не конец – это начало. Разве это не правда, скажите мне все вы, слушающие меня? Могилы, как эта, являются доказательством бессмертия...

Чарли Чаплин.

Речь на свое семидесятилетие

Когда я полюбил себя, я понял, что тоска и страдания – это только предупредительные сигналы о том, что я живу против своей собственной истины. Сегодня я знаю, что это называется «Быть самим собой».

Когда я полюбил себя, я понял, как сильно можно обидеть кого-то, если навязывать ему исполнение его же собственных желаний, когда время еще не подошло, и человек еще не готов, и этот человек – я сам. Сегодня я называю это «Самоуважением».

Когда я полюбил себя, я перестал желать другой жизни, и вдруг увидел, что жизнь, которая меня окружает сейчас, предоставляет мне все возможности для роста. Сегодня я называю это «Зрелость».

Когда я полюбил себя, я понял, что при любых обстоятельствах нахожусь в правильном месте в правильное время, и все происходит исключительно в правильный момент. Я могу быть спокоен всегда. Теперь я называю это «Уверенность в себе».

Когда я полюбил себя, то перестал красть свое собственное время и мечтать о больших будущих проектах. Сегодня я делаю только то, что доставляет мне радость и делает меня счастливым, что я люблю и что заставляет мое сердце улыбаться. Я делаю это так, как хочу и в своем собственном ритме. Сегодня я называю это «Простота».

Когда я полюбил себя, то освободился от всего, что приносит вред моему здоровью – пищи, людей, вещей, ситуаций. Всего, что вело меня вниз и уводило с моего собственного пути. Сегодня я называю это «Любовью к самому себе».

Когда я полюбил себя, я перестал всегда быть правым. И именно тогда я стал все меньше и меньше ошибаться. Сегодня я понял, что это «Скромность».

Когда я полюбил себя, я прекратил жить прошлым и беспокоиться о будущем. Сегодня я живу только настоящим моментом и зову это «Удовлетворением».

Когда я полюбил себя, то осознал, что ум мой может мне мешать, что от него можно даже заболеть. Но когда я смог связать его с сердцем, он сразу стал моим ценным союзником. Сегодня я зову эту связь «Мудрость сердца».

Нам больше не нужно бояться споров, конфронтаций, проблем с самими собой и с другими людьми. Даже звезды сталкиваются, и из их столкновений рождаются новые миры. Сегодня я знаю, что это – «Жизнь».

Наполеон Хилл
Как развить в себе привлекательную
личность?

Предисловие от переводчика

Наполеон Хилл знаком российскому читателю уже довольно давно: первые издания его книг вышли в России в начале 1990-х годов, и с тех пор этот автор пользовался неизменной популярностью. Хилл – один из создателей жанра «книг по самопомощи», неоднократно проверивший и доказавший свои теории на практике. Наполеон Хилл – человек, сделавший себя сам: он родился в 1883 году, его молодость пришлась на непростую эпоху, и, чтобы оплачивать собственное образование и жизнь, он сменил множество профессий, в том числе работал и рекламным агентом. Первую книгу Хилл выпустил в 1928 году. Его мудрые советы привлекали к нему и рядовых людей, и знаменитостей: в числе тех, кто консультировался у Хилла, были миллионеры и финансовые гении: Генри Форд, Чарльз Шваб, Вильям Ригли, Кларенс Дэрроу, Лютер Бербэнк, Джон Пирпонт Морган и даже три американских президента. Во время первой мировой войны Хилл был экспертом по общественным отношениям в аппарате президента США Вудро Вильсона, а в период с 1933 по 1936 годы – личным советником президента Франклина Рузвельта.

Конечно, современному читателю может показаться, что стиль и примеры Наполеона Хилла порой старомодны. Но его мудрые советы с годами не утратили своей актуальности, поскольку касаются неизменных величин: смекалки, пробивных качеств, стремления к успеху, умения позитивно смотреть на жизнь и знать, чего хочешь и как этого добиться.

Что такое привлекательная личность?

Разумеется, ответ прост: привлекательная личность – это человек, который привлекает к себе окружающих. Но что делает личность привлекательной? Мы постепенно разберем все аспекты этого вопроса. Ваша личность – это совокупность тех характеристик, внешних и внутренних, которые отличают вас от окружающих. Черты вашего лица, морщинки на лице, интонация, одежда, мысли, характер, который у вас сложился вследствие этих мыслей, – все это составляющие части вашей личности. Привлекательна ли, притягательна ли эта личность для окружающих – отдельный вопрос.

Наиболее важная часть личности – та, которая отражена в вашем характере, то есть невидимая часть. Несомненно, стиль одежды и ее уместность в той или иной ситуации играют важную роль в том, как вас воспринимают, и могут считаться весомой составляющей вашей личности. Поговорка «по одежке встречают» совершенно правдива: первое впечатление о вас у окружающих складывается именно из внешнего облика. Даже ваша манера пожимать руку – и та составляет важную часть личности, и даже от таких, казалось бы, мелочей, порой зависит, привлечете ли вы к себе или оттолкнете. Однако манеру держаться можно отточить и отшлифовать, как актер шлифует разучиваемую роль, – это особое искусство, которое при желании каждому по плечу. Важную часть личности также составляет выражение глаз и лица, поскольку на свете много людей – гораздо больше, чем вы полагаете, – которые способны посмотреть вам в глаза и таким образом заглянуть в душу и прочитать ваши тайные мысли. Следовательно, если вы хотите произвести благоприятное впечатление, нужно уметь управлять выражением лица и глаз. Для общей притягательности значение имеет также ваша личная телесная аура, – ее еще иногда определяют как «личный магнетизм».

Теперь давайте по порядку рассмотрим эти внешние параметры, посредством которых выражается наша личность, и как добиться,

чтобы они притягивали, а не производили отталкивающее впечатление.

Есть один путь, которым вы в силах выразить свою личность так, чтобы всегда привлекать людей, даже если ваша внешность далека от выигрышной. И это путь – путь к сердцу другого, то есть подлинный, искренний интерес к тому, что заботит и интересует других людей.

Позвольте мне наглядно показать, что имеется в виду. Это легко проиллюстрировать на примере реального случая, который произошел со мной несколько лет назад и благодаря которому я получил отменный урок по мастерству продаж.

Как-то раз ко мне в контору пришла пожилая дама и через секретаря прислала свою карточку с запиской, в которой сообщала, что непременно должна увидеться со мной лично. Как секретари ни старались, им не удалось вывести у старушки цель и причину ее визита, и поэтому я сделал вывод, что это какая-то малоимущая бедолага, жаждущая продать мне свою книгу. Я вспомнил, что моя мама тоже была женщиной, вышел в приемную и решил купить у старушки ее книгу, что бы она там ни продавала.

А теперь читайте очень внимательно, потому что дальнейшее и вам послужит уроком на всю жизнь.

Я еще только спускался в вестибюль из своего кабинета, а старушка, которая ждала около секретарской стойки, уже издали начала мне улыбаться. На своем веку я общался с множеством людей и повидал немало улыбок, но такой теплой, искренней, обаятельной улыбки, как у этой пожилой дамы, я еще не встречал. Она как будто обволакивала вас солнечными лучами и заражала жизнерадостностью, потому что я немедленно заулыбался ей в ответ. Когда я подошел к барьеру, – а у нас в вестибюле стоял барьер с турникетом, – то старушка протянула мне руку. Вообще-то, как правило, я избегаю чрезмерно дружеского общения при первой же встрече с деловым посетителем, потому что, если ты сократил личную дистанцию, то потом гораздо труднее отказать клиенту, чьи

цели и желания идут вразрез с моими. Однако у старушки был такой милый и располагающий вид, она казалась такой невинной и безобидной, что я сделал исключение и протянул ей руку, и она ответила мне самым дружеским рукопожатием! Тут я обнаружил, что она не только обладает обаятельной улыбкой, но умеет обаятельно пожимать руку.

Она держала мою руку крепко, но не чрезмерно, и сама ее манера рукопожатия передавала мне мысль о том, что старушка делает мне честь своим визитом. В то же время, не произнеся ни слова, она одним рукопожатием сообщила, что рада со мной познакомиться и пожать мне руку, – и я искренне верил, что так оно и есть. Думаю, она делала это от души. В своей жизни я пожимал руки самым разным людям, но с таким зарядом искреннего дружелюбия еще никогда не сталкивался, и ни разу не видел человека, который бы так владел искусством рукопожатия и знал, что и для чего делает. Едва моя посетительница пожала мне руку, как я понял, что «поддаюсь» и что какова бы ни была цель ее визита, она своего добьется – я прямо-таки растаял от ее обаяния и знал: для нее я сделаю все возможное.

Иными словами, дружеское рукопожатие и располагающая улыбка обезоружили меня и превратили в «добровольную жертву». В одну минуту пожилая дама извлекла меня из фальшивой брони, в которую я прятался как человек опытный и закаленный, едва появлялся кто-то, кто хотел всучить мне нежеланный товар. Если обратиться к выражению, которое часто встречается на страницах моего курса, эта старушка «нейтрализовала» мое сознание и заставила меня выслушать ее.

Вот тут-то и таится камень преткновения, об который, образно говоря, спотыкаются многие коммерсанты и расшибают себе лбы, потому что бессмысленно пытаться продать что-либо кому-либо, если вы предварительно не расположили собеседника к себе и не заставили себя слушать. Пытаться осуществить продажу, не

расположив к себе клиента, – все равно что командовать Земле «прекрати вращаться».

Обратите внимание, как умело эта пожилая дама использовала улыбку и рукопожатие в качестве отмычек к моему сердцу; но самая важная часть нашей с ней транзакции еще впереди.

Неторопливо и сосредоточенно, как если бы в ее распоряжении была вечность (а так оно и было, ведь я готов был уделить посетительнице сколько угодно времени), старушка начала кристаллизовывать первый шаг своей победы в реальность. Она сказала:

– Я пришла сюда, просто чтобы сказать вам (последовала выдержанная длинная пауза), что вы делаете замечательное дело, лучшее на свете.

Каждое слово в этой фразе она подчеркивала, крепко, но дружелюбно пожимая мне руку, и смотрела мне в глаза, а ощущение было, что она смотрит мне прямо в душу.

Когда я пришел в себя (а мои коллеги после этого случая шутливо утверждали, будто я потерял сознание), то протянул руку и открыл калитку турникета, после чего сказал:

– Проходите, уважаемая, пожалуйста, проходите со мной прямо ко мне в кабинет.

И с галантным поклоном, который бы сделал честь любому кавалеру прошлых веков, я пропустил даму и провел к себе в кабинет. Там я усадил ее в мягкое конторское кресло за свой стол, а сам устроился на маленьком стульчике, куда при обычных обстоятельствах сажал посетителей: этот стульчик был не очень-то удобен и намекал клиентам, что им не стоит отнимать у меня слишком много времени.

Следующие сорок пять минут я участвовал в самом блестящем и чарующем разговоре, какой когда-либо слышал, причем большую часть времени говорила моя посетительница. Она с самого начала взяла инициативу в свои руки и вела беседу, и я был так очарован, что за эти три четверти часа ни разу не попытался перехватить у нее

лидерство в разговоре. Еще раз повторяю для тех, кто не понял, – она меня не заставляла слушать, я слушал ее добровольно, охотно и с огромным удовольствием!

А теперь перейду к той части истории, которая до сих пор заставляла бы меня краснеть от смущения, если бы не тот факт, что мы с вами не беседуем лично и я спрятался от вас за страницами книжки; однако мне все равно требуется собраться с мужеством, чтобы рассказать вам, что было дальше. Если не расскажу, вся моя назидательная история потеряет всякий смысл.

Как я уже сказал, пожилая дама совершенно заморозила меня захватывающей и блестящей беседой, и я сорок пять минут сидел как загипнотизированный. Как вы думаете, о чем она говорила три четверти часа? Ошибаетесь! Она не пыталась продать мне свою книгу, и ни разу не произнесла местоимение «я». Однако она не только пыталась, но и в самом деле продавала мне кое-что, и это «кое-что», точнее, кое-кто, был... я собственной персоной.

Едва усевшись в кресло, старушка развернула сверток, который я было принял за книгу, предназначенную для продажи, и в пакете и правда оказалась книга, даже несколько: годовой комплект журнала, в котором я был редактором («Золотое правило Хилла»). Старушка листала страницы этих журналов и зачитывала мне заранее отмеченные абзацы, заверяя меня, что всегда верила в философию, сокрытую в моей системе мировоззрений.

После сорока пяти минут, которые я провел словно под гипнозом, и был уже готов к чему угодно, моя посетительница мягко и плавно перевела разговор на другую тему, – на то, что, как я подозреваю, она собиралась обсудить со мной с самого начала и запланировала заранее. Но – и на этом пункте опять-таки споткнется большинство коммерсантов, – пожилая леди поменяла местами части разговора и начала с того, на чем люди обычно заканчивают. Если бы она вела беседу в общепринятом порядке, то она никогда бы не получила ни малейшего шанса сидеть в моем рабочем кресле.

В последние три минуты своего визита пожилая дама умело обрисовала мне плюсы ценных бумаг, которые и продавала. Сравните: сорок пять минут обо мне и три минуты о своем товаре! Старушка не настаивала на том, чтобы я приобрел ее товар, но то, как именно она его расписывала (и то, с каким размахом она до этого расписывала мне достоинства моей деятельности), произвело на меня психологический эффект: я захотел купить ее товар и, хотя в итоге сам я ничего не купил, но старушка все-таки добилась выгодной сделки, потому что я снял телефонную трубку и познакомил ее с человеком, которому она впоследствии продала в пять раз больше ценных бумаг, чем планировала мне.

Если бы ко мне вновь пришла эта предприимчивая и мудрая леди, или какая-то другая женщина, или мужчина, наделенный тактом и личным обаянием ее масштаба, я бы снова сел как загипнотизированный и сорок пять минут слушал то, что мне говорят. Мы все люди, и мы все в той или иной мере тщеславны! И в этом смысле мы все очень похожи между собой: внимательно, с интересом слушаем тех, у кого достаточно такта, чтобы завести разговор о нас или о том, что нам очень близко и что нас волнует; и уже затем, из чувства благодарности, мы так же внимательно слушаем собеседника, когда он переводит разговор на тему, которая больше волнует его самого. И в итоге мы не только согласимся на любое предложение такого собеседника, но еще и скажем: «Какая замечательная личность, какой приятный человек!»

Некоторое время тому назад я вел в Чикаго курс по искусству продаж для компании, занимавшейся ценными бумагами, в которой работало более полутора тысяч сотрудников. Чтобы эта организация работала на должном уровне и ей хватало квалифицированных специалистов, мы должны были обучать по шестьсот новых сотрудников каждую неделю. Из тысяч мужчин и женщин, проходивших наши курсы, был лишь один, который уловил главный принцип с первого же моего объяснения. Этот человек никогда раньше не занимался ценными бумагами, придя на курс, честно

сознался, что у него вообще нет опыта продаж и что он по природе своей не продавец. Давайте проверим, так ли это.

После того как этот человек, назовем его Джон, закончил обучающий курс, один из наших асов и ветеранов решил его разыграть, потому что считал, будто Джон по своей наивности и доверчивости поверит во что угодно. Поэтому Мэтр Продаж сообщил Джону какой-то выигрышный ход, якобы помогающий продать ценные бумаги, не прилагая особых усилий. Осуществить продажи Мэтр пообещал сам, так он сказал; но тот, кого он назвал потенциальным покупателем, был небогатый художник, и купить смог бы совсем немного, ибо думал, что Мэтр, будучи мастером своего дела и знаменитостью в своей области, не захочет тратить на него время.

Новоиспеченный продавец Джон обрадовался, что ему дали добрый совет и что у него получится первая сделка. Как только Джон покинул контору, Мэтр собрал других асов продаж и поведал о розыгрыше. Потому что на самом деле потенциальный покупатель, к которому отправился Джон, был вовсе не бедным художником, а весьма состоятельным человеком, и сам Мэтр почти месяц пытался продать ему ценные бумаги, но безуспешно. Тут выяснилось, что такую же неудачу с этим богачом потерпели и другие мастера продаж, собравшиеся в этой компании, и никому не удалось его заинтересовать.

Джон отсутствовал часа полтора. Затем он вернулся в контору, где его ждал кружок заговорщиков во главе с Мэтром, и все они хитро усмехались. Каково же было их удивление, когда Джон вошел в контору, широко улыбаясь. Асы вопросительно переглянулись, потому что ожидали, что новичок вернется каким угодно, но не довольным и радостным.

– Ну, как, удалось завоевать клиента? – спросил Мэтр, затеявший розыгрыш.

– Конечно, – ответил Джон. – Художник оказался именно таким, как вы описывали: настоящий джентльмен и интересный человек.

Джон полез в карман и достал оттуда договор и чек на два миллиона долларов.

Асы так и ахнули, и сразу же наперебой стали расспрашивать, как новенькому удалось повернуть такую великолепную сделку.

– Это было совсем не трудно, – бодро ответил Джон. – Я просто пришел и поговорил с ним несколько минут, и он сам перевел разговор на тему ценных бумаг, и сказал, что хочет их купить; поэтому я на самом-то деле ему ничего и не продавал – он купил все по собственной воле.

Когда я услышал об этой сделке, то пригласил Джона к себе и попросил детально описать, как протекал его разговор с «бедным художником». Сейчас я перескажу то, что услышал.

Когда Джон добрался до мастерской потенциального клиента, он застал художника за работой над новой картиной. Тот был так погружен в работу, что даже не заметил, как в мастерскую вошел незнакомый человек. Поэтому Джон потихоньку подошел поближе и встал так, чтобы видеть полотно на мольберте и некоторое время стоял молча. Наконец художник заметил его. Джон извинился за вторжение и начал говорить... но заговорил он о картине! Он разбирался в искусстве достаточно, чтобы на приличном уровне обсудить достоинства полотна, и к тому же Джону искренне была интересна эта тема. Картина ему сразу понравилась, о чем он откровенно сообщил художнику, отчего тот, разумеется, ужасно рассердился! Затем эти двое около часа проговорили о живописи, в особенности о картине на мольберте. Наконец, хозяин мастерской спросил гостя, как его зовут и чем он занимается, и Джон – да, он оказался асом продаж! – ответил: «Да какая разница, чем я занимаюсь и как меня зовут. Меня больше интересуют вы и ваше творчество!» Художник просиял от радости. Эти слова пролились ему на душу как бальзам. Но он все-таки настоял, чтобы вежливый гость представился и поведал о цели своего визита; художнику не хотелось показать себя нелюбезным и он проявил ответный интерес. Тогда Джон, с нерешительным видом – о, настоящий ас продаж! –

представился и сказал, чем занимается. Он вкратце рассказал о ценных бумагах, которые продает, и художник слушал так, будто эти слова звучали для его ушей сладчайшей музыкой. Когда Джон умолк, художник сказал:

– Так-так, ну и дурак же я! Ко мне уже приходили другие представители вашей фирмы и пытались продать мне эти бумаги, но они с порога начинали вести речь о деле и ни о чем другом. Кое-кто из них меня так раздражал, что я попросил его уйти. Сейчас вспомню... его звали мистер Перкинс. (Перкинсом звали Мэтра, затеявшего розыгрыш над новичком Джоном.) Но у вас совсем другой подход и подача, и теперь я вижу, какого дурака сваял, и прошу вас продать мне ценных бумаг на два миллиона долларов.

Подумайте над этой фразой: «У вас совсем другой подход и подача»! Чем же отличался подход и подача у новичка Джона? Иными словами, что на самом деле Джон продал клиенту? Продали ли он художнику ценные бумаги?

Нет! Он продал художнику его собственную картину. А ценные бумаги добавились случайно. Не упустите этот важный нюанс! Джон проявил себя подлинным виртуозом, он вспомнил историю про старушку, о которой я рассказывал на курсе. Джон запомнил, что старушка три четверти часа занимала меня разговором о том, что мне близко, и эта история произвела на него такое впечатление, что он решил наводить справки о потенциальных покупателях и выяснять, что их больше всего интересует, – чтобы быть во всеоружии и иметь возможность свободно говорить на близкие клиентам темы. Так «зеленый новичок» в первый же месяц работы получил семь с лишним тысяч комиссионных. Тем самым он обошел Мэтра почти вдвое. Печальное в этой истории было только одно: ни один из полутора тысяч обучавшихся на курсе даже не удосужился поинтересоваться, как именно Джон в такой краткий срок умудрился достичь таких высот, – и этот факт, который, как я уверен, оправдывает мое довольно резкое высказывание в Девятом Уроке (вдруг вы на меня обиделись?).

Карнеги, Рокфеллер, Джеймс Дж. Хилл, Маршал Филд – все люди такого уровня накапливают состояние, оперируя теми же самым принципами, которые доступны любому из нас, но мы завидуем их богатству, а сами даже не берем на себя труд задуматься о том, в чем состоит их философия и применить их принципы в своей деятельности. Мы видим состоявшегося человека в час его торжества и спрашиваем себя, как же ему это удалось, но упускаем из виду, что важно проанализировать его методы, а не попусту ломать голову, теряясь в догадках. Кроме того, мы забываем и о цене, которую человек, достигший успеха, заплатил за этот успех, – мы забываем о его усилиях, о длительной, тщательно спланированной подготовке, обо всех стараниях, которые от него потребовались, прежде чем он смог пожать плоды своих трудов.

В моем курсе «Закон успеха» вы не найдете ни единого нового принципа. Каждый из принципов стар как сама цивилизация. Тем не менее мало найдется людей, которые по-настоящему понимают, как применять эти принципы.

Джон-новичок, продавший ценные бумаги художнику-миллионеру, показал себя не только мастером продаж, но и человеком с привлекательной личностью. С виду он ничем особенным не выделялся, можно сказать, был невзрачен; может, поэтому Мэтр и решил сыграть над ним недобрую шутку. Но даже простоватый с виду человек может обладать обаянием в глазах тех, чье произведение он похвалил.

Разумеется, найдутся люди, которые неправильно поймут суть изложенного мною принципа – они придут к выводу, что любой сорт дешевой и грубой лести поможет завоевать сердце клиента и его искренний интерес. Надеюсь, вы не из таких. Надеюсь, вы – те, кто понимает подлинную психологию, на которой основан этот урок, и поставите себе задачу изучать людей достаточно внимательно, чтобы найти в них нечто, достойное подлинного восхищения. Только таким путем и можно развить привлекательную личность, перед которой никто не устоит.

Дешевая лесть даст противоположный эффект, – она оттолкнет от вас, внушит неприязнь. Грубая лесть отвращает, и она так прозрачна, что даже самый невнимательный и нечуткий человек ее сразу же заметит и раскусит.

* * *

Возможно, вы замечали – а если еще не заметили, советую обратить внимание, – что этот урок подчеркивает, как важно для делового человека вносить в свой бизнес искренний интерес к тем, кто его окружает, и к их деятельности – работе, профессии. Этот акцент сделан неслучайно.

* * *

Вы быстро обнаружите, что принципы, положенные в основу этого урока, тесно связаны с теми, которые составляют фундамент Шестого Урока, посвященного Воображению. Кроме того, вы заметите, что этот урок основан главным образом на тех же общих принципах, которые составляют фундамент Тринадцатого Урока, рассказывающего о Сотрудничестве. Позвольте сейчас познакомить вас с некоторыми практическими советами, касающимися того, как можно совместить законы воображения, сотрудничества и личной привлекательности, чтобы они работали на вас и помогали вам вырабатывать плодотворные идеи.

Любой думающий человек знает, что «идеи» – это краеугольный камень любого успешного достижения. Однако чаще всего звучит вопрос: «Как мне научиться генерировать идеи, которые принесут деньги?»

Частично я отвечу на этот вопрос в данном уроке, предложив вам кое-какие новые и даже новаторские идеи, любую из которых

можно развить и сделать весьма доходной, – и это по силам практически любому человеку, где бы он ни жил.

Идея номер один

Мировая война лишила Германию прибыльной отрасли торговли – а именно торговли игрушками. Перед войной мы, США, закупали большую часть игрушек именно в Германии. Но в послевоенную эпоху, похоже, эти закупки прекратились, и прекратились надолго. Игрушки – товар, востребованный в самых разных странах, но теперь многие из них не будут закупать этот товар в Германии. Наш единственный конкурент – Япония, а японские игрушки настолько низкого качества, что считать японскую игрушечную промышленность серьезным конкурентом невозможно.

Вы спросите: но какие именно игрушки мне стоило бы выпускать и где взять капитал, чтобы начать дело?

Во-первых, ступайте к местному продавцу игрушек и выясните, какие виды игрушек – самый бойкий и ходовой товар, на какие больше всего спрос. Если вы не настолько уверены в себе, чтобы совершенствовать уже имеющиеся на рынке модели, тогда дайте объявление и поищите изобретателя, у которого есть «идея для игрушки с хорошим коммерческим потенциалом», и вы вскоре найдете гения механики, который восполнит недостающее звено в затеянном вами проекте. Пусть изобретатель изготовит для вас работающую модель игрушки, которую вы хотите запустить в производство. Затем с этой моделью отправляйтесь к какому-нибудь мелкому производителю, – к плотнику, в слесарную мастерскую и т. д. Благодаря этому вы узнаете, в какую сумму обходится ваша игрушка, и будете готовы пойти к крупному производителю или распространителю и устроить продажу вашего продукта как такового.

Если вы – способный предприниматель, то сможете финансировать проект за счет той небольшой суммы, которая потребуется на объявление о поисках изобретателя. Найдя

изобретателя, вы, возможно, сумеете договориться с ним, чтобы он изготавливал игрушку в свободные вечерние часы, и пообещаете, что предоставите ему работу получше, когда начнете производить свои собственные игрушки. Изобретатель, возможно, согласится работать за пай в вашем деле или же по сдельной оплате. Что касается производителя игрушек, то, возможно, вы сумеете уговорить его, чтобы он подождал с оплатой до тех времен, когда вам заплатит фирма, которой вы продадите игрушки. Или, если необходимо, вы можете договориться, чтобы фирма заплатила ему напрямую, по счету-фактуре.

Конечно, если вы наделены особенно приятной личностью и умеете располагать к себе окружающих, а также одарены организационными способностями, то сможете найти для своей модели игрушки перспективного покупателя и, в обмен на пай в деле, создать так называемый безопасный капитал, который пустите на собственное производство.

Если вы хотите знать, что будет хорошо продаваться, то понаблюдайте за ватагой играющих ребятишек, изучите их пристрастия, посмотрите, какие игрушки кажутся им скучными, а какие их увлекают, и, возможно, у вас забрезжит идея, какой должна быть ваша новая игрушка. Чтобы изобрести игрушку, и не только игрушку, вовсе не нужно быть гением! Достаточно проявить терпение и наблюдательность, а также здравый смысл. Просто понаблюдайте и подумайте, чего не хватает людям, а затем запустите этот товар в производство. Приложите все усилия, чтобы продукт был доброкачественным и продуманным, и чтобы по качеству превосходил конкурирующие товары. Придайте своему детищу некий индивидуальный оттенок, сделайте так, чтобы он запоминался.

Ежегодно мы тратим миллионы долларов на игрушки для детей. Добейтесь, чтобы придуманная вами игрушка не только забавляла, но и приносила пользу. По возможности сделайте ее развивающей, обучающей. Если игрушка одновременно забавляет и обучает

ребенка, то она будет пользоваться повышенным спросом и никогда не уйдет с рынка. Если ваша разработка носит характер не игрушки, а игры, то пусть эта игра дает ребенку какие-то знания о мире, например географические, арифметические, знания по родному языку или иностранным языкам, по физиологии и т. п. Еще лучший вариант – придумать игрушку для спортивных игр, такую, с которой нужно будет прыгать, бегать или совершать какие-то движения, например игрушку для плавания. Дети обожают резвиться, движение идет им на пользу, особенно когда стимулом становится игра. Например, отлично будет продаваться игра «комнатный бейсбол» – и наибольшим спросом она будет пользоваться у горожан. Продумайте подробности, в частности, пусть мяч будет на веревочке, которая крепится к потолку, и тогда ребенок сможет бить по мячу битой, а мяч будет отскакивать о стены. В такую игру ребенок сможет играть и в одиночку.

Идея номер два

Эта идея будет интересна только тем, кто уверен в себе и готов пойти на риск ради больших доходов, а такой рискованной натурой, добавлю я, обладает очень мало людей. Идею эту можно воплотить, если в ее внедрении будет участвовать по 40–50 человек, не меньше, в каждом крупном городе США и команды поменьше в городах поменьше. Проект предназначен для тех, кто умеет писать или может научиться писать рекламные материалы, пособия по продажам, рекламные письма, инкассовые письма-напоминания и тому подобное, словом, обладающих способностью писать, которой, как я предполагаю, вы наделены.

Чтобы извлечь из этой идеи выгоду и доход, вам потребуется сотрудничество хорошего рекламного агентства и от одной до пяти фирм или людей, способных обеспечить достаточное количество рекламного материала, чтобы окупить свои рекламные ассигнования в этом агентстве. Сначала вам нужно будет пойти в агентство и добиться, чтобы вас туда наняли и платили 7 % общих бюджетных

расходов от всех сделок, которые вы им обеспечите. Эти 7 % компенсируют вам ваши расходы на счет и на написание копии, и на прочее обслуживание клиента в управлении его рекламными вложениями. Любое надежное агентство с радостью предоставит вам такую сумму за всех клиентов, которых вы привлечете.

Затем вам надо будет отправиться в фирму или к человеку, чьим рекламным бюджетом вы возьметесь управлять, и заявить, что вы намерены работать без компенсации. Расскажите, что можете делать, и что намерены сделать для этой конкретной фирмы или предпринимателя, чтобы помочь им повысить продажи. Если фирма нанимает менеджера по рекламе, то вы становитесь ассистентом без оплаты, но на одном условии: чтобы рекламные ассигнования проходили через то рекламное агентство, с которым вы договорились. Благодаря этой договоренности фирма или предприниматель, чей рекламный бюджет вы берете в свои руки, получит преимущество ваших личных услуг бесплатно, и ему не придется платить за услуги вашего рекламного агентства больше, чем он заплатил бы за услуги другого. Если ваша кампания по сбору статистических сведений будет проведена основательно и вы как следует подготовитесь, то получите рекламный бюджет без особых споров.

Эту транзакцию можно повторять до тех пор, пока не наберется достаточно рекламных бюджетов, столько, чтобы справиться с ними, – в нормальных условиях это не более 10–12; возможно, меньше, если один из ваших клиентов тратит свыше 25 000 долларов в год на рекламу.

Если вы умеете хорошо писать рекламные тексты и придумывать свежие и доходные идеи для клиентов, то сможете вести их рекламный бюджет долгое время. Конечно, вы понимаете, что не надо набирать больше бюджетов, чем вы сможете осилить в одиночку. Вам нужно будет распределять время, чтобы его хватало на продвижение каждого из клиентов. По сути дела, вам нужен рабочий кабинет или хотя бы стол в каждой фирме, где вы ведете

бюджет, чтобы вы могли получать информацию о продажах клиента из первых рук, а также точные сведения о его товарах и услугах.

Таким способом вы обеспечите рекламному агентству репутацию эффективного сервиса, и оно захочет и дальше с вами работать, а клиенты будут вами довольны, потому что увидят, что ваши усилия приносят удовлетворительные результаты. Пока клиенты и агентство довольны вами, у вас прочное положение и стабильный заработок. В такой ситуации разумно рассчитывать на 250 000 долларов в год, 7 % от которых составит 17 500 долларов в год.

Обладатели неординарных способностей смогут добиться гораздо более высоких показателей, скажем, дохода около 25 000 долларов в год, однако общая тенденция будет ближе к 5000–7000 долларов в год, – именно на такую сумму разумно рассчитывать стандартному предпринимателю средних способностей.

Сами видите, эта идея открывает перед вами богатые возможности. Она обеспечивает вас независимой работой и на 100 % использует вашу способность зарабатывать. Это лучше, чем должность менеджера по рекламе, даже если она бы оплачивалась такой же суммой, потому что практически такая работа делает вас самостоятельным предпринимателем, и вы делаете себе имя и репутацию.

Идея номер три

Такую идею может воплотить любой человек средних интеллектуальных способностей и без особой подготовки.

Пойдите к любому первоклассному печатнику и договоритесь, что он будет выполнять все заказы, которые вы ему обеспечите, и предоставит вам комиссионные в размере, скажем, 10 % от общей суммы. Затем отправляйтесь к крупнейшим потребителям полиграфических материалов и раздобудьте образцы всех печатных материалов, которыми они пользуются.

Создайте партнерство или рабочую договоренность с коммерческим художником, который просмотрит все

полиграфические материалы и там, где это уместно и возможно, улучшит иллюстрации или сделает новые иллюстрации, – приблизительные карандашные эскизы, которые можно наложить на исходные полиграфические материалы.

Далее, если вы сами не умеете писать рекламные тексты, заключите договоренность с тем, кто умеет, и попросите улучшить и доработать имеющиеся у вас рекламные материалы.

Когда работа будет завершена, вернитесь в фирму, где взяли рекламные и полиграфические материалы, покажите им ваши доработки и тем самым продемонстрируйте, насколько можно улучшить их материалы. Однако не показывайте измененные и переработанные тексты, пока ваши собеседники не посмотрели полиграфические доработки. Возможно, вам удастся заполучить все заказы этой фирмы, если вы предоставите ей свою, скажем так, «рецензию» и «пожелания» по поводу всех печатных материалов, которые она выпускала.

Если вы подошли к этому делу на совесть, то вскоре получите все заказы, с которыми только сможет справиться ваш коммерческий художник, ваш создатель рекламных текстов и вы. Для вас хорошей будет сумма в 5000 долларов в год.

Все доходы, которые вы извлечете из работы других людей в связи с любым из этих планов, будут законными доходами, – вы имеете на них право в обмен на то, что вы оказались способны организовать дело и собрать вместе команду тех, кто может обеспечить нужные услуги на достойном уровне. Если вы вовлечетесь в производство и разработку игрушек, то будете получать доход с тех, кто производит игрушки, потому что именно благодаря вашим способностям они получают работу. Вероятно также, что ваши мозги и способности вместе с теми, кто работает с вами или на вас, сильно увеличат и их потенциал зарабатывать. Даже несмотря на то, что вы получаете небольшой доход с их работы, они все равно будут зарабатывать больше, чем могли бы без вашего руководства!

Вы ведь собираетесь ухватиться за какую-то из этих идей? Вы ведь не видите в этих идеях ничего дурного для себя? Если вы служащий, который работает на другого человека или фирму, то разве не вероятно и даже очень вероятно, что ваш начальник повышает свою способность зарабатывать за ваш счет и делает это прямо сейчас?

Вы хотите выбраться из категории служащих и перестать работать на кого-то другого, а начать работать на самого себя. Я вас за это не виню. Любой нормальный человек хочет того же самого. Лучший шаг, который нужно предпринять, – это работать на фирму или человека с такой отдачей и изобретательностью, с какой вы бы хотели, чтобы кто-то трудился на вас, если бы вы были главой этой фирмы.

Кто сейчас самые крупные предприниматели? Наследники богатых предпринимателей, пришедшие на все готовое? Нет! Это те, кто вышел из низших категорий служащих, те, у кого были точно такие же возможности, что и у вас. Они получили свои высокие посты, потому что их исключительные способности позволили им руководить другими и организовывать других. Вы тоже можете получить такие способности, если постараетесь.

В городе, где вы живете сейчас, есть люди, которые, возможно, извлекут пользу и преимущество из знакомства с вами, и, несомненно, в обмен тоже принесут вам пользу. В одном из районов города живет зеленщик Джон Смит, который хочет продать свой магазин и открыть кинотеатр. А в другом районе живет Роберт Браун, который мечтает продать свой кинотеатр, чтобы купить зеленную лавку. Вы можете их познакомить и свести? Если можете, то вы тем самым окажете обоим большую услугу и сами будете в выигрыше. В вашем городе есть люди, которые заинтересованы в фермерских продуктах из сельской местности. В сельской местности есть фермеры, которые выращивают фермерские продукты и хотят найти покупателей среди горожан. Если вы найдете способ наладить прямые поставки от фермеров в город, городскому потребителю, то

поможете фермеру больше получать за его продукты и потребителю покупать эти продукты дешевле, и все равно вам еще будут причитаться деньги за то, что вы сократили дорогу между производителем и потребителем.

В широком смысле слова в бизнесе есть два класса людей – Производители и Потребители. Главное веяние времени заключается в том, чтобы найти возможность свести эти два класса напрямую, по возможности сократив количество посредников. Найдите возможность сократить путь от потребителя к покупателю, и вы получите с этого достойный доход.

Работник стоит своего заработка. Если вы можете создать такой план, то вы непременно получите часть от денег, которые сэкономили покупателю, и часть денег от тех, которые помогли заработать производителю.

Однако должен вас предупредить, что, какой бы план вы ни начали разрабатывать, чтобы заработать деньги, постарайтесь, чтобы этот план слегка уменьшал цену для потребителя, а не увеличивал ее. Предпринимательство, которое состоит в том, чтобы напрямую соединить производителя и потребителя, – это доходное дело, когда вы ведете его справедливо и честно по отношению к обоим сторонам, без жадного желания нагреть руки и заполучить все, что видите! Американская публика замечательно терпелива с теми, кто загребает доход, однако есть критическая грань, которую лучше не переступать и которую не рискуют переступать даже самые хваткие и жадные предприниматели.

Возможно, было бы правильным захватить рынок по добыче алмазов и как можно выше задрать цены на эти сверкающие камушки, которые без особого труда выкапывают из земли где-то в Африке. Но когда кто-то начинает поднимать до небес цены на продукты и одежду и другие насущные вещи, то всегда есть вероятность, что такой предприниматель попадет у американцев в немилость.

Если вы жаждете богатства и в самом деле достаточно отважны, чтобы взять на себя тот груз, который оно приносит, то можете вывернуть наизнанку обычный метод получения богатства путем предоставления товаров и услуг миру за минимально возможную цену, какую можете себе позволить, вместо того, чтобы требовать за товары и услуги максимальную цену.

Форд нашел доходный способ платить своим рабочим не так мало, как он мог от них получить, но так много, как позволяли его доходы. Он также обнаружил, что прибыльно урезать цену своих автомобилей для потребителя, в то время как другие производители (и многие с тех пор успели потерпеть крах) продолжали ее поднимать.

Возможно, существуют какие-то отличные идеи и планы, которые позволили бы вам выжать из потребителя максимум и при этом самому не нарушить закон и не попасть за решетку, но гораздо полезнее и спокойнее для души и совести, а в долгосрочной перспективе еще и прибыльнее для вашего кошелька, будет, если вы станете действовать по принципам Форда.

Вы знаете, что о Джоне Д. Рокфеллере многие высказывались резко, но большая часть этих слов была вызвана элементарной острой завистью со стороны тех, кто хотел бы иметь такой же капитал, но не имел желания его заработать и трудиться ради него. Что бы вы ни думали о Рокфеллере, не забывайте, что он начал свой путь как скромный счетовод и постепенно поднялся на вершину и заработал состояние только благодаря своим организаторским способностям, а также способности руководить другими, менее сообразительными людьми. Автор этих строк еще помнит времена, когда был вынужден платить двадцать пять центов за галлон керосина и нести его две мили пешком по жаре в бидоне. Теперь фургон Рокфеллера доставляет керосин к черному ходу любого дома, в городе или в сельской местности, и за половину указанной выше суммы. Кто имеет право осуждать Рокфеллера за его миллионы, если он сумел уменьшить стоимость такого популярного и

всем нужного товара? Он мог бы с тем же успехом поднять цену керосина до пятидесяти центов, но я сильно сомневаюсь, что тогда он бы стал мультимиллионером.

Многие люди жаждут денег, но лишь 1 % из тех, кто строит планы, как разбогатеть, обдумывает услугу, которую окажет людям в обмен на эти деньги.

По-настоящему Располагающая Личность – тот, кто включает Воображение и Сотрудничество. Я уже показал вам, как можно разработать идеи, которые совмещают Воображение, Сотрудничество и Располагающую Личность.

Проанализируйте любого человека, который не умеет располагать к себе людей, и вы неизбежно увидите, что ему недостает воображения и он не умеет сотрудничать с другими.

В связи с этим самое время преподать вам один из важнейших уроков, касающихся искусства быть приятной личностью, какие когда-либо были напечатаны на бумаге. Этот урок также один из эффективнейших на свете уроков по продажам, потому что темы привлекательной личности и искусства продаж всегда идут бок о бок, и они неразделимы.

Я хочу обсудить шедевр Уильяма Шекспира, а именно – речь Марка Антония на похоронах Цезаря из трагедии «Юлий Цезарь». Возможно, вы читали эту речь, но я привел ее здесь целиком, снабдив своими комментариями, которые помогут вам открыть в ней новые смысловые пласты.

Вот обстоятельства, в которых эта речь была произнесена.

Цезарь убит, и его убийца, Брут, предстает перед римлянами, которые собрались хоронить Цезаря. От Брута требуют объяснить, почему он убил Цезаря. Нарисуйте в своем воображении возбужденную кричащую толпу, которая недолюбливала Цезаря и поэтому убеждена, что Брут совершил благородный поступок, заколов Цезаря кинжалом. Брут поднимается на возвышение и вкратце перечисляет причины, побудившие его убить Цезаря. Он уверен в своей победе и, завершив краткую речь, спокойно садится.

Он держится как человек, уверенный в том, что ему безоговорочно поверят на слово; держится надменно и заносчиво.

Но после него на возвышение поднимается Марк Антоний, знающий, что толпа настроена к нему враждебно, потому что он – друг Цезаря. Тихо, кротко Марк Антоний начинает свою речь...[\[86\]](#)

1-й гражданин.

Останемся Антония послушать.

3-й гражданин.

Пусть он займет трибуну. Мы готовы

Его послушать. Начинай, Антоний.

Антоний.

Я, Брута ради, вас благодарю.

4-й гражданин.

Что он сказал о Бруте?

3-й гражданин.

Он сказал,

Что нас благодарит во имя Брута.

4-й гражданин.

Почтительно советую ему

О Бруте отзываться.

1-й гражданин.

Цезарь был

Властолюбивый деспот.

3-й гражданин.

Счастлив Рим,

Что от него избавился навеки.

2-й гражданин.

Послушаем, что скажет Марк Антоний.

(Здесь можно заметить, что уже с самой первой фразы Антоний применяет хитрый метод «нейтрализации» умов своих слушателей.)

Антоний.

О, римляне!

(В оригинале у Шекспира стоит «о, мягкие сердцем римляне». Да уж, такие же мягкие сердцем, как банда большевиков на конспиративной сходке или революционном митинге!)

Граждане.

Послушаем его!

(Если бы Антоний начал свою речь прямо с обвинений Брута, то история Рима была бы иной.)

Антоний.

О, римляне, сограждане, друзья!

Меня своим вниманьем удостойте!

Не восхвалять я Цезаря пришел,

Но лишь ему последний долг отдать.

(Антоний показывает слушателям, что разделяет их умонастроения.)

Дела людей, порочные и злые,

Переживают их и часто также

То доброе, что сделали они,

С костями их в могилу погребают.

Пусть с Цезарем так будет. Честный Брут

Сказал, что Цезарь был властолюбив

То был большой порок, коль это верно,

И за него он тяжело поплатился.

Я, с разрешенья Брута и других,

Пришел сюда, чтоб Цезаря почтить

Надгробным словом. Брут и все они —

Почтенные и доблестные люди.
Мне Цезарь другом был, и верным другом,
Но Брут его зовет властолюбивым,
А Брут – достопочтенный человек.
Он пленных приводил толпами в Рим,
Их выкупом казну обогащая.
Не это ли считать за властолюбье?
При виде нищеты он слезы лил, –
Так мягко властолюбье не бывает,
Но Брут зовет его властолюбивым,
А Брут – достопочтенный человек.
Вы видели, во время Луперкалий,
Я трижды подносил ему венец –
И трижды от него он отказался.
Ужель и это тоже властолюбье?
Но Брут его зовет властолюбивым,
А Брут – достопочтенный человек.
Не для того я это говорю,
Чтоб Брута опровергнуть; я хочу
Лишь высказать пред вами то, что знаю...
Не без причин его любили вы.
Зачем же вы не плачете о нем?
О здравый смысл!
К зверям ты, верно, скрылся,
А люди потеряли свой рассудок...
Мое там сердце, где почит Цезарь,
И речь свою я должен перервать,
Пока опять я не приду в себя...

(Здесь Антоний делает продуманную паузу, чтобы дать слушателям возможность, пусть и торопливо, но все-таки обсудить между собой начало его, Антония, речи, основные тезисы его заявления. Зачем он это делает? Чтобы понаблюдать, какое

воздействие оказали его слова на слушателей. Точно так же умелый продавец всегда поощряет потенциального покупателя, стимулирует его высказаться, чтобы понять, что у покупателя на уме.)

1-й гражданин.

Мне кажется; в его словах есть правда...

2-й гражданин.

Как дело хорошо пообсудить, —

С ним обошлись совсем несправедливо...

3-й гражданин.

И я того же мнения. Может быть,

Его заступит место еще худший...

4-й гражданин.

Вы слышали, венца он не принял.

Так почему ж он был властолюбив?

1-й гражданин.

Коль это так, иным придется плохо!

2-й гражданин.

Антоний все глаза свои проплакал...

3-й гражданин.

Нет в Риме благородней человека,

Чем Марк Антоний!

4-й гражданин.

Слушайте его!

Антоний.

Еще вчера повелевал вселенной

Могучий Цезарь; он теперь во прахе

И всякий нищий им пренебрегает...

Когда б хотел я побудить к восстанью,

К отмщению сердца и души ваши, —

Я повредил бы Кассию и Бруту,

Но ведь они – почтеннейшие люди;

(Антоний умело взывает к тщеславию слушателей: в оригинале у Шекспира он обращается к ним как к «повелителям». Обратите также внимание: Антоний повторяет эпитет «почтеннейшие». При этом, заметьте, он очень умело, исподволь, подводит слушателей к мысли о том, что, быть может, Кассий и Брут вовсе не такие уж почтеннейшие и достойные люди, какими их считали римляне. Это предположение облечено в слова «отмщенье» и «восстанье» – он произносит их впервые и делает паузу, чтобы убедиться, что толпа начинает склоняться на его сторону и соглашаться с его аргументами. Обратите внимание, как умело Антоний вкрадывается в доверие слушателей, причем делает это, основываясь на интуитивных догадках, и нарочно выбирает слова, которые найдут отклик в умах и душах римлян.)

Я зла им не желаю; я скорее
К усопшему несправедливым буду,
К себе и к вам, чем повредить решусь
Таким почтенным людям, как они

(Снова эпитет «почтенные», который уже приобретает ироническую окраску. Антоний сформулировал свои подозрения, и они кристаллизовались в ненависть к Бруту и Кассию. Затем оратор умело возбуждает любопытство слушателей и начинает закладывать фундамент для кульминации своей речи – кульминации, которая, как он уверен, завоюет внимание и симпатии толпы, потому что Антоний подводит слушателей к кульминации постепенно, так, чтобы слушатели решили, будто им не вложили в голову чье-то мнение, а они сами его сформулировали и это их убеждение.)

Но вот – пергамент с Цезаря печатью.
Он найден мною в комнате, где Цезарь
Делами государства занимался.

То завещанье Цезаря. Когда б
Узнали вы, что в этом завещаньи
(Но вам его читать я не хочу),

(Еще один ловкий ход, сильнее возбуждающий любопытство слушателей: речь идет о документе, содержание которого толпе неизвестно, но Антоний намекает на некую тайну, которой владеет он один, и убеждает слушателей, что якобы не хочет ее разглашать.)

Вы бросились бы раны целовать
Заколотого Цезаря; вы стали б
Его священной кровью окроплять
Свои платки; просили бы на память
Хоть волосок его и, умирая,
Потомству своему, как дар бесценный,
Вы завещали б это.

(Человеческая природа такова, что человек всегда стремится к запретному плоду или труднодостижимой цели, или к тому, что могут отнять. Посмотрите, как искусно Антоний пробудил и подогревает интерес толпы и вызывает у них желание услышать чтение завещания, тем самым подготовив слушателей к тому, чтобы выслушать текст непредвзято. Это второй шаг по «нейтрализации» разума толпы).

4-й гражданин.
Марк Антоний,
Нам завещанье Цезаря прочти!
Все.
Мы знать хотим, что Цезарь завещает.
Антоний.
Друзья мои! Прошу не волноваться!

Не должен я читать вам завещанья.
Зачем вам знать, как Цезарь вас любил...
Не камень вы, не дерево, а люди;
Людей же в исступленье приведет
И в ярость – воля Цезаря.

(Именно это Антонию и нужно.)

Вам лучше
Не знать, что вы – наследники его.
Узнай вы это, что тогда случится?
4-й гражданин.
Мы Цезаря хотим услышать волю.
Прочти нам завещание его!
Антоний.
Я вас прошу повременить немного...
Как жаль, что я о нем проговорился...
Боюсь я, что невольно повредил
Тем благородным людям, что вонзили
Свои ножи в грудь Цезаря, боюсь!..

(Посмотрите, как умело Антоний вкрапляет в речь слова «ножи» и «вонзили», накаляя слушателей и еще раз подогрева их интерес: эти слова намекают на жестокое убийство. Намек вплетен в речь очень искусно и, заметьте, толпа сразу же улавливает его, потому что, хотя слушатели этого и не знают, Антоний уже подготовил почву, подготовил их сознание к тому, чтобы они поверили в убийство.)

1-й гражданин.
Эти благородные люди – просто изменники!
Все.
Читай завещание, читай завещание!
2-й гражданин.

Они убийцы, изверги!
Читай завещание Цезаря!

(Именно это Антоний мог бы сказать с самого начала – произнести прямое обвинение; но он знал, что будет гораздо эффективнее, если он поселит подозрение в разуме слушателей и заставит их поверить в возможность убийства, а, поверив, произнести обвинение самим. Антоний хотел, чтобы у слушателей была иллюзия, будто они сами додумались до этой идеи.)

Антоний.

Так заставляете читать вы завещанье?
Вкруг Цезаря убитого вы станьте,
И в настоящем свете я его
Представляю вам. Могу ль сойти с трибуны?

(В этот момент Бруту следовало украдкой посмотреть по сторонам и выяснить, есть ли у него пути для отступления, чтобы как можно быстрее сбежать.)

Все.

Сойди с трибуны.

2-й гражданин.

Можешь сойти.

3-й гражданин.

Мы это разрешаем тебе.

(Антоний сходит с трибуны.)

4-й гражданин.

Окружим его.

1-й гражданин.

Не становитесь так близко к носилкам, не приближайтесь к трупу!

2-й гражданин.

Дайте место Антонию, благородному Антонию!

Антоний.

Не напирайте на меня; станьте подальше.

(Антоний знает, что его приказ произведет прямо противоположное воздействие и заставит толпу сгрудиться теснее и ближе, а именно этого он и добивается.)

Все.

Отодвиньтесь! Назад! Назад!

Антоний.

Коль слезы есть у вас, обильным током

Они теперь из ваших глаз польются.

Всем этот плащ знаком. Я помню даже,

Где в первый раз его накинул Цезарь:

То было летним вечером, в палатке,

Где находился он, разбив нервийцев.

Сюда проник нож Кассия; вот рана

Завистливого Каски; здесь в него

Вонзил кинжал его любимец Брут.

Как хлынула потоком алым кровь,

Когда кинжал из раны он извлек!

Она как будто бросилась в двери,

Чтобы узнать, действительно ли Брут

С враждебностью такой в них постучался;

Он был любимец Цезаря. О боги!

Известно вам, как Брута он любил!

Удар, что Брут нанес, из всех ударов

Был самый злой. Когда увидел Цезарь,

Что Брут его разит, неблагодарность

Сильнее рук убийц его сгубила:

В нем разорвалось доблестное сердце,

Лицо свое завесил он плащом

И у подножья статуи Помпея,
С которой кровь его ручьем лилась,
Великий Цезарь пал. О, страшное
Паденье это было! И вы, и я,
И все мы пали с Цезарем; над нами
Кровавая измена торжествует...
Вы плачете? Я вижу, сострадание
Проснулось в вас. Те слезы благодатны...
Вы плачете, глядя на плащ его.
Но вот – он сам, заколотый врагами...

(Обратите внимание, как Антоний свободно и открыто произносит слово «враги» (в оригинале у Шекспира даже «предатели»), потому что знает, что сознание толпы уже подготовлено и это слово найдет отклик в сердцах слушателей.)

1-й гражданин.

О жалкий вид!

2-й гражданин.

О доблестный Цезарь!

3-й гражданин.

О скорбный день!

4-й гражданин.

Изменники, изверги!

1-й гражданин.

О кровавое зрелище!

2-й гражданин.

Мы им отмстим!

(Если бы Брут был умнее, он бы к этому моменту не бахвалился, а давно уже убежал как можно дальше.)

Все.

Мести! Мести! Ищите изменников! Сожжем их! Убьем! Пусть ни один из этих убийц не останется в живых!

(Тут Антоний делает следующий шаг, подталкивая толпу к тому, чтобы возмущение переросло в действие; но, поскольку он ведет себя подобно умелому коммивояжеру, то и это делает исподволь, не форсируя события.)

Антоний.

Я прошу вас повременить, сограждане!

1-й гражданин.

Молчите, слушайте Антония, благородного Антония!

2-й гражданин.

Мы будем его слушать, мы пойдем за ним, мы готовы умереть с ним!

(После этих слов Антоний понимает, что толпа в его распоряжении. Посмотрите, как умело он пользуется своим психологическим преимуществом в этот ключевой момент, – момент, который всегда выжидает любой продавец.)

Антоний.

Достойные и милые друзья!

Я не хочу вас побуждать к восстанию!

Те люди, что убийство совершили, –

Почтеннейшие люди. Я не знаю

Их личных побуждений. Без сомненья,

Они изложат вам свои причины.

Я не хочу вас отвлечь от них!

Нет красноречья Брута у меня.

Бесхитростный и добрый человек я,

Который друга искренне любил;

И это знают те, кто разрешил

Мне всенародно говорить о нем.
Ни силы выражений, ни искусства
Нет у меня; я не владею даром
Людей воспламенять: но только правду
Я говорю, и это вам известно...
Вам Цезаря показывая раны,
Я за себя прошу их говорить
Немыми, помертвевшими устами.
Когда б я Брутом был, тогда сумел бы
Вас потрясти, сумел бы эти раны
Заставить говорить: внимая им,
Восстали бы и сами камни Рима!
Все.

Мы все восстанем!

1-й гражданин.

Мы сожжем дом Брута!

3-й гражданин.

Пойдем отыскивать заговорщиков!

Антоний.

Погодите, сограждане! Я еще не все вам сказал.

Все.

Молчите, слушайте Антония, благородного Антония!

Антоний.

Восстать хотите вы, не зная сами,
Что вас влечет. Чем Цезарь заслужил
Такое проявление любви?
Вы главное забыли: завещанье,
Оставленное Цезарем.

(Сейчас Антоний готов сыграть козырной картой, подвести свою зажигательную речь к кульминации, к пику. Обратите внимание, как умело он нагнетал напряжение, шаг за шагом внедрял в сознание толпы намеки и предположения, но главный козырь, который

заставит толпу перейти к действиям, Антоний приберегал под конец, чтобы этот козырь сработал как запал. В области продаж и ораторского искусства многие допускают одну и ту же распространенную ошибку: торопятся достигнуть пика в своей речи слишком быстро, и слишком рано выдвигают главный козырь, форсируют слушателя и потому утрачивают свою привлекательность.)

Все.

Конечно...

Прочти его: мы знать его хотим.

Антоний.

Так вот оно, за Цезаря печатью.

Друзья, внимайте! Каждому из вас

Он завещает семьдесят пять драхм.

2-й гражданин.

О благородный Цезарь! Мы отмстим за смерть его!

3-й гражданин.

Порфиноносный Цезарь!

Антоний.

Прошу меня дослушать до конца!

Все.

Молчите!

Антоний.

Сверх того, он вам дарит

Свои поместья, рощи и сады,

Что он развел вдоль Тибра. Навсегда

Он завещает вам свои владенья,

Чтоб вы и ваши поздние потомки

Могли бы ими пользоваться. Вот —

Каков был Цезарь! Не найти второго!

Все.

О, никогда! Мы в освященном месте

Сожжем его останки, а затем
Спалим дома злодеев головнями,
Что от его останутся костра.

Идем, идем, его поднимем труп!

2-й гражданин.

Идите за огнем!

3-й гражданин.

Ломайте скамейки!

4-й гражданин.

Ломайте двери, окна! Ломайте все!

Вот тут-то Бруту и наступает конец. Он проигрывает, потому что ему не доставало личной привлекательности и не хватило систематизированных, тщательно выстроенных и веских аргументов, чтобы предъявить римской толпе и отстоять свою правоту. А у Марка Антония все это было в распоряжении. Само его поведение, манера говорить и держаться указывали на то, какого он высокого мнения о себе, как гордится своим поступком.

Всем нам случалось видеть подобных людей в наше время, – тех, кто чем-то напоминает Брута в своей заносчивости и самовлюбленности, но, если присмотреться к ним поближе, то легко заметить: они немногого достигают.

Предположим, что Марк Антоний поднялся бы на платформу, «напыжившись» от важности и начал бы свою речь с места в карьер в таком ключе: «Римляне, сейчас я расскажу вам кое-что про этого Брута. В сердце своем он убийца и...» – а больше Антоний ничего не успел бы сказать, потому что толпа слушателей просто ошарашала бы его. Будучи мудрым коммивояжером и психологом-практиком, Марк Антоний обставил дело так, что идею о Бруте-убийце он вложил в головы толпы, и все слушатели решили, будто сами пришли к такому выводу.

Вернемся к уроку инициативности и лидерства. Прочитайте его еще раз и в ходе чтения сравните психологию этого урока и

психологию речи Марка Антония. Обратите внимание, как Антоний в своей речи приглушает и умаляет свое «Я» и подчеркивает «Вы», то есть показывает слушателям, что ему важно узнать их мнение, а не продемонстрировать свое собственное. Пожалуйста, также обратите внимание, как эта же установка (акцент на собеседника, а не на себя) красной нитью проходит через весь наш курс, в особенности ярко проявляясь в Уроке Седьмом, касающемся энтузиазма. Шекспир и до нашего времени остается самым мудрым и тонким психологом, и поэтому все его произведения основаны на глубоком знании человеческой души и разума. С помощью речи, которую Шекспир вложил в уста Марка Антония, вы отчетливо увидите, как выстраивается «вы-установка» в отношении слушателей: благодаря ей толпа римлян была совершенно уверена, что сама додумалась до виновности Брута.

Однако я должен обратить ваше внимание на то, что Марк Антоний действовал нечистыми, жульническими методами, манипулировал слушателями и воспользовался их алчностью и корыстолюбием, надавливая на эти слабые места толпы. Хотя в этой же сцене Марк Антоний показывает яркий пример артистизма и владения собой – ведь в начале речи он убежденно обрисовывает точку зрения на Брута, которую на самом деле не разделяет и которая неверна, – в то же время нам понятно, что вся его речь построена на манипуляции толпой, и основное орудие этой манипуляции – лесть. Ведь Антоний, то исподволь, то открыто, на протяжении всей речи льстит слушателям, говоря об их порядочности, честности, благородстве.

Два письма, которые приведены в Седьмом Уроке моего курса, наглядно иллюстрируют ценность «Вы-установки», при которой ваше внимание сосредоточено на собеседнике, и непродуктивность «Я-установки», которая лишает вас привлекательности в глазах окружающих. Пожалуйста, вернитесь к Уроку Седьмому прямо сейчас и перечитайте указанный фрагмент; обратите внимание, что два самых успешных человека из приведенных примеров следуют

образцу Марка Антония, а другой основывается на притягательности прямо противоположного свойства. Что бы вы ни делали – пишете ли вы коммерческое письмо по продажам, сочиняете ли проповедь для паствы или рекламное объявление или книгу, вы преуспеете, если последуете принципам Марка Антония, которые сосредоточены в его знаменитой речи, приведенной выше с моими комментариями.

Теперь давайте займемся изучением способов и методов, которые помогают выработать у самого себя приятную личность.

Первое и основное наше оружие – характер, потому что невозможно стать притягательным человеком, если вы не выковали цельный, жизнерадостный, позитивный характер. За счет принципа телепатии вы передаете и излучаете природу своего характера на окружающих, поэтому все, с кем вы контактируете, понимают, каковы вы по характеру. Именно благодаря этой телепатии у нас и возникают спонтанные впечатления: вспомните, как какой-нибудь только что встреченный человек с первого взгляда внушал вам неприязнь и подозрение, потому что казалось, будто ему нельзя доверять. Дело здесь не только в вашей интуиции, а в том, что человек этот излучал свойства своего характера. Их невозможно скрыть. Поэтому для успеха в любой области деятельности нужно выработать положительный характер. Да, разумеется, можно наряжаться в самую модную и дорогую одежду, ослепительно, хтя и неестественно улыбаться, демонстрируя, какой у тебя квалифицированный стоматолог, можно иметь холеное лицо и приятные манеры, но, если в сердце у тебя зависть, злость, ревность, жадность, эгоизм, то ты никогда не сумеешь привлечь к себе людей, разве что таких же, как и ты. Ведь подобное притягивается подобным, и, следовательно, если ты таишь в душе злобу и жадность, то можешь быть уверен: вокруг тебя соберутся точно такие же злюки и жадины.

Фальшивая улыбка всегда отличается от естественной, окружающие чувствуют и видят разницу. Деланно-любезные манеры, конечно, можно разучить, как актер разучивает роль, но и это не

поможет обмануть интуицию других людей. Любые внешние проявления личности, если они фальшивы, будут прозрачны в своем притворстве, и люди всегда поймут, что это лишь раззолоченный фасад, за которым таится нечто иное. От подлинно привлекательной личности такого «актера» отличает отсутствие настоящей жизненной силы, фактора, называемого честностью целеполагания. Фальшивые люди отталкивают, а не привлекают.

Каким же образом выработать у себя привлекательный характер?

Первый шаг к созданию привлекательного характера – жесткая самодисциплина. Во Втором и Восьмом Уроках этого курса вы найдете формулу, которая поможет вам выработать характер согласно желаемой схеме. Тем не менее, повторю эту формулу и здесь, поскольку она основана на принципе, который лучше усваивается за счет повторения. Принцип этот таков:

1. Выберите людей, чьи характеры держатся на качествах, которые вы хотели бы положить в основу собственного характера, а затем, пользуясь методом, описанным во Втором Уроке (Закон Успеха), начните усваивать эти черты характера с помощью «Самопредложения», или аффирмации. Нарисуйте в воображении круглый стол и каждый вечер собирайте за ним на совещание избранных вами персонажей, предварительно написав четкое сжатое описание тех конкретных качеств, которые вы хотите почерпнуть у каждого из этих лиц. Затем аффирмируйте самого себя вслух, четко и ясно: повторяйте, что вы развиваете у себя качества, присущие этим людям. Повторяя аффирмации, закройте глаза и постарайтесь мысленно увидеть фигуры, расположившиеся вокруг воображаемого стола (как именно их представлять, описано во Втором Уроке «Закон успеха»).

2. Пользуясь принципами самоконтроля, описанными в Восьмом Уроке, контролируйте свое сознание и заряжайте его позитивными мыслями. Пусть главной картинкой в вашем мозгу будет образ той личности, какой вы намерены стать, личности, которую вы себе целенаправленно и трудолюбиво выстраиваете этой процедурой.

Как только у вас выдается свободная минутка-другая в течение дня, – повторов должно быть не менее 10 раз в день, – закрывайте глаза и направляйте свои помыслы на мысленную картинку с фигурами вокруг круглого стола, и каждый раз чувствуйте с безграничной верой, что вы с каждой минутой приобретаете все больше сходства с идеалами, которые себе избрали.

3. Каждый день находите в реальном мире одного, а лучше двоих и более людей, в которых видите качества, достойные восхищения и подражания, – и хвалите эти качества. Помните, однако, что ваши похвалы ни в коем случае не должны носить характер грубой лести, – они должны быть искренними. Произносите слова похвалы от всей души, так, чтобы они произвели впечатление на тех, кого вы хвалите. Затем наблюдайте за результатом. Вы внушите тем, кого хвалили, что они для вас представляют большую ценность, и заодно повысите им самооценку. Таким образом, вы сделаете еще один серьезный шаг в направлении того, чтобы развить у себя привычку к положительному мышлению, в частности к тому, чтобы искать и видеть в окружающих лишь позитивные и привлекательные качества. Эта методика искренней похвалы очень действенна и трудно переоценить ее эффективность в долгосрочной перспективе. Если вы приучитесь открыто и искренне хвалить хорошие качества других людей, это принесет вам огромную пользу. Благодаря этому обыкновению вы вскоре почувствуете, что ваше самоуважение возросло и что окружающие тоже стали к вам лучше относиться, в частности благодарить вас, а это преобразит вашу личность в целом в лучшую сторону. Здесь снова срабатывает закон привлекательности, и те, кого вы хвалите, увидят в вас качества, которые вы высоко оценили в них. То, насколько успешно вы примените эту формулу, будет пропорционально зависеть от вашей веры в ее силу.

Я лично не просто верю в то, что эта формула работает – я твердо и непоколебимо знаю, что она работает. А знаю я это потому, что с

успехом использовал ее и, более того, учил других людей ею пользоваться, и все они тоже добились успеха. Следовательно, я имею полное право обещать вам, что и вы с равным успехом используете эту формулу. Кроме того, вы сможете при помощи формулы выковать себе привлекательный характер и притягательную личность так быстро, что удивите всех, кто вас знает. Развитие подобной личности полностью в ваших руках, и этот факт дает вам колоссальное преимущество, но в то же время возлагает на вас серьезную ответственность в случае, если вы не справитесь с задачей или не сумеете воспользоваться своей привилегией.

Теперь я хотел бы привлечь ваше внимание к важному вопросу. Почему так необходимо произносить аффирмации вслух? Когда вы тренируетесь и выковываете себе привлекательную личность, все аффирмации о том, что у вас вырабатываются желаемые качества, нужно повторять вслух и никак иначе, об этом уже говорилось выше. Но почему это так принципиально?

Эта процедура приводит к двум желаемым результатам.

Во-первых, она запускает особую вибрацию, посредством которой мысль, облеченная в слова, достигает вашего подсознания. Там она пускает корни и растет, пока не превращается в стимул, в движущую силу, толкающую вас на конкретные благотворные поступки. Иными словами, когда вы повторяете аффирмации вслух, то быстрее и сильнее в них верите и, соответственно, быстрее и активнее воплощаете их в жизнь.

Во-вторых, аффирмации, произнесенные вслух, развивают у вас способность говорить, вкладывая в голос и интонацию заряд силы, напор, убежденность, а все это в конечном итоге превращает вас во впечатляющего оратора. Неважно, каково ваше жизненное призвание, вам все равно при любых обстоятельствах пригодится умение держаться уверенно и говорить убедительно, так, чтобы заразить слушателя своими идеями. Это умение – один из самых плодотворных способов стать привлекательной личностью.

Произнося аффирмации, говорите убежденно, с чувством, вкладывайте в каждую фразу всю душу. Постарайтесь говорить так, чтобы звук звучал глубоко, объемно, богато. Если у вас в принципе достаточно высокий голос, возьмите на несколько тонов ниже и добивайтесь приятного, мягкого звучания. Невозможно произвести приятное впечатление, если вы говорите хриплым или визгливым голосом. (К слову сказать, изменить произношение, интонации и даже высоту голоса возможно – путем упорных тренировок.) Добивайтесь, чтобы ваша речь звучала мягко, приятно для слуха. Обратите также внимание не только на высоту и тембр, но и на громкость голоса. Если вы на публике теряетесь и говорите едва слышно, вас не услышат. Если вы в частной беседе разговариваете слишком пронзительно, собеседника это оттолкнет, а не привлечет.

Помните, что тренировка голоса – ваша инвестиция в будущий успех! Ведь речь – это один из главных способов самовыражения, проявления личности, поэтому в ваших интересах натренироваться, чтобы голос звучал убедительно, обаятельно и приятно. Все примеры и образцы привлекательной и магнетической личности, какие мне встречались, – все они без исключения блистали великолепным умением говорить и приятно, убедительно интонировать. Исключений я не знаю.

На кого вам ориентироваться? Обратите внимание на знаменитых современников и на знаменитостей прошлых лет: актеров, общественных деятелей – юристов, политиков, монархов, ораторов. Заметьте, практически каждый выдающийся человек, который умеет завладеть вниманием аудитории, обладает запоминающимся голосом и отлично им владеет. Чем больших высот достиг человек, тем он лучше умеет говорить.

Просматривайте видеозаписи, прослушивайте аудиозаписи выступлений таких людей, – их легко найти и они многому вас научат. Выбирайте самых преуспевающих и знаменитых. Если среди них вы отыщете человека, чей тембр голоса близок к вашему или же кажется вам идеальным, обязательно поучитесь у него искусству

говорить и владеть аудиторией. Умение говорить позволяет достичь высот во всех сферах человеческой деятельности, будь то предпринимательство, промышленность или финансы. Невозможно подняться по карьерной лестнице и добиться существенных достижений, если не умеешь говорить так, чтобы тебя слушали. Возможно, коммерсанту никогда не придется выступать перед аудиторией, но, овладев ораторским искусством, он все равно окажется в выигрыше: ему необходимо уметь уговаривать отдельного покупателя так, чтобы тот слушал как замороженный и со всем соглашался.

Давайте подведем итоги. Перечислим, какие главные факторы играют роль в формировании притягательной личности и каких принципов вам необходимо придерживаться.

1. Выработайте у себя привычку искренне и серьезно интересоваться другими людьми, поставьте себе за правило всегда и во всех искать положительные черты и всегда хвалить окружающих за эти черты.

2. Развивайте у себя ораторские навыки, – умение говорить так, чтобы убеждать слушателя и завораживать его. Освойте искусство хорошо говорить как в обычных бытовых ситуациях, так и при публичных выступлениях. Научитесь владеть своим голосом, интонацией и при необходимости измените тембр голоса на более приятный, если он у вас от природы грубоват или слишком пронзителен. Научитесь четкому произношению, научитесь регулировать громкость своего голоса: правильно повышать его при выступлениях на публике и не слишком громко разговаривать в частной беседе.

3. Уделите особое внимание своей одежде. Научитесь одеваться сообразно положению в обществе, возрасту, особенностям фигуры и роду занятий. На эту тему существует много пособий.

4. Развивайте в себе жизнерадостное, положительное начало и соответствующий настрой, взгляд на мир. Для этого воспользуйтесь

формулой, приведенной в данной главе.

5. Научитесь правильно пожимать руку, чтобы показать свою неподдельную симпатию и интерес к собеседнику.

6. Привлекайте окружающих, показывая, что они вам интересны и привлекательны.

7. Помните, что вы сами намечаете свои цели и границы возможного. Все в ваших руках и в ваших силах.

Эти семь пунктов охватывают все самые важные факторы, из которых и складывается развитие привлекательной личности. Стоит ли говорить о том, что сама по себе, без усилий и тренировок, привлекательная личность из вас не выработается? Это процесс требует жесткой самодисциплины, трудолюбия, целеустремленности и упорства. Только тогда вы преобразитесь в того, кем хотите стать.

Перечитывая список из семи пунктов, я чувствую, что обязан привлечь ваше особое внимание к пунктам номер два и номер четыре. Они – самые важные, это фундамент, на котором строится привлекательная личность. Если вы будете воспитывать в себе эти прекрасные мысли и чувства и поступки, из которых складывается привлекательная личность, и затем научитесь выражать себя убежденно и с отдачей, то постепенно разовьете свою привлекательность, – окружающим будет видно, что к этим навыкам прилагаются и другие замечательные душевные качества.

Личность, наделенная позитивным характером, обладает великой силой привлекать к себе окружающих, и эта сила выражается как в незримых, так и в видимых глазу источниках. Стоит вам оказаться поближе к такому человеку, и, даже если он еще не произнес ни слова, вы уже ощущаете влияние его «незримой внутренней силы» и подпадаете под него.

Каждая негативная транзакция, в которой вы участвуете, и любая отрицательная мысль или разрушительный поступок, который вы совершаете, губительно действует на эту неуловимую и незримую субстанцию, из которой состоит ваш характер. Любые негативные слова, дела, мысли отнимают у вас позитивное начало, гасят ваш

внутренний свет. Эмерсон писал: «Наши глаза выдают нас, и наши улыбки, наши приветствия и рукопожатия, – они сообщают о нас все. Если человек грешен, его грех выйдет наружу и испортит все хорошее впечатление, которое этот человек производит. Окружающие сами не поймут, отчего не доверяют такому человеку, но все будут предубеждены против него. Грех окрасит его лицо зловещей бледностью, сделает стеклянным его взгляд, хищно заострит черты и поставит печать зверя на его лицо, грех напишет ”о дурень, дурень!” даже на лбу самого короля».

Теперь хочу привлечь ваше внимание к первому из семи факторов, которые способствуют развитию привлекательной личности. Как вы уже заметили, на протяжении всего этого урока я подробнейшим образом доказывал вам, какие материальный выгоды приносит искренний, неподдельный интерес к окружающим. Однако самое большое преимущество и выгода такого подхода к людям не связаны с материальным и денежным прибытком; они заключаются в том, что внимание к людям облагораживает и улучшает нас, – каждого, кто поставил себе задачу от души интересоваться людьми и быть к ним внимательным и участливым. Если вы будете настойчиво вырабатывать в себе такой интерес, то ваш внутренний свет засияет ярче, и вы будете в выигрыше не только материально, но и душевно, умственно; ибо ничто не приносит такого счастья, как делать счастливыми других.

Откажитесь от заносчивости, перестаньте держаться вызывающе и приучайте себя соглашаться с людьми; избегайте бессмысленных споров и не позволяйте себя в них втягивать! Снимите темные очки, сквозь которые весь мир кажется мрачным и печальным, и смотрите на мир в чистом свете дружелюбия. Отбросьте молоток, которым разрушаете, и возьмитесь за строительные инструменты, потому что все награды в этом мире получают созидатели, творцы, а не разрушители. Тот, кто построит дом, – художник; тот, кто разрушит дом, – мусорщик. Если вы полны недовольства, мир будет слушать ваши едкие и язвительные «жалобы», но при этом ничем вас не

наградит, а люди будут вас сторониться как чумы. Но если вы идете в мир с открытой душой, дружелюбно настроенным, оптимистичным, то мир пойдет вам навстречу и вознаградит вас, и люди к вам потянутся. Унылый, непрерывно жалующийся нытик никак не может быть привлекательной личностью!

Искусство дружелюбия и умения соглашаться – одна простая черта, – это и есть фундамент любого удачного бизнеса.

Я еду на автомобиле на окраину города, чтобы заправиться, проезжаю пять миль, хотя мог бы заправиться в двух кварталах от своего гаража. Почему? Потому что хозяин заправочной станции на окраине – художник, мастер своего дела и душа-человек – привлекательная личность. Он дружелюбен, умеет соглашаться с клиентами, и с ним приятно иметь дело. Я езжу туда не потому, что у него бензин дешевле, но потому, что каждая встреча с этим заправщиком не только вливает бензин в мой автомобиль, но также вливает оптимизм в мое сердце! Ради этого и лишние пять миль проехать не жаль.

Я покупаю обувь на 50-й улице и Бродвее в Нью-Йорке, и не потому, что хорошая обувь больше нигде не продается, а потому, что мне симпатичен мистер Кобб, продавец именно этого магазина «Королевский башмак». Он – привлекательная личность. Пока он приносит мне обувь на примерку и помогает ее примерять, то считает нужным беседовать со мной именно на те темы, которые мне близки и интересны.

Я храню деньги и веду свои дела с Национальным Банком Харримана на углу 44-й улицы и 5-й авеню, – и не потому, что там самые выгодные проценты (возле моей конторы тоже есть неплохие банки!), но по другой причине: служащие, кассиры, консультанты, и сам мистер Харриман, и все сотрудники банка, – все они вменили себе в обязанность держаться дружелюбно. Счет мой невелик, но меня в этом банке принимают как миллионера.

Я от всей души восхищаюсь Джоном Д. Рокфеллером-младшим, и не потому, что он – сын одного из богатейших людей в мире, а

потому что он на глазах становится все более привлекательной личностью и овладел искусством дружелюбия.

В маленьком городке Ланкастере, в штате Пенсильвания, живет преуспевающий предприниматель М. Т. Карвин, ради встречи с которым я проехал бы сотни миль, и не потому что он богат, а потому что он дружелюбно ведет дела. Однако я нимало не сомневаюсь, что финансовый успех Карвина тесно связан с его благородным искусством дружелюбия, которое он в себе выработал.

Я ношу в кармане паркеровскую перьевую ручку, и моя жена и дети тоже пишут такими ручками, и это не потому, что марка престижная или нет других хороших марок, а потому, что Джордж С. Паркер произвел на меня впечатление привлекательной личности.

Моя жена выписывает «Дамский домашний журнал», и не потому, что нет женских журналов лучше, а потому, что к этому журналу нас несколько лет назад привлекло знакомство с Эдвардом Боком, его издателем, – он очень привлекательная личность.

О вы, неутомимые пилигримы, которые с боем берут каждый шаг к концу радуги! О вы, водоносы и дровосеки, остановитесь на минутку, прервите ваши тяжелые труды и послушайте урок от преуспевших людей, которые преуспели потому, что овладели искусством привлекать сердца! Вы можете добиться своего безжалостностью и воровством, вы можете приобрести больше богатств, чем нужно, пробивая себе дорогу хитростью и грубой силой, не щадя никого на своем пути, но рано или поздно вы достигнете в жизни такой точки, на которой ощутите муки совести и сожаления, и поймете, что ваша тугая кошелек пуста.

Я никогда не думаю о власти и высоком положении и богатстве, которые были достигнуты грубой силой, без того, чтобы не ощутить в глубине души то чувство, которое выразил один человек, чье имя я не смею называть, когда стоял над могилой Наполеона^[87]:

Не так давно я стоял над могилой старины Наполеона – величественной раззолоченной гробницей, выстроенной так, что в ней впору покоиться божеству, – и смотрел на саркофаг из дивного и

редкого мрамора, где наконец упокоились останки этого беспокойного человека. Я облокотился на ограду и задумался о карьере величайшего воина в современном мире. Я видел его при Тулоне. Я видел, как он прохаживался по набережной Сены, задумывая самоубийство. Я видел, как он умирлял толпу на парижских улицах. Я видел его во главе армии в Италии. Я видел, как он пересек Аркольский мост, держа в руке трехцветное знамя. Я видел его в Египте в тени пирамид. Я видел, как он завоевывал Альпы и как орлы Франции мешались с горными орлами. Я видел его при Маренго, при Ульме и при Аустерлице. Я видел его в России, когда снежная пехота и кавалерия вьюги развеяли его легионы, как ветер – осеннюю листву. Я видел его в Лейпциге, поверженным, видел, как сотни пушек изгнали его из Парижа, как его травили, словно дикого зверя, и гнали до самой Эльбы. Я видел, как он спасся и вновь завоевал империю силой своего гения. Я видел его на страшном поле Ватерлоо, когда случай и судьба сошлись, чтобы сломать удачу своего бывшего повелителя. И я видел его на острове Святой Елены, когда он стоял, скрестив руки на груди, и сумрачно созерцал сумрачное море. Я думал о вдовах и сиротах, которых он обездолил, о слезах, которые были пролиты во имя его славы, и о единственной женщине, когда-либо любившей его, вырванной из его сердца холодной рукой тщеславия. И я сказал себе, что скорее соглашусь быть французским крестьянином и носить деревянные башмаки, скорее соглашусь жить в лачуге, увитой диким виноградом, чьи ягоды поспевают под поцелуями осеннего солнца; да, скорее уж я буду этим бедным крестьянином, рядом с которым в сумерках сидит его жена и вяжет чулок, а дети играют у него на коленях; да, уж лучше быть простым фермером и кануть в неизвестность, обратиться в безымянный прах, чем быть имперским воплощением грубой силы и убийства, известным под именем Наполеон Бонапарт.

На этой высокой ноте я заканчиваю наш урок и оставляю вас поразмыслить над прочитанным. Я нарочно завершил свой урок этой речью над могилой человека, который прокладывал путь к

успеху мечом и умер жалкой смертью, став изгоем в глазах своих соратников и шрамом на теле цивилизации, и который остался в истории человечества как неудачник, потому что он... он не овладел искусством быть привлекательной личностью, он не умел и не научился искренне любить людей! Наполеон не хотел и не умел подчинить свое самолюбие более высшей цели – благу людей.

Эрл Найтингейл

Самый удивительный секрет

Мне бы хотелось открыть вам самый удивительный секрет в мире. Не так давно доктор Альберт Швейцер, выдающийся ученый и нобелевский лауреат, давал в Лондоне интервью, и журналист спросил его:

– Доктор, что случилось с нынешним поколением?

Великий ученый немного помолчал, а затем ответил:

– Люди перестали думать!

Именно об этом я и хочу с вами поговорить.

Мы живем в золотом веке. Это эра, о которой человек мечтал, к которой стремился, ради которой трудился тысячи лет. И вот она наступила – и что же? Мы принимаем ее как должное. Особенно повезло нам, американцам: мы живем в самой богатой стране в истории – в стране, где перед каждым открываются головокружительные перспективы.

И знаете, что происходит?

Давайте возьмем 100 человек, которые стартовали одновременно при равных условиях в возрасте 25 лет.

Как вы думаете, что произойдет с этими людьми, когда им будет 65 лет?

Эти 100 человек, стартовые условия у которых в 25 лет были одинаковыми, уверены, что их ждет успех в жизни. Если вы спросите любого из них, хочет ли он стать состоявшимся человеком, он ответит, что, конечно, хочет; и вы отметите, что он с надеждой смотрит в будущее, что в глазах его мерцает искорка интереса, что он с легкостью несет свою ношу и жизнь кажется ему увлекательным приключением.

Но вот этим людям исполняется 65 – и один из них богат, четверо – финансово независимы, пять – еще работают, пятьдесят четыре –

без гроша в кармане.

Задумайтесь на миг: из ста человек своей цели добились лишь пятеро! Чем же вызвано так много неудач? Что случилось с той искоркой, которая сверкала в их глазах, когда им было 25? Что случилось с мечтами, надеждами, планами? И почему возник такой огромный разрыв между тем, что намеревались сделать эти люди, и тем, чего они добились в действительности?

Определение успеха

Когда мы говорим, что успеха достигли лишь пять процентов, нужно определить, что такое успех. И вот это определение:

➡ **Успех – это прогрессивная реализация достойного идеала.**

Если человек работает над достижением определенной цели и знает, куда направляется, это успех. Если нет, это неудача. Успех – это прогрессивная реализация достойного идеала. Ролло Мэй, выдающийся психиатр, написал чудесную книгу «Человек в поисках себя», и в этой книге он говорит: «Противоположность отваге в нашем обществе – не трусость... а конформизм». Вот в чем беда нынешнего поколения – конформизм: люди ведут себя как все, сами не зная почему, сами не зная, что делают.

Задумайтесь об этом. В современной Америке живет 14 миллионов человек старше 65 лет, и около 13 миллионов из этих 14 – нищие. Они не в состоянии обеспечить себя самым необходимым и зависят от других.

А ведь мы учимся читать к 7 годам. Учимся зарабатывать на жизнь к 25. Обычно к этому времени мы не просто обеспечиваем самих себя – мы содержим семью. И тем не менее к 65 мы так и не умеем добиваться финансовой независимости – притом что живем в богатейшей стране в истории человечества.

Почему? Из-за конформизма! Беда в том, что мы ведем себя в точности как «невезучая» группа в выборке – как 95 % тех, кто не добился успеха.

Почему же эти люди склонны к конформизму?

Видите ли, они его даже не замечают. Они уверены, что их жизнь формируют обстоятельства, события, которые происходят с ними, внешние силы. Эти люди руководимы извне.

В ходе одного исследования, охватившего огромное количество человек – работающих мужчин, – ученые задавали испытуемым одни и те же вопросы:

– Зачем вы работаете? Ради чего вы встаете с постели по утрам?

Девятнадцать из двадцати никогда об этом не задумывались. Если их спросить, они отвечали:

– Все ходят по утрам на работу.

Вот почему они это делают – потому что так поступают все!

Вернемся к нашему определению успеха. Кто добивается успеха?

⇒ Человек добивается успеха лишь в том случае, если он прогрессивно реализует достойный идеал.

Это человек, который говорит: «Я стану тем-то и тем-то» – и принимается трудиться над достижением этой цели.

Я расскажу вам, кто такие люди, добившиеся успеха в жизни.

Успех в жизни – это учительница, которая учит детей, потому что именно об этом и мечтала.

Успех в жизни – это женщина, ставшая женой и матерью, потому что всегда хотела стать женой и матерью и прекрасно выполняет свои семейные обязанности.

Успех в жизни – это мужчина, управляющий автозаправочной станцией на углу, потому что именно этим он и хотел заниматься.

Успех в жизни – это отличный продавец, который хочет стать начальником отдела продаж и растет и совершенствуется вместе со своей фирмой.

Успех в жизни – это любой человек, который осознанно выполняет заранее намеченную работу, потому что именно этим и решил заниматься – осознанно.

Однако так поступает лишь каждый двадцатый. Вот почему в наши дни нет подлинной конкуренции – если мы сами не устроим ее себе. Вместо того чтобы конкурировать, нам приходится только творить.

Я вот уже двадцать лет ищу то главное, что определит будущее рода человеческого. Есть ли на свете, думал я, нечто такое, что не просто сделает будущее притягательным, но и позволит в значительной степени его предсказать? Есть ли на свете нечто такое, что даст гарантию, что человек добьется успеха – стоит лишь ему понять, в чем это нечто заключается и как им пользоваться?

Так вот, ключ к успеху существует, и я его нашел.

Цели

Случалось ли вам когда-нибудь задаваться вопросом, почему столько людей так много трудятся и при этом не достигают ничего особенного, а между тем некоторым на первый взгляд не приходится прилагать никаких стараний, а при этом им все дается? У таких людей «легкая рука». Вам наверняка приходилось слышать, как о ком-то говорят: «К чему он ни прикоснется, все обращается в золото». А случалось ли вам замечать, что стоит человеку раз добиться успеха, и успех, кажется, следует за ним во всем? И с другой стороны, замечали ли вы, что «неудачников» преследуют неудачи? Все дело в целях. У одних из нас они есть, у других нет. Те, у кого есть цели, добиваются успеха, потому что знают, куда стремятся.

А теперь представьте себе, как судно выходит из гавани, – и представьте себе, что весь его курс распланирован и нанесен на карту. Капитан и команда точно знают, куда оно плывет и сколько времени займет путь. У судна есть конкретная цель. В 9999 случаях из 10 000 оно доплывет туда, куда собиралось доплыть, когда отправлялось в путь. А теперь представьте себе другое судно – точно такое же, как и первое, но без команды на палубе и без капитана на мостике. И пусть у него не будет никакого пункта назначения, никакой цели. Запускаем машину на «полный вперед» – и плывем куда глаза глядят. Думаю, вы со мной согласитесь: такое судно едва ли выйдет даже за пределы гавани, оно либо утонет, либо закончит свой путь в виде обломков на каком-нибудь пустынном берегу. Оно никуда не попадет, потому что у него нет цели и нет руководящей силы. Так же и человек.

Представьте себе, к примеру, продавца; в современном мире ни у кого нет более оптимистичного будущего, нежели у хорошего продавца. Торговля – самая высокооплачиваемая профессия в мире; надо только хорошо уметь торговать и понимать, что делаешь.

Отличные продавцы нужны в любой компании, они всегда востребованы. Предел для них – только небо. Однако много ли хороших продавцов удастся найти? Кто-то когда-то сказал, что ресурсы человеческой расы ограничены не потому, что сильные не должны побеждать, а потому, что слабые не должны проигрывать. Сегодняшняя американская экономика сопоставима с колонной военного автотранспорта. Вся экономика вынуждена замедляться, дабы защитить слабейшее звено, – в точности как колонна должна идти с такой скоростью, чтобы самый медленный автомобиль не отставал от прочих. Вот почему в наши дни так просто прокормить себя. Не нужно особого ума или таланта, чтобы заработать на жизнь себе и своей семье. Поэтому у нас и есть некое плато «стабильности», попасть на которое мечтает каждый. Однако нам обязательно необходимо решить, насколько выше этого плато нужно нацеливаться.

Вернемся же к Самому Удивительному Секрету – к истории, которую я хочу вам сегодня рассказать. Почему люди, у которых есть цель, добиваются успеха в жизни, а люди, у которых цели нет, терпят неудачу? Я открою вам тайну, которая немедленно изменит вашу жизнь, если только вы ее поймете. Если вы полностью поймете то, что я хочу вам рассказать – начиная с этой минуты, – ваша жизнь больше не будет прежней. Вы внезапно обнаружите, что удачу влечет к вам словно магнитом. Все, что вы хотите, начнет падать вам в руки – и с этой минуты у вас больше не будет трудностей, тревог, того бремени скверных предчувствий, с которым вы, скорее всего, уже знакомы. Сомнения, страх – все это осталось в прошлом.

Итак, вот он, ключ к успеху – и ключ к неудаче:

➡ **Мы – то, о чем мы думаем.**

Повторю еще раз:

⇒ **Мы – то, о чем мы думаем.**

На протяжении всей истории человечества великие мудрецы и учителя, философы и пророки расходились во мнениях по многим вопросам. И лишь в этом среди них царит полное, единодушное согласие. Прислушайтесь к словам Марка Аврелия, великого римского императора. Он сказал:

⇒ **Жизнь человека есть то, что делают из нее его мысли.**

Дизраэли сказал:

Все будет – стоит человеку лишь подождать. Посредством долгих размышлений я пришел к убеждению, что человеческое существо с твердой целью обязательно должно ее достигнуть – и ничто не в силах противостоять воле, которая ради достижения этой цели ставит на кон само существование.

Ральф Уолдо Эмерсон:

Человек есть то, о чем он думает целый день напролет.

Уильям Джеймс сказал:

Величайшее открытие моего поколения – то, что люди способны менять свою жизнь, изменив умственный настрой.

И он же:

Все, что нам нужно, – это вести себя с полным сознанием, что желаемый предмет – это реальность, и он непременно обретет реальность, так как создаст настолько прочные связи с нашей жизнью, что станет реальным. Он настолько врастет в наши привычки и эмоции, что мы станем относиться к нему самому и к вере в него одинаково.

И еще:

Если вы достаточно сильно заинтересованы в результате, для его достижения больше ничего обычно не требуется. Если вы желаете быть богатым, то будете богатым. Если вы желаете быть образованным, то будете образованным. Если вы желаете быть добрым, то будете добрым. Только вы должны по-настоящему желать всего этого – и только его, и не желать одновременно с той же силой сотни других несовместимых друг с другом вещей.

А вот что сказал доктор Норманн Винсент Пил, родоначальник «философии оптимизма»:

Это один из величайших законов вселенной. Как жаль, что я не открыл его еще в ранней юности! Меня озарило лишь в зрелые годы, и я нахожу, что это одно из величайших, если не самое великое мое открытие, помимо осознания своей связи с Богом. Этот великий закон краток и прост – он гласит, что если вы будете думать с пессимистическим настроем, то получите плохие результаты. А если вы будете думать с оптимистическим настроем, то получите хорошие результаты.

Это простой факт, лежащий в основе поразительного закона процветания успеха. В трех словах: «Верь – и преуспеешь».

А вот как это формулировал Уильям Шекспир:

Сомнение – предатель: Из-за него мы многое теряем, боясь рискнуть.

Мера за меру.

Действие I, сцена четвертая. Пер. М. Зенкевича

Джордж Бернард Шоу говорил:

Люди всегда сваливают вину на силу обстоятельств. Я не верю в силу обстоятельств. В этом мире добивается успеха только тот, кто ищет нужных ему условий и, если не находит, создает их сам.

Профессия миссис Уоррен. Действие второе. Пер. Н. Дарузес

Итак, все очевидно, не правда ли? И всякий, кто это обнаруживает, некоторое время пребывает в убеждении, будто первым вывел этот закон. Мы становимся тем, о чем думаем.

Следовательно, логично предположить, что человек, который думает о конкретной достойной цели, достигнет ее, поскольку эта цель – то, о чем он думает, а мы становимся тем, о чем думаем. Напротив, тот, у кого нет никакой цели, тот, кто не знает, куда он направляется, и чьи мысли поэтому полны смятения, тревоги, страха и беспокойства, становится тем, о чем он думает. Жизнь его преисполняется забот, разочарований, тревог и беспокойства; а если он ни о чем не думает, то и станет ничем.

Что посеет человек, то и пожнет

Как же действует этот закон? Почему мы становимся тем, о чем думаем? Так вот, я расскажу вам, как он действует – насколько нам известно. А для этого мне нужно сначала рассказать вам о ситуации, копирующей происходящее в сознании человека. Представьте себе земледельца, у которого есть участок земли – хорошей, плодородной земли. Эта земля ставит земледельца перед выбором. Он может посеять там все, что захочет, – земле все равно. Решать – дело самого земледельца. Вспомним, что мы сравниваем с этой землей сознание человека. Сознанию, как и земле, все равно, что вы в нем посеете. Оно вернет вам то, что вы посеяли, но что именно – ему все равно.

Теперь представьте себе, что у земледельца в руке два семени. Одно из них – зерно пшеницы, другое – семя белладонны, смертельно ядовитого растения. Он роет в земле две ямки и сажает оба семени – и пшеницу, и белладонну. Он засыпает ямки землей, поливает их, ухаживает за землей – и что произойдет? Несомненно, земля вернет ему то, что он посадил. Как написано в Библии, «Что посеет человек, то и пожнет» (Гал. 6:7).

Не забывайте: земле все равно. Она вернет вам яд в таком же дивном изобилии, что и хлеб.

Итак, вырастают два растения: одно – пшеница, другое – яд.

Человеческое сознание, конечно, куда более плодородно, невероятно и загадочно, чем земля, однако живет по тем же законам. Ему все равно, что мы в нем посеем – успех или неудачу, конкретную достойную цель или смятение, непонимание, страх, тревогу и прочее. Но что мы посеем, то и вернется к нам.

Вы видите, что сознание человека – последний великий неизведанный континент на Земле. Он содержит богатства, превосходящие самые смелые наши мечты. Он вернет все, что мы посеем. Возможно, вы скажете: «Что ж, если это так, почему люди

так мало пользуются своим сознанием?» Думаю, что и на это готов ответ.

Наше сознание – стандартный инструмент, который каждый получает при рождении. Платы за него не взимают, а все, что мы получаем бесплатно, мы не ценим. Ценим мы то, за что пришлось платить деньги. Парадокс заключается в том, что верно как раз обратное – все ценное в жизни мы получаем бесплатно – разум, душу, тело, надежды, чаяния, устремления, интеллект, любовь близких, друзей, детей. Все эти бесценные сокровища ничего нам не стоят, а то, за что мы платим деньгами, как правило, дешево и может быть заменено в любой момент. Достойный человек может полностью разориться – и заработать еще одно состояние. Иногда это случается несколько раз. Даже если дом у нас сгорит, мы можем выстроить его снова, – а то, что мы получаем бесплатно, заменить невозможно.

Человек не пользуется своим сознанием просто потому, что мы принимаем сознание как должное. Привычка порождает презрение. Сознание готово сделать для нас все, что угодно, но в целом мы пользуемся им лишь для мелких поручений, а не для важных, масштабных дел.

Университетские исследования давно показали, что большинство из нас задействует лишь около 10 % своих способностей.

Решите же, чего Вы хотите?

Посейте эту цель в сознании. Это самое важное решение, которое вам придется принять за всю жизнь. Вы хотите стать выдающимся продавцом, достичь совершенства в своей узкой области знаний и профессиональных навыков, занять высокую должность в своей фирме или высокое положение в обществе? Все, что вам следует сделать, – это посеять эту мысль в сознании; ухаживать за посевом, неустанно стремиться к цели – и она станет реальностью. И не просто станет... Не может быть, чтобы ваша мечта не сбылась.

Видите ли, это закон, примерно как законы сэра Исаака Ньютона, как закон всемирного тяготения. Если вы заберетесь на крышу

здания и спрыгнете, то непременно полетите вниз – и никогда вверх. Точно так же обстоит дело и с другими законами природы. Они всегда действуют, они не знают исключений. Думайте о своей цели без напряжения и с оптимизмом. Мысленно представляйте себе, как уже достигли этой цели. Представьте себе, как вы желаете все то, что будете делать, когда достигнете цели.

Наше время называют эпохой фенотарбитала – эпохой язвы желудка и нервных срывов. В век, когда медицинская наука подняла нас на новый уровень здоровья и долголетия, слишком многие из нас излишними тревогами загоняют себя в могилу до срока, так как пытаются преодолевать трудности своими ничтожными силами – не зная о нескольких великих законах, которые сделают все за нас. Все это мы навлекаем на себя сами – привычным образом мыслей. Каждый из нас – сумма собственных помыслов. Он достиг того, чего достиг, поскольку именно этого и хочет, признает он это или нет.

Каждый из нас должен пожать плоды собственных мыслей и сам выковать свое будущее, поскольку все, что вы подумаете сегодня и завтра, через месяц и через год, выкует вашу жизнь и определит будущее. Вами руководит собственное сознание.

Помнится, я как-то ехал на автомобиле по Аризоне и увидел, как по шоссе с ревом мчится гигантская землеройная машина, нагруженная 20 тоннами глины, – исполинский, невероятный агрегат. А в кабине, высоко-высоко, сидел маленький человечек, который всем управлял. Меня поразило сходство этой машины с человеческим сознанием.

Представьте себе, что вы сидите в кабине такого же исполинского источника энергии. Как вы поступите – откинетесь на спинку сиденья, сложа руки, и предоставите машине рухнуть в кювет или будете обеими руками крепко держать руль и направлять всю эту мощь к конкретной достойной цели? Выбор за вами: ведь это вы за рулем.

Видите? Оказывается, закон, который дарует нам успех, – это палка о двух концах. Мы должны контролировать свои мысли. Тот же

закон, который ведет человека к жизни, полной успеха, благополучия, счастья и всего того, о чем он только мечтал и чего желал и самому себе, и близким, – тот же закон может швырнуть его в кювет. Все дело в том, как пользоваться этим законом – во зло или во благо.

Мы становимся тем, о чем думаем

Вот он, Самый Удивительный Секрет на свете.

Так почему же я называю его удивительным и тем более – секретом? Ведь это вовсе не секрет. Первыми до него додумались самые древние мудрецы, и в Библии о нем говорится много раз. Однако лишь немногие изучили этот принцип и поняли его. Вот почему он остался удивительным и по не менее удивительной причине вполне может считаться секретом. Я уверен, что если вы выйдете на улицы вашего города и спросите у всех прохожих, в чем секрет успеха, весьма вероятно, что правильного ответа вы не получите ни от кого за целый месяц.

Поэтому эти сведения невероятно ценны для нас – если только мы сможем понять их и применять на практике. Они ценны не только для нас самих, но и для тех, кто нас окружает, – для наших родных, сотрудников, партнеров и друзей.

Жизнь просто обязана быть увлекательным приключением – и в ней никогда не должно быть места скуке. Человек должен жить полной жизнью, быть живым. Он должен радоваться, вставая с постели поутру, он должен идти на работу, делать которую ему нравится, потому что он делает ее хорошо. Как-то раз я слышал речь Джорджа Паттерсона – это главный редактор газеты «Тоledo Дейли Блейд»; в заключение он высказал мысль, которую я никогда не забуду. Вот что он сказал:

Я уже долгие годы работаю в газетном бизнесе и на опыте убедился в нескольких принципах – в частности, что все люди, в сущности, хорошие, что у всех нас одно происхождение и один конец, и поэтому мы должны воспринимать отпущенное нам время как увлекательное приключение. Архитектор мироздания не стал бы строить лестницу, которая никуда бы не вела.

Как заставить Самый Удивительный Секрет работать на вас. Тридцатидневный план действий

Теперь позвольте объяснить вам, как доказать самим себе, какую выгоду вы получите, если подвергнете наш секрет практическому испытанию. Я хочу, чтобы вы провели испытания продолжительностью в 30 дней. Легко и просто вам не будет. Если вы постараетесь как следует, то ваша жизнь полностью изменится к лучшему.

Еще в XVII веке сэр Исаак Ньютон, английский математик и естествоиспытатель, подарил нам несколько физических законов, которые распространяются на людей в той же степени, что и на движение любых тел во вселенной. Один из этих законов гласит, что сила любого действия равна силе противодействия. К вам и ко мне это относится в том смысле, что ничего нельзя достичь, не заплатив определенную цену. Результат тридцатидневого эксперимента будет прямо пропорционален усилиям, которые вы к нему приложите. Чтобы стать врачом, нужно заплатить долгими годами усердных занятий. Чтобы добиться успеха в продажах... Не забывайте, что каждый из нас преуспевает в зависимости от своих способностей что-то продавать: продавать своим близким собственные идеи, продавать образование в школах, продавать своим детям преимущества хорошей и честной жизни, продавать сотрудникам и партнерам то, как важно быть выдающимися людьми, и так, разумеется, до профессии продавца как таковой. Но если мы хотим добиться успеха в том, чтобы продажами проложить себе путь к хорошей жизни, нужно быть готовыми заплатить определенную цену. Что это за цена?

Так вот, платить придется многим. Во-первых, требуется эмоциональное, а не только интеллектуальное понимание того, что

мы буквально становимся тем, о чем думаем, что мы должны контролировать свои мысли, если хотим контролировать собственную жизнь. Требуется полное понимание: «Что посеет человек, то и пожнет».

Во-вторых, вам нужно отбросить все оковы разума – пусть он воспарит, как велит божественный замысел. Вы должны понять, что все ограничения вы накладываете на себя сами, что сегодняшние ваши возможности неимоверно огромны. Вам следует подняться над узколобой мелочностью и предубежденностью.

В-третьих, вам следует набраться храбрости, чтобы заставить себя оптимистично думать о собственной проблеме, чтобы поставить перед собой определенную, четко сформулированную цель, чтобы позволить своему восхитительному сознанию обдумать свою цель со всех сторон, чтобы дать воображению волю предложить вам множество разных вариантов решения, чтобы не верить, что какие бы то ни было обстоятельства в силах одолеть вас и не дать достигнуть цели. Вам придется действовать быстро и решительно, как только прояснится курс, и не упускать из виду тот факт, что вы в данный момент стоите посреди собственного акра алмазной жилы, как постоянно подчеркивал великий проповедник Рассел Г. Конвелл.

В-четвертых, откладывайте не меньше 10 % заработка.

Кроме того, вам нужно помнить, что какой бы ни была ваша нынешняя должность, она таит в себе поразительные перспективы – нужно только быть готовым заплатить определенную цену.

А теперь давайте еще раз рассмотрим все эти пункты и подумаем, какую цену каждый из нас должен заплатить, чтобы достичь чудесной жизни – а наша жизнь вполне может стать чудесной. Разумеется, за такую жизнь ничего не жалко.

Пункт первый. Вы станете тем, о чем думаете.

Пункт второй. Вспомните слово «воображение» и дайте разуму воспарить.

Пункт третий. Наберитесь храбрости и каждый день сосредотачивайтесь на цели.

Пункт четвертый. Откладывайте 10 % заработка.

Но главное – действуйте! Идеи ничего не стоят, если не воплощать их в жизнь действием.

А теперь я постараюсь объяснить, в чем именно состоит тридцатидневное испытание. Помните, что, проводя это испытание, вы ничего не теряете – а приобретаете все, чего только захотите.

О каждом из нас можно сказать две вещи. Во-первых, каждый из нас чего-то хочет – и каждый из нас чего-то боится. Я хочу, чтобы вы взяли карточку и написали на ней, чего вы хотите больше всего. Может быть, больше денег – например, вы хотите удвоить свой доход или заработать конкретную сумму. Может быть, красивый дом, успех в работе, определенное положение в жизни, гармоничную семейную жизнь. Каждый из нас чего-то хочет. Напишите на карточке, чего именно вы хотите. Только это должна быть конкретная, четко сформулированная цель. Вам не нужно никому ее показывать – однако носите ее при себе, чтобы перечитывать несколько раз в день.

Думайте о своей цели с радостью, без напряжения, оптимистично каждое утро, как только просыпаетесь, – и у вас сразу появится над чем работать, ради чего вставать с постели, ради чего жить. Ежедневно не упускайте ни одного случая вспомнить о своей цели – и обязательно подумайте о ней перед сном. При этом не забывайте, что **ОБЯЗАТЕЛЬНО** станете тем, о чем думаете, а поскольку вы думаете о своей цели, поймите, что совсем скоро добьетесь ее. Более того – вы добились ее в тот самый миг, когда записали ее и принялись о ней думать.

Занимаясь повседневными делами, наблюдайте, как разнообразен и щедр окружающий мир. Вы имеете на его щедроты такое же право, как и любое другое живое существо, – мир ваш, стоит только попросить. А это и есть самое трудное. Трудное – потому, что вам придется выработать для этого совершенно новую привычку. А выработать новые привычки – задача нелегкая. Однако, если привычка уже сформировалась, она останется с вами на всю жизнь.

Перестаньте думать о том, чего боитесь. Каждый раз, когда вам в голову придет мысль, полная страха или пессимизма, заменяйте ее ментальным образом своей оптимистичной, достойной цели. Конечно, в иные моменты вам захочется все бросить. Человеку проще думать пессимистично, чем оптимистично, – вот почему успеха добиваются лишь 5 %. Ваша задача – немедленно добиваться места в этой группе. За 30 дней вы должны обрести контроль над своим сознанием. Оно будет думать только о том, о чем вы позволите ему думать. Каждый день во время этого тридцатидневного испытания делайте больше, чем обязаны. Кроме того, что вы выработаете у себя бодрый, оптимистичный настрой, вы еще и будете стараться больше – так, как вам еще не приходилось. При этом думайте о том, что то, чем воздаст вам жизнь, прямо пропорционально тому, что вы ей дадите.

Как только вы определили, над какой целью будете работать, вы тут же стали состоявшимся человеком, добившимся успеха в жизни. Вы уже оказались в редкой категории преуспевающих людей, которые понимают, что делают. Вы принадлежите к первой пятерке из каждых ста человек.

Не думайте слишком много о том, как именно вы достигнете своей цели, – это целиком и полностью предоставьте иной, высшей силе. Вам нужно всего лишь понимать, куда вы движетесь. Ответы придут к вам сами.

Выучите эти слова. Держите их постоянно перед глазами весь месяц испытания:

Просите, и дано будет вам; ищите, и найдете; стучите, и отворят вам; ибо всякий просящий получает, и ищущий находит, и стучащему отворят (Мф. 7:7–8).

Да, все именно так – чудесно и просто. Более того, это так просто, что в нашем на первый взгляд сложном мире взрослому человеку трудно понять, что все, что ему нужно, – это цель и вера. В течение

тридцати дней старайтесь как можете. Если вы продавец, занимайтесь продажами с таким рвением, какого вы еще не знали, – но не лихорадочно, а со спокойной бодрой уверенностью, что правильно проведенное время воздаст вам сторицей, причем вы этого хотите и заслуживаете. Если вы мать семейства, посвятите ваш тридцатидневный испытательный период самоотверженному труду на благо близких, не думая о том, что вы получите что-то взамен, – и вы увидите, что жизнь ваша изменится до неузнаваемости. Чем бы вы ни занимались в жизни, делайте это в течение 30 дней так, как не делали никогда. И если вы каждый день помните о цели, то сами удивитесь и восхититесь тому, какую новую жизнь вы обрели.

Дороти Абрамс, выдающийся издатель и писатель, тоже открыла этот закон и повествует о нем в своей прекрасной книге «Проснись и живи». Вся ее философия сводится к простым словам: «Действуйте так, словно неудача невозможна». Свой испытательный период она прожила с искренней верой – и вся ее жизнь стала иной и превратилась в непрерывную череду достижений и успехов.

Итак, посвятите испытанию 30 дней. Не приступайте к нему, пока не настроились на то, чтобы проделать его с начала и до конца. Дело в том, что последовательность и настойчивость – это демонстрация веры. Собственно, настойчивость и вера – синонимы; не будь у вас веры, вы не были бы настойчивы.

Если в течение первых 30 дней вы потерпите неудачу – то есть внезапно обнаружите, что вас захлестнули негативные мысли, – вам следует с этого момента начать все с начала и снова отсчитать 30 дней. Постепенно новая привычка укоренится, и вы обнаружите, что принадлежите к тому чудесному меньшинству, для которого, пожалуй, нет ничего невозможного.

Не забывайте о карточке. Без нее вам будет очень трудно ступить на новый жизненный путь. На одной стороне карточки напишите свою цель – она может быть любой. На другой – слова: Просите, и дано будет вам; ищите, и найдете; стучите, и отворят вам» (Мф. 7:7). В свободное время в испытательный период читайте книги, которые

вам помогут. Это книги, позволяющие добиться правильного настроя, – в том числе Библия, «Проснись и живи» Дороти Абрамс, «Магия веры» Клода М. Бристоля, «Думай и богатей» Наполеона Хилла и другие поучительные книги, дарующие вдохновение.

Без вдохновения никто никогда не добивался никаких крупных достижений. Следите, чтобы на протяжении первых, самых важных 30 дней вдохновение у вас было на пределе.

Главное – не тревожьтесь. Тревога приносит страх, а страх калечит. Единственное, о чем можно тревожиться в испытательный период, – невольная мысль о том, чтобы все сделать самостоятельно. Поймите, все, что вам нужно сделать, – это держать перед глазами цель. Остальное образуется само собой.

Кроме того, не забывайте, что вам нужно всегда быть спокойными и бодрыми – спокойными и бодрыми. Не допускайте, чтобы вас раздражали, сбивали с курса житейские мелочи.

Поскольку испытание, как видите, – дело не самое легкое, кто-то, возможно, скажет: «Ради чего мне так стараться?» Подумайте, что будет, если вы этого не сделаете. Никто не хочет стать неудачником. Никто не хочет быть и посредственностью. Никто не хочет вечно жить в страхе, тревоге и разочарованиях. Поэтому запомните, что вы обязательно «пожнете, что посеяли». Если вы сеете пессимизм, ваша жизнь будет скверной. Если вы сеете оптимизм, ваша жизнь будет радостной, насыщенной, полной успехов.

Имейте в виду, что вы постепенно забудете все, о чем прочитали в этой книге. Перечитывайте ее как можно чаще. Постоянно напоминайте себе, что вы должны сделать, чтобы выработать у себя эту новую привычку. Соберите всю семью и прочтите эту книгу вслух – и делайте это регулярно.

Знаете, очень многие, не понимая закона, скажут вам, что хотят «сделать деньги». Деньги делают только те, кто работает на монетном дворе! А остальные должны зарабатывать деньги. Вот почему те, кто вечно хочет получить что-то даром, просто так, терпят неудачу в жизни. Заработать деньги можно только одним способом

– снабжать людей товарами и услугами, которые им нужны и полезны. Мы меняем товар или услугу на деньги другого.

Следовательно, закон состоит в том, что финансовая выгода будет прямо пропорциональна нашим стараниям. Успех не есть результат «делания денег»; наоборот, деньги – результат успеха. А успех прямо пропорционален стараниям.

Обычно люди понимают этот закон превратно. Они уверены, будто человек добился успеха, если у него много денег. На самом деле деньги можно заработать лишь после того, как добьешься успеха.

Это похоже на притчу о человеке, который сел перед печкой и сказал ей: «Согрей меня, и тогда я схожу за дровами». Как вы думаете, много ли среди ваших знакомых людей, которые так же относятся к жизни? Их миллионы.

Нам придется принести дрова – и лишь после этого можно ожидать тепла. Подобным образом нам нужно сначала приложить старания, стать полезными и лишь затем ожидать денег. Не думайте о деньгах. Думайте о том, чтобы принести пользу – строить, работать, мечтать, творить.

Делайте так – и вы обнаружите, что процветанию и изобилию, которые придут к вам, нет предела. Процветание основано на законе взаимообмена: всякий, кто способствует процветанию других, и сам обязательно процветает. Иногда ответная выгода приходит даже не от тех, кому вы служите и ради кого стараетесь, но она обязательно откуда-нибудь да приходит – таков закон. Сила действия равна силе противодействия.

Проживая день за днем тридцатидневный испытательный период, не забывайте, что ваш успех всегда будет измеряться количеством и качеством услуг, которые вы предлагаете, – и деньги станут мерилom ваших стараний. Никто не богатеет, если не обогащает других.

Этот закон не знает исключений. Можете проехать по любой улице любого города и из окна автомобиля оценить, какие услуги предлагают жители этой улицы. Применяли ли вы когда-нибудь такое мерилo? Это очень интересно. Некоторые люди – например,

священнослужители и представители подобных профессий – считают, что получают за свои услуги исключительно духовное вознаграждение, однако и здесь выгода равна приложенным стараниям.

Полностью поняв этот закон, любой мыслящий человек сам предскажет свою судьбу: если он хочет большего, значит, ему нужно больше служить тем, от кого он получает выгоду и награду; если ему довольно меньшего, все, что нужно, – лишь служить меньше. Вот цена, которую нужно платить за то, что хочешь.

Если вы полагаете, будто сможете обогатиться, обманывая других, – вы обманете лишь самого себя. Вы всегда получите обратно все, что дали, – это так же неизбежно и определено, как вдох и выдох. Никогда не впадайте в распространенное заблуждение, будто это можно изменить, – нет, нельзя. Тюрмы полны людей, пытавшихся ввести свои законы лично для себя. Мы можем уклоняться от исполнения законов, введенных человеком, однако есть и высшие законы, нарушить которые невозможно.

Один выдающийся врач не так давно сформулировал шесть этапов, которые помогут вам воплотить успех в жизнь.

1. Поставьте перед собой конкретную цель.
2. Перестаньте корить самого себя.
3. Перестаньте думать обо всех причинах, которые не позволят вам добиться успеха, – думайте только о том, почему вы его добьетесь.
4. Вспомните, какое мировоззрение складывалось у вас с самого детства, и постарайтесь выявить, в какой момент у вас впервые появилась мысль о том, что вы не можете добиться успеха в жизни – если вы думаете именно так.
5. Измените собственное представление о себе – напишите портрет человека, которым вы хотели бы стать.
6. Играйте роль состоявшегося в жизни, преуспевающего человека, которым вы решили стать.

Врач, написавший эти слова, – известный психиатр Дэвид Гарольд Финк.

Делайте же то, что рекомендовали вам все специалисты с зари исторических времен: платите цену – станьте человеком, которым вы хотите стать. Это совсем не так трудно, как жить без успеха. Прodelайте тридцатидневное испытание – а затем повторите его. И еще раз повторите. С каждым разом вам будет проще и привычнее – и в конце концов вы сами удивитесь, что когда-то жили по-другому. Живите по-новому – и шлюзы изобилия откроются, и на вас хлынут богатства, о существовании которых вы и не подозревали. Деньги? Конечно – и очень много. Но главное – вы обретете душевный покой. Вы примкнете к чудесному меньшинству, ведущему спокойную, радостную, полную жизнь. Начните сегодня. Терять вам нечего, а выиграете вы целую жизнь!

Наполеон Хилл
Думай и богатей

«Думай и богатей!»: благодарности и признания

Мы считаем, что читателю будет небезынтересно узнать, что писали Наполеону Хиллу известные американские ученые, политики, бизнесмены о его философии успеха. Мы приводим здесь отрывки некоторых из этих писем.

...Дорогой мистер Хилл, я высоко ценю ваш великий труд по созданию этой философии. Я полагаю, что каждый политический деятель должен воспринять и использовать принципы, на которых основаны ваши уроки. Эта книга содержит богатый и очень полезный практический материал, который поможет руководителям всех уровней организовать свою работу наилучшим образом. Большой честью для меня явилось то, что я мог (в меру сил) участвовать в вашей колоссальной работе. Мне доставляет большую радость сознавать, что в этой философии «здорового смысла» есть и моя скромная лепта.

Искренне ваш,

*Уильям Х. Тафт, экс-президент и экс-председатель Суда
Соединенных Штатов*

...Позвольте мне поблагодарить вас за все те щедрые комплименты, которыми вы удостоили меня в вашей рукописи. Я прочел ее и вижу, что вы не зря потратили так много сил и времени на ее подготовку. Философия, над которой вы работали, не имеет мировых аналогов, и я спешу вас поздравить с окончанием этого многолетнего труда. Ваши читатели будут вознаграждены стократ за усилия, которые они потратят при прочтении этой книги.

Томас Алва Эдисон, изобретатель и предприниматель

...Несмотря на то что наши научные изыскания лежат в разных областях, ваша работа мне кажется удивительно похожей на то, чем занимаюсь я. Я помогаю Природе создавать все более прекрасные и совершенные растения, в то время как вы используете те же самые законы, чтобы создавать более прекрасных и совершенных людей.

Лютер Бербанк, «отец» научной селекции растений

...Я с удовольствием предоставляю всю информацию, которая вам потребуется. Это нисколько не обременит меня, напротив – доставит мне большое удовольствие. Вы работаете для миллионов людей, у которых нет ни времени, ни способностей для того, чтобы выяснять, в чем заключаются причины успехов и поражений.

Теодор Рузвельт, президент Соединенных Штатов Америки

...Если бы у меня был маленький сын, я бы учил его читать по книгам Наполеона Хилла – одного из величайших и вдохновеннейших мировых писателей. Я знаю, что все ваши принципы успеха работают и дают потрясающие результаты. Я узнал это на собственном опыте: ведь я применяю их уже больше 30 лет!

Джон Уанамейкер, основатель универмага

...Вся наша политика управления гостиницами базируется на принципах успеха, которые описаны в вашей книге. Я являюсь вашим вечным студентом...

Е. М. Статлер, владелец гостиничной сети

...Вашей философии успеха я обязан всем. Если бы я узнал о ней полвека назад, то наверняка достиг бы всего того, что имею

сейчас, меньше чем в половину времени, которое на это потребовалось. Я искренне надеюсь, что мир оценит и вознаградит вас по заслугам.

Роберт Доллар, владелец парохода

...Я верю каждому слову, написанному Наполеоном Хиллом в его первой практической философии достижения успеха. Главная особенность этой философии заключается в той невероятной простоте и доступности, которая позволяет каждому человеку воспользоваться ею.

Дэвид Старр Джордан, президент Стэнфордского университета

...Применяя принципы этой философии, мистер Кёртис создал одно из самых крупных мировых издательств.

Эдвард Бок, редактор «Леди хоум магазин», о Кирасе Х. К. Кёртисе, основателе «Кёртис паблишинг компани»

...Мистер Рокфеллер просил передать вам, что он подтверждает истинность принципов, изложенных в вашей книге, и рекомендует их всем, кто ищет путь к успеху.

Секретарь Джона Рокфеллера, основателя «Стандарт ойл компани»

...Применяя многие из этих универсальных принципов философии успеха, мы смогли построить успешно функционирующую сеть магазинов-складов. Я полагаю, что не будет большим преувеличением назвать здание Вулворт памятником этой великой философии и ее автору – Наполеону Хиллу.

Ф. В. Вулворт, основатель сети магазинов «Вулворт 5&10»

...Законы философии успеха – лучший страховой полис от неудачи.

Сэмюэль Гомперс, лидер профсоюза

...Как я могу не поздравить вас с вашим постоянством! Любой человек, который посвящает столько времени вопросам человеческого счастья и процветания в этом мире, играет огромную роль в судьбе всех людей. Я глубоко впечатлен вашей философией и ее принципами, которые вы так ясно и доступно изложили в своей книге.

Вудро Вильсон, президент Соединенных Штатов Америки

...Я знаю, что вы меняете мир к лучшему. Меньше всего мне бы хотелось оценивать вашу философию в денежном эквиваленте, потому что, обучаясь у вас, я возвращаюсь в свои лучшие годы и вновь чувствую себя студентом. А это не может быть измерено никакими деньгами.

Джордж Истман, основатель «Истман-Кодак Компани»

...Я считаю, что за успех, который выпал на мою долю, я должен благодарить вас, и никого более. Благодаря фундаментальным принципам вашей философии, я добился всего, о чем мечтал, и даже больше. Позвольте мне считать себя вашим студентом № 1...

*Уильям Ригли-младший, основатель «Уильям Ригли Янг»
(компания, являющаяся крупнейшим в мире производителем жевательной резинки)*

Предисловие автора

В КАЖДОЙ ГЛАВЕ этой книги раскрывается секрет, благодаря которому более пятисот чрезвычайно состоятельных людей добились процветания и богатства. Я потратил несколько лет, чтобы проанализировать жизненный опыт каждого из них и вывести формулу успеха.

Впервые об этом мне рассказал Эндрю Карнеги более чем четверть века назад. Я был тогда юношей, почти мальчиком. Умудренный опытом, старый, но все еще привлекательный шотландец как-то раз в моем присутствии небрежно обронил слова «секрет успеха». Он расслабленно сидел в своем кресле и с лукавым огоньком в глазах внимательно наблюдал за моей реакцией: понял ли я действительное значение того, что он только что сказал? Когда он увидел, что я загорелся этой идеей, то спросил, готов ли я посвятить два десятка (или более) лет тому, чтобы раскрыть этот секрет множеству мужчин и женщин во всем мире – людям, чья жизнь без знания этой формулы могла бы превратиться в череду провалов и неудач. Я ответил, что готов, и сдержал свое слово.

В этой книге вы найдете не только секрет успеха Эндрю Карнеги – я расскажу вам, как тысячи людей, применяя в повседневной жизни правила успеха, достигли благосостояния. Карнеги решил, что «волшебная формула», которая позволила ему нажить огромное состояние и добиться благополучия во всем, должна быть доступна каждому, кто не имеет времени и возможностей на изучение того, как успешные люди делают деньги. Он надеялся, что я помогу ему проверить и подтвердить эффективность этой формулы на опыте многих мужчин и женщин во всех странах мира. Он считал, что принципы, из которых складывается его формула успеха, должны преподаваться во всех общедоступных школах и колледжах. Карнеги был уверен: преподавание этой дисциплины могло бы так

реформировать систему образования, что время обучения в школе сократилось бы вдвое и больше.

Его личный опыт, а также опыт Чарльза М. Шваба и многих других его однокашников убедил Карнеги: бóльшая часть того, что преподается в школах и колледжах, не имеет никакой практической ценности. Тому, кто хочет преуспеть в бизнесе и стать состоятельным человеком, вся эта информация не дает ничего. Чтобы доказать это, Эндрю собрал группу молодых людей с небольшим уровнем образования и стал самостоятельно обучать их. В основном это были тренинги, направленные на развитие лидерских качеств. Кроме того, они изучали «формулу Карнеги» и претворяли ее в жизнь. Благодаря этому каждый из них достиг потрясающих результатов в бизнесе и личной жизни. Во второй главе, которая называется «Вера», рассказывается поразительная история основания сталелитейной корпорации *United States Steel*. Эта гигантская компания – детище одного из тех самых молодых людей, которых обучал Карнеги. Молодого человека звали Чарльз М. Шваб; впоследствии он признавался, что свое огромное состояние он нажил только благодаря знанию этой «волшебной формулы». Итак, секрет успеха Эндрю Карнеги принес ему шестьсот миллионов долларов! И это лишь одно из тысяч реальных доказательств того, что формула успеха срабатывает всегда, – если, конечно, человек готов ей следовать.

Этот и ему подобные факты (а это действительно факты, известные каждому, кто лично знал мистера Карнеги) дают вам осознание того, что чтение этой книги может привести вас прямо к желаемой цели, – если только ВЫ ЗНАЕТЕ, ЧЕГО ХОТИТЕ.

На самом деле свой «волшебный секрет» Эндрю Карнеги раскрывал многим людям еще до нашего совместного эксперимента по внедрению «формулы успеха». Он делал это, чтобы помочь им в решении насущных проблем независимо от того, в какой области они возникали. Одни благодаря этой формуле достигли

материального благосостояния, у других наладилась личная жизнь, и они обрели свое семейное счастье.

Артур Нэш, портной из Цинциннати, взял свой почти обанкротившийся бизнес в качестве «подопытной крысы», чтобы проверить, как работает эта формула. И что вы думаете? Ему удалось не только поправить свои дела, но сколотить огромное состояние. Эксперимент был настолько экстраординарен, что газеты и журналы истратили больше чем миллион долларов^[88] на публичные похвалы.

Тайна также была открыта и Стюарту Остину Виру из Далласа, штат Техас. Этот человек был настолько готов к успеху, что оставил свою прежнюю профессию и стал изучать право. Добился ли он желаемого? Его история заслуживает отдельного рассмотрения – я расскажу ее позже.

Дженнингсу Рэндолфу я передал формулу в день, когда ему вручили диплом об окончании колледжа. Использование этой формулы обеспечило ему головокружительный карьерный взлет: теперь он занимает место в сенате Соединенных Штатов, где служит обществу на национальном уровне.

Служа специалистом по рекламе университета дополнительного образования *LaSalle*, я имел удовольствие наблюдать, как Дж. Г. Чаплин, президент университета, применял «формулу Карнеги» к развитию университета. В результате *LaSalle* стал самой крупной в стране высшей школой дополнительного образования.

Секрет успеха, о котором я говорю, упоминается на страницах этой книги не менее сотни раз. Однако формула не выражена в конкретных словах, и это не случайно. Дело в том, что наиболее эффективно она работает в том случае, если ВЫ САМИ ЕЕ ОТКРОЕТЕ. Именно поэтому Эндрю Карнеги с такой легкостью поведал мне о ней: ведь он так и не сказал ничего определенного. Итак, если вы ГОТОВЫ настроить свое восприятие таким образом, чтобы ВИДЕТЬ, то каждая глава этой книги откроет вам новый секрет. К сожалению, я не могу сказать вам, где именно кроется

тайна, но оно и к лучшему: иначе я лишил бы вас того вознаграждения, которое вы получите, если сделаете это открытие самостоятельно.

Во время написания этой книги мой собственный сын (у которого как раз закончился контракт на работу в колледже) взял у меня почитать рукопись первой главы. Он сразу же обнаружил формулу и использовал ее так успешно, что через некоторое время нашел работу на руководящем посту с зарплатой, большей, чем в среднем зарабатывают такие работники. Эту историю я кратко описал в главе 1. Когда вы узнаете о ней, то наверняка отметите всякие сомнения относительно того, что все это слишком похоже на сказку. Больше того. Если вы когда-то уже пытались чего-то достичь, но потерпели поражение, если трудности сломили вас, если обстоятельства все время складывались не в вашу пользу, если вас постигла болезнь или увечье – история моего сына может оказаться для вас оазисом в «Пустыне Утраченных Надежд», в которой вы, возможно, застряли навсегда.

В Первой мировой войне эту формулу широко применял президент Вудро Вильсон. Секрет был открыт каждому солдату, который участвовал в войне. Формула стала частью армейской подготовки перед отправкой солдат на фронт. Президент Вильсон рассказал мне, что секрет Эндрю Карнеги сыграл ключевую роль в деле сбора средств, необходимых для ведения войны.

В первые годы XX столетия Мануэль Л. Куасон (который в то время занимал должность специального уполномоченного Филиппинских островов) был настолько вдохновлен этим секретом, что, используя его, смог заполучить свободу для своих сограждан. Впоследствии он стал первым президентом свободной нации Филиппин.

У этой уникальной формулы есть одна специфическая особенность. Того, кто однажды открыл ее и начал применять в своей жизни, буквально окутывает аура успеха. Для того чтобы добиться своего, им нужно всего лишь небольшое усилие! Эти люди никогда и ни в чем не знают отказа. Если вы сомневаетесь в этом –

почитайте то, что известные люди рассказывают сами о себе, и убедитесь в правдивости этих слов.

Не существует такой вещи, как «КОЕ-ЧТО НЕИЗВЕСТНО ДЛЯ ЧЕГО»

Секрет успеха, о котором я постоянно упоминаю, не может ничего не стоить. У всего есть своя цена (хотя, как известно, цена – гораздо меньше, чем ценность). И этот секрет не может быть отдан бесплатно; в то же время его не купишь ни за какие деньги. Его нельзя ни отдать, ни продать – по той причине, что тот, кто готов к нему, уже знает половину секрета. Но если вы не будете искать, вы его не получите.

Все дело в том, чтобы быть готовым воспринять формулу, и тогда она послужит вам верой и правдой. Ваше происхождение, социальный статус или образование не имеют к этому никакого отношения. Еще до моего рождения секрет Эндрю Карнеги был открыт Томасом А. Эдисоном. И он использовал его настолько гениально, что стал крупнейшим мировым изобретателем. А между тем он ходил в школу только три месяца в своей жизни.

Впоследствии эта формула была передана деловому партнеру Томаса Эдисона. Применяя ее, он накопил огромный капитал (хотя его стартовые возможности вовсе не были блестящими: он зарабатывал всего 12 000 долларов в год) и удалился от дел в довольно молодом возрасте, чтобы заняться тем, что ему по душе. Его историю вы найдете в самом начале следующей главы. Я надеюсь, она убедит вас в том, что богатство на самом деле находится в пределах ваших возможностей. И что бы ни происходило в вашей жизни, вы все еще можете стать тем, кем всегда хотели быть. Деньги, известность, признание и счастье – вовсе не удел избранных. Это доступно всем, кто имеет готовность и мужество принять все эти благословения.

Откуда мне все это известно? Ответ вы узнаете раньше, чем дочитаете последнюю страницу. Вы можете найти его как в начале,

так и в конце книги.

За 20 лет моего исследования, которое было задумано Эндрю Карнеги, я проанализировал истории сотен известных и весьма успешных людей. Многие из них сами признались мне, что они нажили свои великие капиталы с помощью «формулы Карнеги».

Среди этих выдающихся личностей были:

ГЕНРИ ФОРД

ДЖЕЙМС ДЖ. ХИЛЛ

УИЛЬЯМ РИГЛИ

ФАННИ ХЕРСТ (мл.)

ДЖОН УАНАМЕЙКЕР

ДЖОРДЖ С. ПАРКЕР

Е. М. СТАТЛЕР

полковник РОБЕРТ А. ДОЛЛАР

ГЕНРИ Л. ДОГЕРТИ

ЭДВАРД А. ФИЛЕН

КИРАС Х. К. КЁРТИС

ЭДВИН С. БАРНС

ДЖОРДЖ ИСТМАН

АРТУР БРАЙСБЕЙН

ТЕОДОР РУЗВЕЛЬТ

ВУДРО ВИЛЬСОН

ДЖОН В. ДЭВИС

УИЛЬЯМ ХОВАРТ ТАФТ

МЭРИ ДРЕССЛЕР

ЛЮТЕР БЕРБАНК

АЛБЕРТ ХАББАРД

ЭДВАРД В. БОК

УИЛБЕР РАЙТ

ФРЭНК А. МАНСИ

УИЛЬЯМ ДЖЕННИНГС

Кейт Смит Брайан

доктор ДЭВИД СТАРР
ЭЛБЕРТ Х. ГЭРИ ДЖОРДАН
СТЮАРТ ОСТИН УАЙЕР
АЛЕКСАНДР ГРЭМ БЕЛЛ
ДЖ. ОГДЕН АРМУР
Джон ПАТТЕРСОН
доктор ФРЭНК КРЭЙН
ДЖУЛИУС РОЗЕНВАЛЬД
ЧАРЛЬЗ М. ШВАБ
ДЖ. Г. ЧАПЛИН
ЭРНЕСТИНА ШУМАН-ХЕЙНК
АРТУР НЭШ
доктор ФРАНК ГАНСОЛАС
КИНГ ЖИЛЛЕТТ
ДЭНИЕЛ УИЛЛАРД
РАЛЬФ А. УИКС
ДЖОН Д. РОКФЕЛЛЕР
ЮДЖ ДЭНИЭЛ Т. РАЙТ
ТОМАС А. ЭДИСОН
ЭЛЛА УИЛЛЕР УИЛКОКС
ФРЭНК А. ВАНДЕРЛИП
КЛАРЕНС ДАРРОУ
Ф. В. ВУЛЛВОРТ
ДЖЕННИНГС РЭНДОЛФ

Эти имена составляют лишь мизерную часть из сотен известных американцев, чьи финансовые и иные достижения доказывают: тот, кто применяет «секретную формулу Карнеги», покоряет самые высокие карьерные вершины. За всю свою жизнь я не встречал человека, который бы знал этот секрет и ничего бы не добился в своей жизни. Я также не встречал человека, который достиг выдающегося профессионального, делового или личного успеха без владения этой формулой (в том или ином ее проявлении). Эти два

факта позволяют мне сделать вывод, что именно секрет успеха лежит в основе всех замечательных достижений и открытий. В этом знании человек нуждается больше, чем в любых других вещах, считающихся необходимыми, например в образовании.

Да и что такое ОБРАЗОВАНИЕ вообще? На этот вопрос я хочу ответить вам во всех подробностях.

Лишь немногим из всех людей, которых я знаю, пригодилось то, чему они учились в школе. Джон Уанамейкер однажды сказал мне, что его обучение в школе было подобно двигателю парового локомотива: сплошное зачерпывание воды и спускание пара. Генри Форд так и не окончил среднюю школу; об учебе в колледже даже не шла речь. Поймите меня правильно: я не пытаюсь умалить значение систематического образования. Я просто хочу заверить вас в том, что даже человек, не имеющий диплома средней школы, способен достичь высоких карьерных взлетов и накопить богатство, если он применит формулу успеха и заключит сделку с жизнью на своих собственных условиях.

Читайте эту книгу – и в один прекрасный момент тайная формула, о которой я говорю все время, сойдет со страниц книги и станет частью вашей жизни. Это произойдет даже раньше, чем вы ожидаете, – но только если ВЫ БУДЕТЕ ГОТОВЫ К ЭТОМУ. Вы сразу почувствуете, когда это случится. Я не знаю, в какой именно момент это случится с вами: откроется ли она вам уже в первой главе, а может быть, вы найдете ее лишь на последней странице. Но когда это произойдет, остановитесь и постарайтесь запомнить эту минуту как самую важную поворотную точку вашего жизненного пути.

Сейчас мы перейдем к главе «Введение», где рассказывается история моего очень близкого друга, который откровенно признался мне, что сам пережил этот мистический момент. Его финансовые достижения – лучшее свидетельство того, что он обнаружил тайну. Когда вы будете читать об истории его успеха (так же как и об историях других успешных людей), не забывайте, что в их жизни было достаточно проблем – серьезных проблем! Им приходилось

терпеть лишения и упорно трудиться для того, чтобы заработать себе на жизнь, но все они имели мужество поверить в мечту. Благодаря этому они не только достигли материального благополучия, но и обрели спокойствие духа, удовлетворенность и свободу.

Помните еще и о том, что эта книга имеет дело только с фактами, а не с беллетристикой. Ее цель заключается в том, чтобы дать миру знание вселенской важности, посредством которого каждый, кто ГОТОВ, может узнать не только, ЧТО НАДО СДЕЛАТЬ, но и КАК НАДО СДЕЛАТЬ, а также получить НЕОБХОДИМЫЙ ИМПУЛЬС ДЛЯ ПЕРВОГО ШАГА.

Перед тем как вы перейдете к следующей главе, я хочу в заключение дать вам одну идею, в которой содержится ключ к формуле успеха Эндрю Карнеги. Вот она: ВСЕ МИРОВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ, ВСЕ ЗНАМЕНИТЫЕ СОСТОЯНИЯ НАЧИНАЛИСЬ С ИДЕИ!

Итак, если вы готовы к восприятию секрета, значит, вы уже наполовину открыли его. И недалек тот миг, когда вторая его половина откроется вам сама.

Наполеон Хилл

➡ Успех приходит к тому, кто ДУМАЕТ ОБ УСПЕХЕ. Поражение приходит к тому, кто позволяет себе ДУМАТЬ О ПОРАЖЕНИИ.

Введение

Сила мысли

Человек, который «думал» свой путь

НА самом деле, мысли вещественны. Мысль – это «вещь», и весьма мощная «вещь», когда она замешена на определенной цели, упорстве и ЖГУЧЕМ ЖЕЛАНИИ претворить ее в богатство или другие материальные объекты. Эдвин С. Барнс убедился, насколько верно то, что люди действительно могут ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ. Это осознание пришло не вдруг, оно не было подобно мгновенному озарению. Оно наступало постепенно, начавшись с ЖГУЧЕГО ЖЕЛАНИЯ стать деловым партнером Томаса Альвы Эдисона. Одной из главных особенностей желания Барнса была определенность. Он хотел работать с Эдисоном, а не на него. Внимательно прочитайте описание того, как его желание превращалось в действительность, и вы лучше поймете, в чем суть тринадцати шагов, ведущих к успеху.

Когда это ЖЕЛАНИЕ, или импульс мысли, вспыхнуло в сознании Барнса, у него не было ничего, чтобы его осуществить. Два препятствия стояли на его пути. Во-первых, он не знал Эдисона, а во-вторых, не имел денег, чтобы купить себе билет на поезд до Оранжа, штат Нью-Джерси, где располагалась лаборатория мистера Эдисона. Этих двух препятствий большинству людей было бы достаточно, чтобы отказаться от этой затеи. Но желание Барнса вовсе не было прихотью. Чтобы добиться своей цели, он не остановился даже перед путешествием в Ист-Оранж в багажном вагоне.

Он вошел в лабораторию Эдисона, представился и заявил, что цель его приезда – войти в совместный бизнес с изобретателем. В личной беседе годы спустя Томас Эдисон так вспоминал о своей первой встрече с Барнсом: «Передо мной стоял человек, больше

всего напоминающий обычного бродягу, но в выражении его лица было нечто такое, от чего складывалось впечатление, будто он настроен добиться своего любыми путями. Многолетний опыт общения с людьми подсказывал мне, что если человек желает чего-то настолько сильно, что готов поставить на карту все свое будущее, он обязательно добьется победы. Я решил дать ему шанс, потому что видел: он настроен на успех. За годы нашего сотрудничества я неоднократно убеждался в том, что я в нем не ошибся».

То, что молодой Барнс сказал Эдисону, в этом случае значило не слишком много. Куда более важным было то, о чем он думал. Сам Эдисон говорил так: «Да, он не выглядел как человек, способный работать в лаборатории Эдисона. Конечно, это был минус. Но то, что он ДУМАЛ, будто способен на это, было безусловным плюсом». Если вы постигнете суть этих слов, то можете смело отложить эту книжку в сторону: секрет раскрыт и она вам больше не нужна.

Барнс не стал партнером Эдисона с первой же встречи. Он просто получил возможность работать в одном из офисов изобретателя, выполняя очень незначительную работу за весьма скромное вознаграждение. Эта работа мало что значила для Эдисона, но для Барнса она означала все, потому что это дало ему шанс показать «товар лицом» именно там, где его будущий партнер мог видеть это.

Шли месяцы. Однако не происходило ничего такого, что могло бы приблизить Барнса к желанной цели, к той цели, которую он считал ЦЕЛЬЮ СВОЕЙ ЖИЗНИ. Но все же кое-что происходило с сознанием Барнса. Его ЖЕЛАНИЕ стать деловым партнером Эдисона постоянно усиливалось. Психологи недаром утверждают: если человек к чему-то готов, это обязательно случится. Барнс был готов к тому, чтобы войти в совместный бизнес с Эдисоном. Мало того, он был НАСТРОЕН ОСТАВАТЬСЯ ГОТОВЫМ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ ПОЛУЧИТ ТО, ЧТО ХОЧЕТ. Он не говорил себе: «Какой прок от всего этого? Лучше мне оставить эту затею и найти себе другую, более высокооплачиваемую работу». Нет, он говорил себе: «Я приехал сюда, чтобы стать партнером самого Эдисона, и я во что бы то ни

стало добыть своего, если даже мне понадобится потратить на это весь остаток своей жизни». Он думал именно так! Подумайте, какие необычные истории могли бы поведать нам люди – те, кто поставил себе ОПРЕДЕЛЕННУЮ ЦЕЛЬ, кто питал свое ЖЕЛАНИЕ до тех пор, пока это не стало навязчивой идеей. Возможно, молодой Барнс тогда не задумывался о таких вещах, но его «бульдोजья хватка», его упорство и решимость, когда он поставил на кон все ради своего единственного ЖЕЛАНИЯ, определили его судьбу, и в конце концов он получил ту возможность, которую искал.

Это, однако, случилось совсем не так, как того ожидал Барнс. Кстати говоря, подобный поворот – одна из уловок возможности. Дело в том, что удача «имеет хитрую привычку пробираться черным ходом»; частенько она приходит под маской неудачи или временного поражения. Вот вам и одна из причин того, почему многие не в состоянии разглядеть свой шанс. Томас Эдисон только что усовершенствовал новое устройство, ставшее известным как «диктофон Эдисона» (позже – эдифон). Отдел продаж не разделял его энтузиазма. Менеджеры полагали, что вряд ли удастся выгодно продать подобный аппарат. Барнс же, наоборот, ухватился за возможность, которая скрывалась в неказистой машинке, не интересующей никого, кроме Барнса и самого изобретателя. Барнс знал, что может продать «диктофон Эдисона». Он предложил свои услуги изобретателю и получил согласие. И Барнс действительно продал эдифон. Причем продал его настолько успешно, что Эдисон подписал с ним контракт, согласно которому Барнс получал право продавать это устройство по всей стране. Именно с этой сделки и пошло известное выражение «изобретенный Эдисоном и установленный Барнсом». Их деловой союз был успешным в течение более трех десятков лет. Барнс в конце концов получил то, чего так страстно желал, – и богатство, и положение в обществе. Но все же он не просто добился успеха. Он сделал кое-что гораздо большее. Барнс доказал, что каждый человек на самом деле способен думать и богатеть.

Честно говоря, я не имею никакого понятия о том, сколько денег принесло Барнсу его ЖЕЛАНИЕ. Возможно, два или три миллиона долларов. Эта цифра на самом деле не так важна по сравнению с тем знанием, которое открылось ему. А именно: неуловимый импульс мысли может стать своим материальным «двойником». Барнс буквально «надумал» себе партнерство с великим Эдисоном! Он думал только об этом, и ни о чем больше. Весь его «стартовый капитал» состоял из ЗНАНИЯ, ЧЕГО ОН ХОЧЕТ, И РЕШИМОСТИ СТОЯТЬ НА СВОЕМ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ ПОЛУЧИТ ЖЕЛАЕМОЕ. У него не было ни цента. Он не окончил даже среднюю школу. Он не имел твердого положения в обществе, не говоря уже о каком-то влиянии. Но у него были инициатива, вера и желание победить во что бы то ни стало. Все эти качества и стали той невидимой силой, с помощью которой он сделал себя «человеком номер один» в партнерстве с самым великим изобретателем из всех когда-либо живших.

В трех шагах от сокровища

Теперь позвольте мне обратить ваш взор на прямо противоположную ситуацию и рассказать историю человека, у которого было и богатство, и положение; но он потерял все – потому что остановился в трех шагах от цели, к которой шел всю жизнь. Одна из самых распространенных причин поражения – отказ от дальнейших поисков, когда человека постигает временная неудача. Каждый из нас совершал подобную ошибку.

В дни «золотой лихорадки» дядю Р. У. Дерби, как и тысячи людей, захватила идея быстрого обогащения, и он поехал на Запад, чтобы НАЙТИ ЗОЛОТО И РАЗБОГАТЕТЬ. Он даже не задумывался над тем, что под землей на самом деле гораздо меньше золота, чем в байках старателей. Он застолбил участок и стал день и ночь работать киркой. Он был настроен решительно: страсть к золоту питала его упорство. И вот после нескольких недель изнурительного труда он был вознагражден открытием сверкающей руды. Но чтобы поднять

ее на поверхность, ему нужна была техника. Дядя спокойно закрыл шахту и отправился домой в Уильямсбург, штат Мэриленд. Он рассказал о своем открытии родственникам и соседям по скважине. Вместе им удалось собрать необходимую сумму для покупки машин; после чего дядя и Дерби вернулись к месторождению. И вот первый грузовик с рудой отправлен к плавильщику, сделан анализ породы; результат был ошеломляющим: дядя открыл самое богатое месторождение в Колорадо! Еще несколько таких грузовиков – и он не только покроет убытки, он станет богатым человеком! Дядя с остервенением принялся копать дальше. Однако вскоре выяснилось, что золотая жила... исчезла. Они «дошли до конца радуги, но горшочка с золотом там больше не было». Они продолжали рыть, отчаянно пытаясь найти жилу вновь; все было тщетно. В конце концов шахту решено было бросить.

Дядя и Дерби продали технику скупщику подержанных машин за несколько сотен долларов и взяли билеты до Уильямсбурга. Большинство тех, кто скупает подержанную технику, мало интересуются делами своих клиентов. Большинство – но только не тот, которому продали свои машины дядя и Дерби. Скупщик позвонил знакомому геологу и попросил его сделать кое-какие расчеты. Геолог изучил месторождение и заключил, что владельцы участка не могли найти золото потому, что ничего не знали о существовании так называемых ложных жил. Расчеты показали, что золото появится вновь – В ТРЕХ ФУТАХ ОТ ТОГО МЕСТА, ГДЕ ДЕРБИ И ДЯДЯ ПРЕКРАТИЛИ БУРИТЬ! И действительно, жила находилась именно там.

На этом месторождении скупщик машин заработал миллионы долларов, потому что был достаточно умен для того, чтобы проконсультироваться со специалистом, перед тем как отказаться от возможности. Заметьте: ему не пришлось за это платить – все вложения (труд, покупка техники) были сделаны другим человеком. Р. У. Дерби, которому пришлось занимать на это деньги у родственников и соседей, был тогда очень молод; когда же он

выплатил последний доллар своего долга – был уже зрелым человеком. Впрочем, Дерби удалось многократно возместить свою потерю – когда он сделал открытие, что ЖЕЛАНИЕ может быть «превращено в золото». Это осознание пришло к нему, когда он занялся услугами страхования жизни. Дерби извлек урок из печальной истории своей юности, когда он ОСТАНОВИЛСЯ в трех шагах от сокровища. На своем новом поприще он добился успеха, просто говоря себе: «Когда-то я бросил все в трех шагах от золота, но теперь никто не заставит меня остановиться только потому, что люди отказываются покупать мою страховку».

В свое время в бизнес Дерби входило меньше чем полсотни людей – но эти люди продали страховых полисов более чем на миллион долларов! Так Дерби ДУМАЛ И БОГАТЕЛ год от года. Своим успехом в страховом бизнесе он был обязан своему поражению в золотодобыче.

Как вы могли понять из этой истории, прежде чем успех войдет в чью-то жизнь, человеку, возможно, придется испытать горькое разочарование, связанное с временным поражением. Когда нас постигает неудача, самое простое и логичное, что можно сделать, – это БРОСИТЬ ВСЕ. И большинство людей именно так и поступают. Более 500 самых успешных американцев признались мне, что свои самые большие победы они одерживали после одной или нескольких неудач. Фортуна – хитрая штука. Требуются большая проницательность и мужество, чтобы не отступить от своего тогда, когда удача так близка, что стоит лишь протянуть руку.

Наставление в упорстве стоимостью в 50 центов

Вскоре после того, как мистер Дерби получил «ученую степень» в «университете ударов судьбы», выучив урок, преподанный ему в дни «золотой лихорадки», с ним произошел случай, который убедил его в том, что *нет* не обязательно значит *нет*. Это случилось в один прекрасный день, когда он вместе с дядей на старенькой мельнице молот пшеницу. Дядя управлял большой фермой, которую сдавал в

аренду нескольким чернокожим фермерам. Дверь мельницы была открыта, и дочка одного из испольщиков вошла и встала возле двери. Дядя, увидевший ребенка, грубо крикнул ей: «Что тебе надо?» Девочка кротко ответила, что мать послала ее сюда, чтобы она взяла у дяди пятьдесят центов. «Я не дам тебе ничего, – ответил дядя. – Убирайся». Девочка ответила: «Хорошо, сэр» – *и не сдвинулась с места*. Дядя продолжил свою работу, не замечая ребенка; некоторое время спустя он поднял глаза и увидел, что девочка все еще стоит там. «Я же сказал тебе – убирайся! – гаркнул он. – Уходи, или я вышвырну тебя отсюда!» Девочка снова ответила: «Да, сэр» – *и снова осталась стоять*. Тогда дядя поставил мешок с зерном, которое он только что собирался засыпать в бункер, поднял бочарную доску и двинулся на девочку со страшным выражением лица. У Дерби перехватило дыхание. Зная дядин нрав, он понимал: если девочка не убежит прямо сейчас, ей не поздоровится. В те дни было неслыханной наглостью, чтобы дети, особенно из бедных семей, так вызываясь вели себя. Когда дядя вплотную приблизился к девочке, она быстро шагнула вперед, храбро посмотрела в дядины глаза и заверещала на самой высокой ноте: «МОЕЙ МАМЕ ОЧЕНЬ НУЖНЫ ЭТИ ПЯТЬДЕСЯТ ЦЕНТОВ!» Дядя остановился и где-то с минуту внимательно рассматривал ее. Затем он медленно положил доску на пол, нашарил в кармане полдоллара и отдал монету ребенку. Девочка с достоинством взяла деньги и не спеша отправилась восвояси, даже не взглянув на человека, *которого она только что победила*. После ее ухода дядя устало опустил на ящик у окна и долго смотрел в небо. Лицо его выражало страх и благоговение: это было самое странное поражение в его жизни.

Однако и самому Дерби было над чем поразмыслить. Ему никогда не приходилось видеть, как черный ребенок сознательно справился с белым взрослым. Как ей удалось это? И что произошло с дядей в тот момент? Куда делась вся его свирепость и почему он стал кротким, словно ягненок? Какое странное волшебство помогло этому ребенку сделаться господином своего хозяина? Эти и тому

подобные вопросы один за другим вспыхивали в голове Дерби, но ответы на них он получил лишь много лет спустя, когда поведал мне эту историю. По странному совпадению он рассказывал мне об этом на том же самом месте, где все это случилось, – в здании старой мельницы на ферме своего дяди. Странно также и то, что я почти четверть века посвятил исследованию феномена, который позволил нищему ребенку победить человека, который для семьи ее отца был высшей властью.

Мы сидели в старой, обшарпанной мельнице. Дерби, закончив свой рассказ, спросил меня: «Что вы думаете обо всем этом? Что за власть была дана той девочке, если она так легко одолела дядю?»

Исчерпывающий ответ на его вопросы содержится в принципах успеха, о которых пойдет речь в этой книге. Я опишу его во всех деталях и дам подробные инструкции по овладению той самой силой, которую случайно открыл в себе маленький черный ребенок. Держите свой разум открытым, и вам станет ясна природа явления, которое дало ребенку власть над дядей Дерби. О нем говорится уже в следующей главе – и, быть может, вы заметите это. В любом случае, читая эту книгу, вы обязательно отыщете средство, которое однажды вызовет ТОТ ЖЕ САМЫЙ эффект безграничного могущества. Озарение может наступить при чтении первой главы, в середине или в конце книги. Оно может принять любую форму; возможно, это будет одна-единственная гениальная идея, которая станет для вас универсальным ключом к успеху. Быть может, это представится вам в самых общих очертаниях или в виде четко сформулированной, определенной цели. Вы будете вспоминать события своей собственной жизни и оценивать их по-новому. Поражения и победы, неудачи и случаи невероятного везения – из всего этого вы сможете извлечь ценный урок и вывести свою формулу успеха. После того как я объяснил мистеру Дерби феномен волшебной власти, которую неосознанно использовал тот черный ребенок, он сообщил мне, что все 30 лет своей работы страховым агентом невольно обращался к тому событию на мельнице и думает,

что своим успехом во многом обязан уроку, который преподала ему та маленькая негритянская девочка.

«Каждый раз, – признавался Дерби, – когда я оказывался перед перспективой остаться без контракта, я видел перед собой ее большие сверкающие глаза, которые с вызовом глядели на дядю, и говорил себе: “МНЕ ОЧЕНЬ НУЖНО ПРОДАТЬ ЭТУ СТРАХОВКУ”. И вот что я скажу вам: самые блестящие сделки я заключал после того, как получал ОТКАЗ». Также он вспоминал свою ошибку молодости, когда бросил все в трех шагах от золотой жилы. По его словам, тот опыт был скрытым благословением. Это научило его не оставлять попыток добиться своего, какие бы трудности перед ним ни стояли. «Я понял, что должен был пережить то поражение, – говорил он. – Без этого урока я бы вряд ли преуспел хоть в чем-нибудь».

Эта история была прочитана тысячами мужчин и женщин, которые делают карьеру в страховом бизнесе. Без сомнения, еще столько же прочитают ее. Им всем я желаю помнить о двух самых важных уроках мистера Дерби и о том, что эти два случая позволили ему довести общую сумму сделок до миллиона долларов в год – невероятной цифры по тем временам.

Жизнь – очень странная и непредсказуемая штука. Причины всех наших взлетов и поражений коренятся в самых тривиальных вещах. Как вы видели из истории мистера Дерби, два случая, произошедшие с ним в разное время, в общем-то, не были чем-то экстраординарным. Но в них скрывался ключ к его судьбе, поэтому они так много значили для него. Он сумел воспользоваться этими драматическими событиями и *сделать из случившегося правильные выводы*. Но что делать человеку, который не имеет времени или способностей для того, чтобы анализировать каждую неудачу в поисках формулы успеха? Где тот университет, в котором обучают искусству превращать поражение в возможность? Чтобы ответить на эти важнейшие вопросы, я и написал настоящую книгу. Вы найдете ответ в 13 шагах, или принципах успеха, но помните, что каждый человек должен отыскать его сам. Вспоминайте, обдумывайте,

анализируйте свой собственный опыт, и в конце концов у вас появится идея, которая совместно с чтением этой книжки приведет вас на путь успеха. Эта идея звучит так: *каждый должен добиться поставленной цели*. Принципы, изложенные в этой книге, являются своеобразной квинтэссенцией всех известных средств для достижения богатства и процветания.

Прежде чем перейти к описанию этих принципов, я думаю, что вы имеете право кое-что знать: КОГДА ДЕНЬГИ НАЧИНАЮТ ПРИХОДИТЬ, ЭТО ПРОИСХОДИТ ТАК БЫСТРО И В ТАКИХ БОЛЬШИХ КОЛИЧЕСТВАХ, ЧТО ЛЮДИ ЗАДАЮТСЯ ВОПРОСОМ: ГДЕ ЖЕ ВСЕ ЭТО БЫЛО РАНЬШЕ? Это – факт, особенно поразительный на фоне весьма распространенного мнения, что богатство дается только тем, кто трудится упорно и долго. Когда вы начнете ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ, то заметите, что благосостояние начинается со стремления к определенной цели. Вы можете занимать самую незначительную должность или и вовсе быть безработным, но если вы будете твердо стремиться к своей цели, то обязательно привлечете богатство. Это значит, что вам нужно всего лишь узнать, как настроиться нужным образом. Двадцать пять лет я посвятил исследованию судеб тысяч людей, потому что мне, так же как и вам, очень хотелось узнать, «как богачи сделали свои состояния». Без этого многолетнего исследования моя книга не была бы написана.

Я хочу обратить ваше внимание на один очень существенный факт: когда Франклин Делано Рузвельт стал президентом, Великая депрессия, начавшаяся в 1929 году, приблизилась к своему апогею. Казалось, еще немного – и мир погрузится в руины, из которых не восстанет уже никогда. И вдруг кризис стал уходить в небытие. Если вы были когда-нибудь в театре, то знаете, как постепенно в нем загораются люстры: темнота превращается в свет прежде, чем вы успеете это заметить. Точно так же – постепенно и незаметно – исчезает страх в умах людей, и тьма опасений превращается в *свет веры*.

Как только вы овладеете основными принципами успеха и начнете следовать нашей «волшебной формуле», то заметите, что перемены коснулись не только вашего финансового положения (которое начало улучшаться день ото дня). За что бы вы ни взялись, все будет работать на ваше благосостояние – даже то, что не имеет никакого отношения к выгоде. Думаете, это невозможно? Напрасно. Одна из самых трагических ошибок человечества – дружба со словом «невозможно». Людям известны все законы, согласно которым что-то не будет работать. Им известны все вещи, которые НЕВОЗМОЖНО сделать. Эта книга написана для тех, кто ищет закон, согласно которому ВСЕ ВОЗМОЖНО. Эта книга для тех, кто способен всю жизнь подчинить именно этому закону. Много лет назад я купил замечательный словарь. И первое, что я сделал, открыв его, – аккуратно удалил страничку со словом «невозможно». Это кажется глупым? Тем не менее я считаю, что и вам стоит сделать то же самое.

➡ **Удача приходит к тому, кто ДУМАЕТ ОБ УСПЕХЕ. Поражение приходит к тому, кто позволяет себе ДУМАТЬ О ПОРАЖЕНИИ.**

Цель этой книги – помочь всем, кто ищет формулу процветания, перейти от МЫСЛЕЙ О ПОРАЖЕНИИ к МЫСЛЯМ ОБ УСПЕХЕ.

Другая слабость, свойственная слишком многим людям, – привычка мерить все и вся в рамках своего собственного опыта и своих собственных представлений. Я знаю, что есть люди, которые, читая эту книгу, уверяют себя в том, что никто не может просто ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ. Дело в том, что они не способны мыслить понятиями богатства, оттого что привыкли к тому, что их ум погружен в размышления о бедности, страданиях, отказах и поражениях. Эти неудачники напоминают мне одного видного выходца из Азии, который приехал сюда, чтобы получить настоящее американское образование. Он стал посещать лекции в Чикагском университете. Однажды Уильям Райнер Харпер, президент университета, встретил этого молодого человека возле одного из

корпусов студенческого городка и спросил, что, по его мнению, является отличительной особенностью американцев. Студент воскликнул: «Ваши глаза!» То же самое и белый человек скажет об азиатах.

Мы не доверяем (или, по крайней мере, считаем необычным) тому, что выходит за рамки наших собственных представлений. Мы по-дурацки полагаем, что наши собственные правила и ограничения и есть та самая норма, которой должны следовать все окружающие люди. Без сомнения, взгляды другого человека могут показаться «особенными», ПОТОМУ ЧТО ОНИ НЕ ПОХОЖИ НА НАШ СОБСТВЕННЫЙ ВЗГЛЯД.

Миллионы людей смотрят на достижения очень успешных предпринимателей вроде Генри Форда и завидуют их везению или гениальным способностям – тому, что по мнению большинства, и позволило всем этим людям получить богатство. И лишь один человек из ста тысяч знает истинную причину их благосостояния. Знает, но молчит, потому что причина эта настолько проста, что о ней как-то неловко даже говорить. Я расскажу вам один случай, который приоткроет завесу этой «великой тайны».

Однажды Генри Форду пришла в голову идея запустить в производство автомобильный двигатель, который сейчас известен всем под литерой V-8 и который явился самым успешным изобретением в истории автомобильной промышленности Америки. Форд хотел построить двигатель с восемью цилиндрами в одном блоке и отдал своим инженерам распоряжение приступить к разработке проекта. Идея была изложена на бумаге, но инженеры, изучив ее, сделали заключение, что поместить восемь цилиндров в один блок нельзя.

Форд сказал: «Сделайте это любым способом». Они ответили: «Это невозможно!» Тогда Форд поставил их перед выбором: или они сконструируют этот двигатель, или он их уволит. И инженеры начали искать возможность реализовать идею Форда. У них просто не было иного выхода: в противном случае они бы просто остались без

работы. Прошло шесть месяцев; проект не сдвинулся с мертвой точки. Прошло еще шесть месяцев, но и они не принесли никакого результата. Инженеры перепробовали все пути, но ни один из них не приблизил их к желаемой цели: невозможно! По истечении года Форд снова встретился со своими инженерами, и они сообщили ему, что не нашли способа для воплощения его идеи. «Невозможно!» – снова сказали они. «Работайте, – приказал Форд. – Я хочу получить этот двигатель, и я его получу». И они продолжили поиски – до тех пор, пока, будто по мановению волшебной палочки, секрет не был обнаружен. РЕШИМОСТЬ Форда победила опять! Быть может, я не совсем верно пересказал эту историю, но смысл ее именно таков. Теперь если вы способны ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ, то знаете, почему Форд сумел нажать свои миллионы. Секрет прост, и он вполне доступен каждому, включая и вас. Генри Форд добился успеха, потому что знал и применял принципы успеха. Один из этих принципов – ЗНАТЬ, ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ. Вы все время должны помнить об истории, которую я вам только что рассказал, потому что в ней скрыта тайная формула любого достижения. Если вы будете следовать принципам, которые сделали Форда богачом, то в конце концов ваши собственные достижения сравняются с достижениями Форда и многих великих предпринимателей.

Вы – властелин своей судьбы, вы – капитан своей души

Когда поэт Уильям Эрнест Хенли написал пророческие строки: «Я – властелин моей судьбы, я – капитан моей души»^[89], он хотел донести до нас ту мысль, что мы все являемся властелинами собственных судеб и капитанами наших душ, потому что у нас есть власть управлять своими мыслями. Он хотел сказать нам, что Вселенная, в которой совершает свой путь наша маленькая планета, является самостоятельной формой энергии. И эта энергия приспособляется к природе тех мыслей, которые мы держим в головах. Мы действительно МОЖЕМ ВЛИЯТЬ на происходящие вокруг нас физические процессы и претворять наши мысли в

материю. Если поэт открыл нам эту космическую тайну, то мы должны знать, КАК ПОЛУЧАЕТСЯ то, что мы – властелины своих судеб, капитаны своих душ. Эти слова означают, что энергия, которой наполнена Вселенная, одинаково подвластна как разрушительным, так и созидательным мыслям. И потому все наши мысли о бедности и страданиях на самом деле будут притягивать бедность и страдание, а мысли об успехе и богатстве принесут нам и успех, и богатство. Уильям Хенли пророчески указал нам, что наши способности, таланты и возможности напрямую зависят от тех мыслей, которые царят у нас в головах. Наши мысли являются сильнейшими магнитами, которые притягивают к себе людей, обстоятельства, силу, деньги, – все, чем занято наше сознание. Это великая тайна, объяснить которую не может никто; но тот, кто будет следовать этому вселенскому закону, слепит из своей жизни все, что захочет. И прежде чем мы сможем скопить богатство, мы должны «намагнитить» свой ум мыслями о богатстве, а эти мысли никогда не придут без ЖЕЛАНИЯ. Мы должны сознательно ЖЕЛАТЬ богатства, и тогда это ЖЕЛАНИЕ заставит нас рождать идеи и строить планы относительно того, как получить то, что мы хотим. Видите, как много стоит за одной-единственной поэтической строчкой? Хенли не был философом, чтобы пускаться в пространные рассуждения о судьбе и жизни, но он гениально сумел заключить эту великую истину в одну строку. Тем самым он дал нам возможность самостоятельно открыть все грани этой универсальной истины.

Теперь мы почти готовы исследовать первый из тринадцати шагов к богатству, которые лежат в основе философии «Думай и богатей!». Отбросьте сомнения и предубеждения и запомните, что принципы, о которых вы узнаете из этой книги, не являются изобретением какого-то одного человека. Они были выведены из историй более чем 500 человек, сумевших заработать многомиллионные состояния. Большинство этих людей начинали свой путь к успеху с нищеты, без образования, без связей. Но они использовали принципы успеха – и благодаря этому достигли всего, что может дать человеку жизнь.

Применяя эти принципы, вы тоже сможете добиться любой цели. Вы будете удивлены, с какой легкостью и быстротой богатство будет приходить к вам.

Но прежде чем вы перейдете к первому шагу, которому посвящена следующая глава, я хочу сказать вам еще кое-что. Вы должны знать, что в ней содержится полная информация, которая могла бы так же легко изменить ваше финансовое положение, как это было с теми двумя людьми, о которых пойдет речь в этой главе. Я знаю этих людей очень близко, поэтому целиком и полностью отвечаю за достоверность описанных фактов. Один из них был моим лучшим другом более чем четверть века. Другой – мой собственный сын. Эти два таких разных человека добились необычайных высот. Своим успехом они (по их собственному признанию) обязаны принципу, изложенному в следующей главе.

Много лет назад я читал курс в Салемском колледже в Западной Вирджинии. В своих лекциях я в основном опирался именно на этот принцип, и один из моих студентов настолько проникся им, что это стало частью его мировоззрения. Тот молодой человек сделал выдающуюся карьеру, и теперь он является членом Конгресса и важной фигурой в национальном правительстве. Незадолго до того, как отправить рукопись этой книги издателю, я получил письмо от того молодого человека, а ныне – американского сенатора. В этом письме он так ясно и точно выразил свое мнение относительно принципа, которому посвящена следующая глава, что мне захотелось включить в свою книгу текст этого письма. Я считаю, что оно даст вам хорошую почву для размышлений относительно вашего будущего. И пусть это письмо станет своеобразным предисловием к следующей главе.

Дорогой Наполеон!

Служа обществу в качестве члена Конгресса, я сталкиваюсь с множеством людских проблем. Я пишу вам, чтобы рассказать о той идее, которая пришла мне в голову. Мне кажется, она может реально

помочь тысячам мужчин и женщин. Я заранее прошу прощения за то, что мое предложение потребует от вас нескольких лет напряженного труда и немалой ответственности, но я знаю, что больше всего на свете вы любите помогать людям и подобное занятие приносит вам не только напряжение, но и удовольствие. Я был студентом, когда вы начали читать курс в Салемском колледже. В своих лекциях вы рассказывали нам об одном принципе, используя который я смог стать конгрессменом и теперь могу служить людям на государственном уровне. Я считаю, что своими настоящими (и будущими) успехами я в очень большой мере обязан именно тому принципу. Мое предложение таково: вы должны включить в свою книгу основные идеи и тезисы того курса, который читали нам в Салеме. Таким образом вы дадите всем гражданам Америки шанс применить эти принципы в собственной жизни и доказать, что именно американцы являются самой богатой нацией на земле. Ваши занятия мне помнятся так ярко, словно это было вчера. Я помню тот изумительный рассказ о Генри Форде, который, не имея ни денег, ни влиятельных друзей, ни даже среднего образования, достиг всех возможных жизненных высот. Когда вы закончили этот рассказ, я решил, что сделаю все для того, чтобы хоть сколько-нибудь приблизиться к этому великому человеку. И неважно, какие трудности будут стоять на моем пути: я своего добьюсь! Ежегодно тысячи молодых людей оканчивают школы и колледжи. Каждый из них нуждается в такой же мощной и эффективной поддержке, какую я получил от вас. Каждый хочет знать, где находится ключ к их собственной судьбе. Вы можете дать им этот ключ – точно так же, как вы дали его многим людям, в том числе и мне. Было бы замечательно, если бы вы смогли включить в свою книгу одну из ваших Аналитических Карт Личности, чтобы каждый читатель имел представление о том, как нужно анализировать все, что происходит в жизни с человеком. Я помню, как благодаря этим картам я точно узнал, где находится путь к успеху и что стоит на этом пути. Вы окажете огромную услугу своим читателям, если

познакомите их с полной, лишенной предубеждений картиной их ошибок и достоинств и научите видеть разницу между успехом и поражением. Да, это была бы поистине бесценная услуга! Миллионы людей во всем мире сталкиваются с проблемой выбора пути, и – я говорю это, исходя из личного опыта, – каждый из них был бы счастлив получить ваше наставление. Вам, конечно же, хорошо известны трудности, которые испытывают люди, оказавшиеся перед необходимостью начинать все сначала. Многие из них уже немолоды, большая часть их жизни позади – и это только усугубляет проблему. Тысячи людей в сегодняшней Америке жаждут узнать, как можно претворить идею в деньги. Тысячи людей жаждут узнать, как, не имея начального капитала, сделать карьеру и заработать состояние. Если есть в мире человек, который способен помочь всем этим людям, то этот человек – вы. Надеюсь, вы подарите мне один из авторских экземпляров этой книги с вашей дарственной надписью.

С наилучшими пожеланиями, искренне ваш Дженнингс Рэндольф

То огромное чувство, которое испытал сенатор Дженнингс Рэндольф в начале своего пути, было первым осознанием колоссальной мощи ЖЕЛАНИЯ, которое и есть Первый шаг к Богатству.

Глава 1

Желание

Отправная точка к заветной цели *Первый шаг к Богатству*

Когда ЭДВИН С. БАРНС вышел из багажного вагона в Оранже, он, возможно, выглядел как бродяга, но думал как король! Когда он шел от железнодорожной станции к офису Томаса Эдисона, его сознание целиком было поглощено предстоящей встречей. Он видел себя стоящим перед великим изобретателем и слышал, как предлагает Эдисону сотрудничество. За этими словами стояла просьба – нет! – требование: дать ему шанс РЕАЛИЗОВАТЬ ГЛАВНУЮ ЦЕЛЬ ЕГО ЖИЗНИ, ИСПОЛНИТЬ ЖЕЛАНИЕ стать деловым партнером великого Эдисона.

Желание Барнса не было смутной надеждой или мимолетной прихотью. Это было жгучее, пульсирующее ЖЕЛАНИЕ, которое затмевало все. И это желание было ясно и ОПРЕДЕЛЕННО.

Оно не было сиюминутным; оно появилось задолго до того момента, как Барнс собрался ехать к Эдисону. Оно вызревало в Барнсе в течение очень долгого времени. Вначале, когда мысль об этом пришла ему в голову, она, возможно, и напоминала блажь, но когда молодой человек предстал перед Эдисоном, это уже не было просто желанием. Несколько лет спустя Эдвин К. Барнс снова стоял перед Эдисоном в том же самом кабинете, где впервые увидел изобретателя. Но на сей раз его ЖЕЛАНИЕ уже стало действительностью. Теперь он был настоящим деловым партнером Эдисона. МЕЧТА, которая была ГЛАВНОЙ ЦЕЛЬЮ ЕГО ЖИЗНИ, стала реальностью.

Люди, которые слышали о Барнсе в дни его славы и богатства, завидовали, считая его просто везунчиком. Но они завидовали лишь

потому, что узнали о нем уже в дни его триумфа. Они не имели никакого представления о его незавидном прошлом, а потому не потрудились даже попытаться понять, в чем причина успеха.

Барнс преуспел, потому что поставил себе определенную цель и сосредоточил на ней всю свою волю, все силы, все стремления и мысли. Он не стал партнером Эдисона в день своего прибытия в Оранж. Он был счастлив получить самую простую, самую незначительную работу в фирме великого изобретателя – потому что это давало ему возможность сделать хотя бы маленький шагок навстречу его мечте. Прошло пять лет, прежде чем Барнсу улыбнулась удача и он получил шанс, ради которого трясся в багажном вагоне.

В течение всех этих пяти лет ему не блеснул даже маленький лучик надежды; ничто не говорило о том, что его ЖЕЛАНИЕ когда-либо может сбыться. Никто, кроме него, не думал, что он способен на что-то большее, чем быть маленьким винтиком в огромном механизме империи Эдисона. Но в своих собственных глазах ОН БЫЛ ПАРТНЕРОМ ЭДИСОНА ВСЕ ВРЕМЯ, начиная с того самого дня, когда изобретатель сказал ему «оставайтесь и работайте».

Мне кажется, вся эта история является замечательной иллюстрацией к тому, какую власть над судьбой имеет человек, который ЗНАЕТ, ЧЕГО ОН ХОЧЕТ. Барнс достиг своей цели, потому что он хотел быть деловым партнером Томаса Эдисона больше, чем чего-либо еще. Он держал в голове план достижения цели и четко следовал ему. Он СЖЕГ ВСЕ МОСТЫ ПОЗАДИ СЕБЯ. Он подпитывал свое ЖЕЛАНИЕ, пока оно не стало манией, навязчивой идеей – и наконец, свершившимся фактом. Когда он трясся в багажном вагоне по дороге в Оранж, он не говорил себе: «Я просто попытаюсь попросить Эдисона дать мне какую-нибудь работу». Он твердил: «Я увижу Эдисона и поставлю его в известность, что приехал для того, чтобы создать с ним совместное предприятие». Барнс не утешал себя мыслью, что если ничего не получится, то он сможет найти какую-нибудь другую работу. Он был убежден: какую бы работу ни

предложил ему Эдисон, в конце концов они станут равноправными партнерами. Он не искал путей для отступления и не готовил запасных вариантов – на тот случай, если Эдисон не согласится взять его к себе. Он был уверен в том, что в мире есть всего лишь ОДНА вещь, которую хочет заполучить, – это совместное предприятие с великим изобретателем Томасом А. Эдисоном. Барнс сказал себе: «Я сжигаю все мосты позади себя и готов потратить ВЕСЬ ОСТАТОК СВОЕЙ ЖИЗНИ, чтобы получить то, что я хочу». С таким настроением у Барнса просто не было дороги назад. Он должен был или победить, или погибнуть. Вот и весь секрет его успеха!

Когда я думаю о Барнсе, мне вспоминается одна история, случившаяся в глубокой древности. Некий полководец оказался перед необходимостью принятия решения, но такого, которое гарантировало бы успех в предстоящем сражении. От этой битвы зависел исход войны, и проиграть ее было никак нельзя. Ситуацию осложняло то, что на стороне противника стояла армия, вдвое превышающая его собственную. Тогда полководец сделал следующее. Он приказал своим солдатам погрузиться на корабли и после заката переправил всю армию на противоположный берег, где находился стан противника. Затем он велел собрать все суда в одном месте и поджечь. Когда огонь охватил их, военачальник обратился к своей армии со словами: «У нас больше нет кораблей: их поглотил огонь. Это значит: если мы проиграем, то не уйдем отсюда живыми, потому что нам не на чем отступить. Победа или смерть – другого выбора у нас нет». Они победили.

Тот, кто хочет уметь побеждать, должен научиться сжигать свои корабли и отрезать все пути к отступлению. Только таким образом можно достичь того состояния, которое называется ВОЛЕЙ К ПОБЕДЕ. Теперь вам должно быть понятно, о каком ЖЕЛАНИИ идет речь – о том, что сродни инстинкту выживания. Именно такое ЖЕЛАНИЕ и есть основа любого успеха.

Наутро после Великого чикагского пожара несколько десятков коммерсантов стояли на Стейт-стрит и в оцепенении смотрели на дымящиеся останки принадлежавших им складов. Они потеряли все. Им предстояло нелегкое решение: попробовать восстановить эти склады и возобновить торговлю в Чикаго или перенести свой бизнес в другие города с более благополучной экономической обстановкой. Посовещавшись, они решили уехать – все, кроме одного. Коммерсант, который решил остаться, показал рукой на остатки своего склада и сказал им: «Господа, на этом же самом месте я построю самый большой в мире склад, и сколько бы раз он ни сгорал, я буду восстанавливать его заново».

Это произошло в 1871 году. Склад был построен, и он действительно стал крупнейшим торговым складом в мире. Но помимо этого он стал великим памятником тому душевному настрою, которое мы называем ЖЕЛАНИЕМ. Для Маршала Филда (именно так звали того коммерсанта) не было ничего проще, чем уехать, как это сделали все его коллеги. Когда их настигла неудача и казалось, что в Чикаго у них больше нет будущего, они поступили самым простым и логичным образом.

Я думаю, вам совершенно ясно, что отличало Маршала Филда от других торговцев: то же самое, что отличало Эдвина К. Барнса от тысяч других молодых людей, работавших в корпорации Эдисона. То, что отличает практически всех преуспевающих людей от тех, кого мы называем неудачниками. Каждый ребенок, достигая возраста, когда он начинает понимать, как много возможностей и удовольствий могут дать деньги, начинает мечтать о богатстве. Но мечты сами по себе не приносят денег. Лишь мечта, которая стала навязчивой идеей, иными словами, которая стала ЖЕЛАНИЕМ, может воплотиться в жизнь. ЖЕЛАТЬ означает держать в уме определенную цель, планировать действия по ее достижению и стоять на своем до тех пор, пока ЖЕЛАНИЕ не станет РЕАЛЬНОСТЬЮ.

Метод, при помощи которого ЖЕЛАНИЕ богатства может быть превращено в свой финансовый эквивалент, состоит из шести практических шагов. Они достаточно просты и доступны каждому.

Первое. Определите для себя точную сумму денег, которую вы бы хотели иметь. Недостаточно просто сказать себе: «Я хочу много денег». Деньги любят счет – и это не слова, а реальность. Вы должны знать точную цифру, вплоть до цента. (Для этого есть психологическая причина, о которой я расскажу вам в следующей главе.)

Второе. Решите для себя, какую цену (время, труд и т. д.) вы готовы заплатить за ту сумму денег, которую хотите иметь. (Помните: нет такой вещи, как «кое-что неизвестно для чего».)

Третье. Определите сроки с точностью до одного дня. Сколько времени вы даете себе на то, чтобы заработать желаемое количество денег?

Четвертое. Составьте четкий план по достижению своей цели и, как только будете готовы, начинайте выполнять его шаг за шагом.

Пятое. Все вышеизложенные пункты должны быть выражены одной фразой, записанной на бумаге. В этой фразе должно быть:

- 1) цифра – количество денег, которое вы хотите иметь;
- 2) срок, который вы даете себе для их получения;
- 3) план, благодаря которому вы намереваетесь достичь этого.

Шестое. Прочитывайте эту фразу вслух дважды в день: когда встаете с постели утром и когда ложитесь спать вечером. ЧИТАЯ, ВЫ ДОЛЖНЫ ПРЕДСТАВЛЯТЬ, ЧУВСТВОВАТЬ И ВЕРИТЬ, ЧТО ВЫ УЖЕ ОБЛАДАЕТЕ ЭТИМИ ДЕНЬГАМИ.

Последовательное выполнение всех этих шагов очень важно. Особенно важен шестой шаг – потому что, представляя себе, что обладаете деньгами, чувствуя себя богатым человеком, вы формируете и напитываете энергией мыслеобраз, который притянет к вам желаемую сумму.

Многим из вас может казаться невозможным «ощутить себя богатым человеком» прежде, чем это случится в реальности. Это действительно трудно, но это и есть та «лакмусовая бумажка», которая отличает мечты от ЖЕЛАНИЯ. Если вы действительно БУДЕТЕ ЖЕЛАТЬ денег настолько сильно, что ваше желание станет навязчивой идеей, то вам не составит никакого труда представить себе, будто вы уже обладаете этими деньгами. Цель заключается в том, чтобы УБЕДИТЬ себя: однажды (и вы знаете точно когда) вы будете иметь столько денег, сколько хотите.

Только тот, кто сознательно хочет денег, может накопить приличное состояние. Сознательно – означает, что все ваши мысли должны быть настолько заняты этим ЖЕЛАНИЕМ, что вы уже ВИДИТЕ себя богатым человеком, а значит, чувствуете и поступаете так, как чувствует и поступает богатый человек.

Людям непосвященным, тем, кто незнаком с основными принципами мышления, кто не понимает, как происходят психические процессы, может показаться, что все эти действия ни к чему не приведут. Убедить их в обратном не сможет никто – до тех пор, пока они сами не попробуют следовать этим шести шагам. Если вы тоже сомневаетесь в действенности этого алгоритма, то, возможно, вам кое-что скажет тот факт, что предложил его не кто иной, как Эндрю Карнеги. Он начинал как чернорабочий на сталелитейном заводе, но, следуя этим шести шагам, обзавелся состоянием в 100 с лишним миллионов долларов. Возможно, к выполнению этих шагов вас подтолкнет то, что Томас А. Эдисон тщательно исследовал их и пришел к выводу, что именно эти действия являются основой не только для накопления денег, но и для достижения любой другой цели, включая великие изобретения.

Этот алгоритм не требует от вас никаких сверхусилий. Для его выполнения не нужно жертвовать ничем жизненно необходимым. Он не заставляет вас вести себя необычно и выглядеть смешно в глазах других людей. И главное – следовать ему может абсолютно каждый, даже малообразованный человек. Единственное, что

требуется для того, чтобы эти шесть шагов привели к нужному результату, – воображение, достаточное для того, чтобы вы ВИДЕЛИ и ОЩУЩАЛИ себя богатым человеком. Вы должны понять, что все те люди, которые преуспели в жизни и достигли материального благосостояния, когда-то начинали с простой мечты. Мечты, которая стала ЖЕЛАНИЕМ. Это ЖЕЛАНИЕ заставило их ПЛАНИРОВАТЬ, ДЕЙСТВОВАТЬ И ПРЕДСТАВЛЯТЬ. Это то, что лежало в основе каждого большого капитала. Деньги были потом.

Также вы должны осознавать, что вам никогда не удастся достичь финансового преуспевания, ЕСЛИ вы не сможете постоянно питать свое ЖЕЛАНИЕ мыслями о том, что ВЫ БУДЕТЕ ОБЛАДАТЬ деньгами, чего бы это ни стоило. Вы должны знать, что каждый большой лидер, начиная с самой зари человеческой истории, был большим мечтателем. Вам нужно уметь воображать вещи, прежде чем они станут реальными фактами. Воображение и есть предвидение – когда вы прозреваете будущие события в их ментальной и духовной форме. Если в вашем воображении не будет денег, их никогда не будет и на вашем банковском счете.

Никогда еще в мировой истории у мечтателей не было таких поистине безграничных возможностей, какие есть сейчас. Шаткая политическая обстановка, возникающие один за другим экономические кризисы воспитали новое поколение людей, которые внутренне готовы к испытаниям и достижениям. Грядет новая эра. Перед каждым человеком открываются поистине безграничные возможности, в том числе и финансовые. Мировые экономические правила изменились. Мы живем в ИЗМЕНИВШЕМСЯ МИРЕ, и этот мир щедро вознаграждает риск и любое движение вперед. Сегодня преуспевают те люди, у которых не было никакой возможности чего-то достичь в стабильном, разграниченном мире потому, что любая попытка что-то изменить грозила потерей всего. Стабильность парализует развитие и экономический рост как на уровне отдельной человеческой жизни, так и на уровне целой страны.

Тот, кто стремится к богатству, влиянию и власти, должен знать, что этот измененный мир бросает человеку совсем другие вызовы, чем это было в недавнем прошлом. Он нуждается в новых идеях, в новых способах достижения, в новых лидерах, новых изобретениях, новых методах обучения, новых средствах маркетинга, новых носителях информации, новых развлечениях.

Чтобы с достоинством ответить на эти вызовы и по праву вступить во владение этим новым, улучшенным миром, иными словами, чтобы победить, человек должен обладать несколькими важными качествами, из которых главные – четкое знание того, что он хочет, и ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ заполучить это во что бы то ни стало.

Мы с вами живем во времена смены эпох. Мы только что похоронили старый мир и наблюдаем рождение нового. Этому новорожденному миру необходимы мечтатели-практики: те, кто умеет не только мечтать, но и действовать. Мечтатели-практики всегда были и будут двигателями цивилизации.

Если вы действительно мечтаете о больших деньгах, то вам нужно помнить: истинными лидерами во все времена были люди, которые умели использовать энергию невидимого. Я снова говорю о ЖЕЛАНИИ. Рождаясь, идея дает импульс мысли, мысль приобретает ясную форму, а ЖЕЛАНИЕ наполняет эту мыслеформу энергией, которая в конце концов становится материей. Таким образом мысль превращается в небоскребы, города, фабрики, самолеты, автомобили и все те вещи, которые делают жизнь более комфортной и счастливой.

Готовность воспринять необычное, открытость к новому – вот главные качества мечтателя-практика. Тот, кто боится новых идей, обречен на провал уже до того, как начнет что-либо предпринимать. И в этом смысле наше время весьма благоприятствует тем, кто стремится к новому. Никогда еще МЕЧТЕ не давался такой простор (за исключением времен Дикого Запада, когда свою долю мира можно было завоевать в один день). Зато сейчас есть огромный

деловой, финансовый и индустриальный мир, который стремительно меняется к новому и лучшему.

Планируя свои действия по приобретению богатства, не позволяйте никому разрушать ваши мечты. Вы должны оградить себя от презрения и насмешек. Чтобы сорвать свой куш в этом измененном мире, вам нужно проникнуться духом великих первопроходцев прошлого, из мечтаний которых вышла сегодняшняя цивилизация. Именно этот дух стал жизненной основой Америки – ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ взять от жизни лучшее, используя для этого все имеющиеся возможности для развития и реализации своих талантов на свободной земле. Позвольте вам напомнить о Колумбе, который всю свою жизнь посвятил тому, чтобы открыть Неизвестную Землю, – и в конце концов он открыл ее! Великий астроном Коперник мечтал о разнообразии миров во Вселенной и доказал их существование! Никто не называл его «фантазером» после того, как мечта стала реальностью. Мы ставим его в один ряд с величайшими умами человечества, и это еще одно доказательство того, что ПОБЕДИТЕЛЕЙ НЕ СУДЯТ, ПРОИГРАВШИХ НЕ ОПРАВДЫВАЮТ.

Если вы считаете, что то, чего вы хотите, правильно и разумно, если вы верите в это, то идите вперед и делайте! Возьмите в путь мечту и оставьте «за бортом» все сомнения и опасения! Не слушайте тех, кто говорит вам: «А вдруг не получится, что тогда?» Говорящие это не знают, что В КАЖДОЙ НЕУДАЧЕ ЕСТЬ СЕМЯ ГРЯДУЩЕЙ ПОБЕДЫ.

Генри Форд, нищий, необразованный молодой человек, мечтал о «телеге без лошади», самодвижущейся повозке. Он не стал ждать, что жизнь бросит ему под ноги «мешочек с золотом», он не просил ничьего одобрения, а просто стал действовать и воплощать свою мечту в жизнь. Теперь свидетельство его мечты колесит по всей земле. Он вложил в свою мечту больше усилий, чем кто-либо другой, потому что не боялся разочарования.

Томас Эдисон мечтал о лампе, которая будет светить при помощи электрического огня. Несмотря на то что более 10 000

экспериментов закончились неудачей, он не отступался от своей мечты до тех пор, пока она не стала физической реальностью.

Мечтатели-практики НЕ СДАЮТСЯ!

Авраам Линкольн мечтал о свободе для чернокожих рабов, и эта мечта заставила его действовать. Он чуть-чуть не дожил до того дня, когда объединенные Север и Юг воплотили его мечту в жизнь.

Братья Райт мечтали о машине, которая может летать по воздуху. Мы с вами знаем, что их мечты не были пустым звуком.

Маркони мечтал создать такую систему, которая может переводить в звук и изображение колебания электромагнитного поля. О том, что он мечтал не напрасно, знает каждый, кто хоть раз слышал радио и видел телепередачу. Но, кроме того, мечта Маркони оказала человечеству еще одну великую услугу. Она сблизила скромную хижину и роскошное поместье. Она объединила народы, рассеянные по всей земле. Она дала возможность президенту Соединенных Штатов Америки обращаться непосредственно к каждому из граждан своей страны. Быть может, вам будет интересно узнать о том, что «друзья» Маркони посчитали его сумасшедшим и поместили в психиатрическую лечебницу, когда он заявил, что обнаружил принцип, позволяющий посылать сигналы без помощи проводов и других прямых физических средств коммуникации. К счастью, к сегодняшним мечтателям уже не применяют подобные «средства вразумления».

Мир не просто готов к новым открытиям – он к ним привык. Он щедро вознаграждает каждого, кто дает ему новую идею.

Самое великое достижение было вначале мечтой. В желуде спит дуб, в яйце дожидается своего часа птица; в самой необычной мечте бодрствует ангел. МЕЧТЫ – СЕМЕНА РЕАЛЬНОСТИ.

Просыпайтесь, вставайте и самоутверждайтесь! Вы – мечтатели этого мира, ваша звезда находится в зените. Мировая экономическая нестабильность, которая приводит в ужас тысячи людей, на самом деле – кладезь неиспользованных возможностей. Среди этих возможностей есть и ваш ШАНС, которого вы так долго

ждали. Держите ум открытым и не бойтесь ничего. Мир переполнен возможностями, которых не было у мечтателей прошлого.

➡ ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО является стартовой площадкой для взлета вашей мечты. Мечты, которая никогда не родится из равнодушия, лени и отсутствия амбиций.

Мир больше не насмехается над мечтателями, не называет их прожектерами. Если вы думаете, что это не так, вам стоит съездить в штат Теннесси и увидеть огромные дамбы и электростанции компании TVA. Это величественное свидетельство мечты о превращении водной энергии в электрическую – мечты, которая когда-то походила на безумие.

Возможно, многие из вас испытали в жизни немало разочарований и неудач. Возможно, вы пережили банкротство – материальное или душевное. Быть может, эта рана до сих пор кровоточит, и вы не можете найти в себе силы подняться и идти дальше. Однако воспряньте духом и помните – все драматические события жизни закаляют вас. Они тот несгораемый капитал, на основе которого вы сможете построить новый мир.

Все, кто сегодня преуспел в жизни, когда-то начинали с самого малого. Многим из них пришлось выдержать ожесточенную борьбу с обстоятельствами – борьбу, из которой они вышли победителями. Опыт всех этих людей показывает: переломный момент в судьбе наступает в минуту самого глубокого кризиса, когда человек покинут всеми и оставлен наедине с самим собой.

Джон Баньян написал свою книгу «Шествие Пилигрима» – одно из самых прекрасных произведений во всей английской литературе, находясь в тюрьме, куда он попал из-за своих взглядов на официальную религию.

О. Генри открыл писательский талант, дремавший в глубинах его души, в камере тюрьмы Колумбуе, штат Огайо. Это вынужденное уединение дало ему возможность «познакомиться» со своим

внутренним «я» и найти сокровища, спрятанные в глубинах его ВООБРАЖЕНИЯ. Когда он начал воображать, то понял, что он – не преступник и изгой, а большой писатель.

Неисповедимы пути человеческие! Испытания, которые посылает нам жизнь, всегда происходят по воле Провидения. Несчастья нередко настигают людей непосредственно перед тем, как те открывают в себе неведомые таланты и рождают гениальные идеи.

Эдисон, этот «всемирный бродяга», величайший изобретатель и ученый, начинал как обычный телеграфист. Он пережил тяжелые времена, прежде чем в нем проснулся гений.

Карьера Чарльза Диккенса начиналась с приклеивания ярлыков на жестянки с ваксой. Он пережил трагическую любовь – это чувство всколыхнуло глубины его души и превратило его в одного из столпов мировой литературы. Из той трагедии родились «Дэвид Копперфилд» и другие великие произведения, которые оказали громадное воздействие на души всех, кто читал их. Разочарование в любви нередко приводит к тому, что люди перестают верить в себя, начинают пить или принимать наркотики и в конце концов опускаются на самое дно жизни. Так происходит потому, что большинство людей никогда не изучали искусство сублимации, или трансформации сильных эмоций в умственные и физические достижения. Этот феномен мы подробно рассмотрим в одной из последующих глав.

Элен Келлер ослепла и оглохла вскоре после своего рождения. Долгие годы она не умела говорить. Несмотря на постигшие несчастья, она золотыми буквами вписала свое имя в страницы истории человечества. Вся ее жизнь доказывает то, что *никто не может быть побежден, покуда жив.*

Роберт Бернс был одним из тысяч детей, на которых лежала печать проклятия бедностью. Он был обречен вырасти алкоголиком и закончить жизнь в пьяной драке. Но у него была душа поэта – и эта душа создала для него иной, возвышенный, чистый мир, который в конце концов стал реальностью.

Букер Т. Вашингтон родился в семье раба, а это значит, что ему навсегда были закрыты пути к процветанию и какой-либо общественной карьере. Но он обладал громадным запасом терпения, его сердце было открыто для того, что необычно и не принято; он был МЕЧТАТЕЛЕМ – и оставил свой след в истории нации.

Этим примерам несть числа. Бетховен был глух, Милтон был слеп, но их имена будут жить, пока живет цивилизация, – потому что они МЕЧТАЛИ и сумели претворить свои мечты в действие.

Перед тем как перейти к следующей главе, вам нужно решить – готовы ли вы разжечь в себе огонь надежды, веры, храбрости и терпения. Все это в сочетании с принципами успеха, о которых говорится на каждой странице этой книги, приведет вас на самые высокие вершины жизни. Жизнь даст вам все необходимое для достижения успеха, как только вы будете ГОТОВЫ к этому.

Есть большая разница между тем, чтобы НАМЕРЕВАТЬСЯ иметь что-то и БЫТЬ ГОТОВЫМ получить это. Если вы не готовы к тому, чтобы быть богатым и успешным, вы никогда не добьетесь ни богатства, ни успеха. Главным движением вашей души, главным настроением вашей жизни должна быть ВЕРА. Не простая надежда или прихоть, а именно ВЕРА. Непредвзятое отношение к вещам и явлениям – основа веры. Ограниченный, боящийся ум не способен верить.

Помните: каждый получает ровно столько, на сколько рассчитывает. Вы сами устанавливаете себе планку. Чем выше она будет, тем большего вам удастся достичь. И наоборот: чем ниже ваши требования к жизни, тем меньше вы получаете от нее. Поэт Джесси Б. Риттенхауз абсолютно точно выразила этот универсальный жизненный закон в своем стихотворении «Моя награда»:

*Я с Жизнью заключил
Контракт на один грош –*

*Я грош и получил:
Судьбу не проведешь!
Когда я увидал,
Как заработок мал,
То стал Судьбу молить,
Чтоб больше получить.
Ответила она:
«Условлена цена!
О чем ты речь ведешь?
Ты сам назначил грош!»
Я горько зарыдал,
Когда я осознал:
Что просишь у Судьбы,
То получаешь ты.
Проси я хоть миллион —
Так был бы дан мне он!*

Как ЖЕЛАНИЕ переиграло мать-природу

Я думаю, что самым подходящим окончанием этой главы будет история одного из самых необычных людей, которых я когда-либо знал. Впервые я увидел его много лет назад – спустя всего несколько минут после его рождения. Он пришел в этот мир абсолютно глухим: у него совсем не было ушей. Я говорю «совсем», потому что по обеим сторонам его крохотной головки не было и намека на ушные раковины^[90]. Приговор врачей был однозначным и бесповоротным: ребенок останется глухим и, как следствие, немым на всю жизнь. Я не позволил себе поверить в это и бросил вызов мнению врачей. Я имел на это право: я был отцом этого ребенка. Я ничего не сказал вслух, но в глубине своего сердца я принял твердое решение. Я решил, что мой сын будет слышать и говорить. Голос разума твердил мне, что нельзя исправить содеянное природой и ребенку без нормальных органов слуха навсегда закрыт путь в мир звуков. Но сердце отказывалось мириться с несчастьем. Я

знал: мой сын будет слышать и будет говорить. Я был твердо убежден: эту «непоправимую» ошибку Природы можно устранить. Но как? Я был уверен, что для всего имеется средство, и был готов найти его, каких бы усилий мне это ни стоило. Я думал о бессмертных словах Эмерсона: «Несчастья приходят к нам, чтобы научить нас верить. Нужно только чутко внимать тому, что говорит нам жизнь. У нее есть напутствие для каждого из нас: стоит нам прислушаться, как мы услышим свое *правильное слово*».

Правильное слово? ЖЕЛАНИЕ! Больше, чем чего-либо еще, я ЖЕЛАЛ, чтобы мой сын не был глухим и немым. И я не отступал от своего желания ни на секунду. За много лет до этого я написал: «Единственные реально существующие границы – те, которые мы устанавливаем себе сами». Все годы с момента написания этих слов я ни капли не сомневался в их справедливости. И теперь впервые мне пришлось задаться вопросом: а верно ли это? Я смотрел на своего новорожденного сына, мирно лежащего в своей кроватке. У этого ребенка не было органов слуха. Даже если удастся каким-либо образом встроить в его голову искусственный аппарат для восприятия звуков, он все равно останется инвалидом. Это было ограничением, которое, однако, еще не поселилось в сознании моего малыша. Что я мог поделать? Так или иначе я должен был найти способ внушить сыну мое собственное ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ найти средство для сообщения звуков его мозгу без помощи ушей.

Как только ребенок достаточно подрастет для сотрудничества, я заполню его сознание таким ЖГУЧИМ ЖЕЛАНИЕМ слышать, что природа сама найдет возможность трансформировать это ЖЕЛАНИЕ в физическую реальность. Вот какие мысли владели мной, но я не говорил об этом ни одной живой душе. Каждый день я мысленно возвращался к этому и ни на секунду не допускал мысли, что мой сын не способен слышать.

Ребенок рос и, естественно, начал интересоваться окружающим миром. Мы заметили, что немножко слышать он все-таки мог. Когда он достиг возраста, в котором дети обычно начинают агукать и что-

то лопотать, он не делал никаких попыток произносить какие-то звуки. Но его реакции говорили нам о том, что он кое-что слышит. Это все, что мне нужно было знать! Я был убежден: если у него есть хотя бы самый слабый слух, его можно развить в нормальную способность слышать! И тут случилось нечто такое, что дало мне надежду. Как это часто бывает, помощь пришла, откуда мы ее никак не могли ожидать.

По случаю мы купили устаревший проигрыватель марки «Виктрола». Когда мой сын впервые услышал музыку, то пришел в полный восторг! Проигрыватель стал его любимой игрушкой. Скоро у ребенка даже появились свои музыкальные предпочтения, в частности «Долгий путь на Типперэри». Однажды сын заставил меня вновь и вновь ставить эту мелодию в течение двух часов! Все это время он простоял перед «Виктролой», сжав зубами переднюю кромку корпуса проигрывателя. Значение этой спонтанно появившейся привычки нам стало ясно много лет спустя, когда мы узнали о принципе «костной проводимости» звуков. Вскоре после того как мой сын приспособился к слушанию пластинок, я обнаружил, что он может слышать меня весьма отчетливо, когда я приближаю губы к тому месту на его голове, где находится внутренний канал уха. Это открытие подсказало мне, каким образом я могу воплотить в жизнь свое ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ помочь сыну развить навыки слуха и речи. К тому времени выяснилось, что он испытывает боль, когда пытается произносить какие-либо звуки. Это не сулило ничего хорошего, но ЖЕЛАНИЕ, ПОДКРЕПЛЕННОЕ ВЕРОЙ, не знает слова «невозможно».

Поняв, что он может меня слышать и понимать, я немедленно начал внушать сыну желание научиться слышать и говорить. Я уже знал, что ему очень нравятся сказки, которые я рассказываю ему на ночь. Я решил воспользоваться этим и стал придумывать истории, которые могли бы вызвать у него острое желание слышать и говорить и дали бы ему уверенность в своих силах. Особенно ему нравилась одна история – и я повторял ее, каждый раз внося в

рассказ новые драматические подробности. Выводы, которые он мог сделать из этой истории, говорили о том, что на самом деле его неспособность не изъян, а дар, который преподнесла ему природа. Несмотря на то что жизненная философия, которую я проповедовал всю свою жизнь, гласила, что КАЖДАЯ БЕДСТВЕННАЯ СИТУАЦИЯ ТАИТ В СЕБЕ ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЧАСТЬЯ, я должен признаться, что не имел ни малейшего представления о том, каким образом несчастье, случившееся с моим сыном, могло стать «даром природы». Однако я продолжал внедрять эту философию в сознание моего сына при помощи сказок – надеясь на то, что, когда придет время, он сам найдет способ превратить свое увечье в неоспоримое достоинство.

Разум говорил мне, что нет на свете такой вещи, которая могла бы заменить нормальный человеческий слух. Но ЖЕЛАНИЕ, подкрепленное ВЕРОЙ, вдохновляло меня, и я продолжал следовать своему плану, не вникая доводам разума.

Сейчас, оценивая этот эксперимент с высоты прожитых лет, я ясно вижу: то, что мой сын *верил мне*, имело непосредственное отношение к тем поразительным результатам, которые принесла моя методика. Он не подвергал сомнению ничего из того, что я говорил ему. Я внушил ему идею, что у него есть огромное преимущество перед его старшим братом и придет время, когда он сам неоднократно убедится в этом.

Время шло; мы стали замечать, что наш младший сын постепенно стал слышать все лучше и лучше. Кроме того, он не испытывал никакого неудобства из-за своего увечья. Но первые серьезные плоды моя методика внушения принесла, когда сыну исполнилось семь лет. В течение нескольких месяцев он уговаривал нас позволить ему продавать газеты, но моя жена была резко против. Она считала, что улица слишком опасна для того, чтобы глухой ребенок мог разгуливать по ней в одиночку.

Наконец поняв, что уговорить мать ему не удастся, сын взял инициативу в свои руки. Однажды днем, когда его оставили дома

одного, он вылез через кухонное окно и отправился на улицу. Он взял в долг шесть центов у соседа-сапожника, купил на них газет, продал их, затем на вырученные деньги снова купил газет и снова продал. Он повторял это много раз и продавал газеты до самого вечера. Его чистая прибыль за этот день составила 42 цента! Когда мы вернулись домой, он уже крепко спал. В его ручонке были зажаты монеты. Когда моя жена увидела это, она заплакала. Оплакивание первой победы сына показалось мне несколько неподходящей реакцией. Мои собственные чувства были совсем иными. Я смеялся от всей души, потому что знал: мои усилия по внушению ребенку веры в самого себя увенчались полным успехом.

Мою жену можно было понять: у нее перед глазами стоял маленький глухой мальчик, рискующий жизнью на оживленной улице, чтобы заработать деньги. Я же видел храброго, честолюбивого, уверенного в себе маленького человека, чья самооценка сегодня поднялась на 100 %, потому что сегодня он начал свое собственное дело, и это дело оказалось более чем успешным.

Такой поворот дела понравился мне, потому что все происшедшее свидетельствовало о том, что мой сын самостоятельно нашел те преимущества, которые дает ему его глухота. И никто никогда их у него не отнимет. И все последующие годы я убеждался в правоте этих выводов.

Из-за того, что мой младший сын родился с природным увечьем, его воспитание шло по совсем иному пути, чем у старшего сына. В результате я получил двух разных людей, у которых были совершенно разные пути для достижения чего-либо. Когда старший брат хотел получить что-нибудь, он просто ложился на пол, начинал болтать ногами в воздухе и кричать – до тех пор, пока ему не давали то, чего он хотел. Когда маленький глухой мальчик захотел получить что-то, он придумал способ заработать деньги и потом купил себе то, что он хотел. И этот способ достижения стал частью его характера и определил всю его дальнейшую жизнь. Это очень

странно, но мой собственный сын научил меня тому, что препятствия могут стать трамплином для достижения цели – если их воспринимать не как препятствия, а как вспомогательные средства.

«Маленький глухой мальчик» окончил начальную, среднюю школу и колледж. При этом он слышал своих преподавателей только тогда, когда они громко говорили прямо у него над ухом. Он не пошел в специальную школу для глухих детей. Мы с женой решили, что он должен расти как нормальный ребенок и учиться там же, где учатся все нормальные дети. И хотя руководство школы всячески противилось этому, мы настояли на своем – и не ошиблись.

Когда наш младший сын учился в средней школе, мы купили ему слуховой аппарат. Однако никакой существенной пользы это не принесло. Но однажды произошел случай, который я считаю важнейшим поворотным моментом в жизни моего сына. Компания-производитель слуховых аппаратов прислала ему новую, улучшенную модель для испытаний. Сын не спешил воспользоваться ею, так как прежний неудачный опыт заставил его разочароваться в устройствах такого рода. Но все-таки он достал аппарат, нехотя собрал его, небрежно надел устройство на голову и – о чудо! – его ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ НОРМАЛЬНО СЛЫШАТЬ СТАЛО ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬЮ! Впервые в своей жизни он смог слышать так же ясно и отчетливо, как любой другой человек с нормальным слухом.

В мгновение ока мир изменился. Он наполнился звуками, о существовании которых мой сын не знал раньше. Охваченный восторгом и волнением, он сразу же позвонил своей матери и ясно услышал в телефонной трубке ее голос! На следующий день он сидел на лекции и впервые в жизни слышал голоса своих учителей! Раньше он мог слышать их только вблизи, и то – если они говорили достаточно громко. Он слышал радио. Он слышал, что говорят герои кинофильмов. Впервые в жизни он смог свободно разговаривать с другими людьми – и им не надо было кричать, для того чтобы он их слышал. Действительно, теперь он жил в

Измененном Мире! Мы отказывались смириться с ошибкой природы, и наше ПОСТОЯННОЕ ЖЕЛАНИЕ заставило природу исправить эту ошибку при помощи единственно верного средства.

Итак, ЖЕЛАНИЕ начало приносить плоды, но до полной победы было еще далеко. Мальчик все еще должен был найти способ преобразовать свой недостаток в «дар природы». Еще не понимая всей значимости того, что уже было достигнуто, он был настолько опьянен радостью общения с недавно открытым для него миром звуков, что написал письмо производителю слухового аппарата. В этом письме сын с энтузиазмом описывал свой опыт и благодарил производителя за это прекрасное устройство. Должно быть, в его письме было еще кое-что – то, что заставило руководство компании-производителя пригласить его в Нью-Йорк. Когда он приехал, его проводили на фабрику, там он встретился с главным инженером. Мой сын вдохновенно рассказывал об Измененном Мире, а также поделился своей мыслью (догадкой, идеей, озарением, называйте это как хотите), которая пришла ему в голову после того, как он начал слышать. Именно эта мысль преобразовала его несчастье в преимущество – талант, предназначенный для того, чтобы принести плоды, которые не могут быть измерены ни в каких деньгах, потому что речь шла о счастье тысяч других людей.

Суть этой идеи заключалась в следующем. Ему пришло в голову, что он мог бы помочь миллионам глухих людей, которые не верят в действенность слуховых аппаратов, если бы нашел способ рассказать им свою историю Измененного Мира. Тут же, в стенах завода, он принял решение посвятить остаток своей жизни тому, чтобы донести свой опыт до огромного количества людей, имевших то же самое врожденное увечье.

Он остался в Нью-Йорке и в течение месяца исследовал и анализировал всю систему маркетинга компании-производителя. Он продумал все возможные пути для общения с людьми с нарушением слуха, чтобы поделиться своими впечатлениями об Измененном Мире. На основе этих данных он составил бизнес-план,

рассчитанный на два года. Когда он показал этот план руководству компании, с ним немедленно заключили контракт и предоставили все необходимое для реализации его плана. Прошло немного времени – и его мечта стала реальностью. Благодаря своему увечью мой сын нашел свое призвание, которое заключалось в том, чтобы нести надежду и практическую помощь тысячам глухих людей. Людей, которые без него никогда не смогли бы преодолеть свою глухоту.

Вскоре после того, как стал работать с производителем слуховых аппаратов, сын пригласил меня посетить одно из занятий, на которых его компания учила слышать и говорить глухих людей. Такая форма обучения была для меня в новинку, поэтому, идя на занятие, я был настроен довольно скептически, в глубине души, однако, надеясь, что мое время не будет потрачено впустую. И там я воочию увидел свою надежду, свою веру, свои усилия, которые я вложил в своего сына. Но теперь все это было увеличено стократ, потому что то ЖЕЛАНИЕ нормально слышать и говорить, которое я внушал сыну, он сам теперь передавал сотням глухих людей. Я видел глухих людей, обретавших дар слуха и речи с помощью того же самого метода, который я использовал более двух десятков лет назад с моим сыном, Блэром.

Вне всякого сомнения, Блэр никогда бы не стал слышать и говорить, если бы я и моя жена не смогли бы внушить ему соответствующее ЖЕЛАНИЕ. Детский врач, который осмотрел его сразу после рождения, сказал нам, что ребенок никогда не услышит ни единого звука и не произнесет ни единого слова. Много позже доктор Ирвинг Вурхис, известный специалист по такого рода проблемам, полностью обследовал Блэра. Он был изумлен, убедившись, как хорошо говорит и слышит мой сын. Он сказал нам, что весь его врачебный опыт и все его знания говорили о том, что «мальчик с такими физическими данными не должен слышать».

Когда я внедрял в сознание Блэра ЖЕЛАНИЕ слышать, говорить и жить нормальной жизнью, вместе с импульсом этой мысли я передал

Блэру еще кое-что, какую-то странную силу, которая заставила природу «навести мосты» между его мозгом и внешним миром и преодолеть «залив тишины». Каким образом это было достигнуто – не знаю ни я, ни самые лучшие доктора. Было бы просто кощунством попытаться объяснить то чудо, которое совершила природа. Но было бы непростительным не поведать миру о том немногом, что я знаю, – о моем странном опыте. Я считаю своей обязанностью (и привилегией) поделиться с вами своей уверенностью в том, что нет ничего невозможного для человека, у которого есть ЖЕЛАНИЕ, ПОДКРЕПЛЕННОЕ ВЕРОЙ.

Природа настоящего ЖЕЛАНИЯ такова, что она сама находит боковую тропинку для того, чтобы преобразовать себя в свой физический эквивалент. Блэр ЖЕЛАЛ иметь нормальный слух. И он получил это! Он родился с дефектом, который, будь у него менее определенное ЖЕЛАНИЕ, заставил бы его навсегда остаться на задворках жизни. Но благодаря ЖЕЛАНИЮ этот врожденный дефект стал питательной средой для его призвания, которое заключалось в том, чтобы посвятить свою жизнь служению таким же, как он, глухим людям. Ну и кроме того, ЖЕЛАНИЕ дало ему хорошую работу с весьма приличным заработком.

Небольшая «безобидная ложь», которую я внедрял в подсознание своего сына, когда он был ребенком, принуждая его ВЕРИТЬ в то, что его несчастье на самом деле является подарком судьбы, полностью оправдала себя. Поистине, нет в этом мире ничего – хорошего или плохого, – чего не может сотворить ВЕРА, ПОДКРЕПЛЕННАЯ ЖЕЛАНИЕМ. И это не привилегия гениев или баловней судьбы. Это то, что доступно каждому из нас.

Долгие годы имея дело со множеством мужчин и женщин, задавленных грузом своих проблем, я никогда не сталкивался с подобным случаем, который бы столь наглядно демонстрировал ВЛАСТЬ ЖЕЛАНИЯ. Авторы иногда делают ошибочные выводы из ситуаций, о которых они имеют весьма поверхностное представление. Мне повезло, потому что я имел счастье испытать на

себе справедливость закона о ВЛАСТИ ЖЕЛАНИЯ, – и это счастье пришло ко мне через несчастье моего собственного сына.

Я думаю, что мой опыт был послан мне Провидением, и теперь я абсолютно уверен: трудности или даже несчастья, постигающие нас, – лучший способ испытать на себе СИЛУ ЖЕЛАНИЯ. *Если сама мать-природа склоняется перед властью сильного желания, не логично ли будет предположить, что каждый человек способен изменить ее законы?*

Что за странную и неуловимую силу имеет мысль человеческая! Мы не в силах познать закон, который заставляет природу использовать каждое обстоятельство, каждого человека, каждую вещь в пределах досягаемости как средство преобразования ЖЕЛАНИЯ в свой физический эквивалент. Возможно, наука однажды откроет эту тайну, а может быть, это так и останется в области необъяснимого.

Я внушал своему сыну ЖЕЛАНИЕ слышать и говорить, потому что любой другой человек слышит и говорит. И его ЖЕЛАНИЕ стало действительностью. Я внушал ему ЖЕЛАНИЕ превратить свою главную проблему в важнейшее преимущество. И это ЖЕЛАНИЕ было воспринято природой. Сам метод, благодаря которому был достигнут этот поразительный результат, описать совсем не трудно. Он состоял из трех совершенно определенных вещей. Во-первых, я соединил ВЕРУ с ЖЕЛАНИЕМ слышать, как все нормальные люди. Во-вторых, я внушал своему сыну это желание любым мыслимым способом через постоянное, непрерывное усилие в течение ряда лет. В-третьих, мой сын ВЕРИЛ МНЕ!

Когда я заканчивал писать эту главу, газеты сообщили о смерти мадам Шуман-Хейнк. Небольшая заметка о ее смерти напомнила мне о невероятном успехе этой необычной женщины, прославившейся своим искусством пения. Я хочу привести здесь часть ее биографии, потому что ключом к ее успеху было не что иное, как ЖЕЛАНИЕ.

В начале своей карьеры мадам Шуман-Хейнк пришла на прослушивание к директору Венской королевской оперы. Но он не стал ее слушать. Бросив один взгляд на неуклюжую, плохо одетую девочку, он воскликнул: «Как вы при такой внешности и манере одеваться можете рассчитывать на то, чтобы стать оперной певицей? Послушайте, девушка, бросьте эту затею. Купите себе швейную машину и займитесь ремеслом, которое вам обеспечит кусок хлеба. **ВЫ НИКОГДА НЕ БУДЕТЕ ПЕВИЦЕЙ**». Никогда – слишком большой срок! Директор Венской королевской оперы, безусловно, знал весьма много о технике пения и о том, как должна выглядеть певица. Но ему было гораздо хуже известно о силе желания – когда оно принимает вид навязчивой идеи. Если бы он побольше знал об этой силе, то не совершил бы ошибку и не вынес бы приговор гению.

Несколько лет назад один из моих деловых партнеров серьезно заболел. Ему становилось все хуже и хуже; наконец дело дошло до операции. Я видел его непосредственно перед тем, как его увезли в операционную. Я смотрел на него со страхом и сомнением. Я думал, как такой ослабленный и измученный болезнью человек сможет перенести столь сложную операцию? Хирург сказал, что у меня практически нет шансов снова увидеть его живым. Но это было **МНЕНИЕ ДОКТОРА**. Это не было мнением пациента. Перед тем как его увезли на операцию, он сказал мне тихо, но очень уверенно: «Не волнуйтесь, шеф, через несколько дней я выйду отсюда и вернусь к делам». Медсестра, помогавшая ему перебраться на каталку, посмотрела на меня с жалостью. Но операция прошла удачно, мой друг выздоровел и через некоторое время действительно вернулся к работе. Когда при выписке я зашел к врачу, который его оперировал, чтобы поблагодарить за спасение друга, хирург покачал головой и сказал мне: «Его спасло лишь собственное желание жить. Он ни за что не перенес бы операцию, если бы не отказался принять возможность смерти».

Я верю в силу **ЖЕЛАНИЯ, ПОДКРЕПЛЕННОГО ВЕРОЙ**, потому что видел, как эта сила возносила людей, не имевших за душой ни

гроша, на вершины власти и богатства. Я видел, как эта сила останавливает людей у самого края могилы и возвращает их к жизни. Я видел, как эта сила приносила людям победу в самых безнадежных случаях – тысячам людей! Я видел, как эта сила подарила моему сыну нормальную, счастливую, успешную жизнь, несмотря на то что природа послала его в мир с тяжелым увечьем, тем самым обрекая его на жалкое существование.

Как можно взрастить и использовать силу ЖЕЛАНИЯ? Ответ на этот вопрос вы найдете в последующих главах. Я расскажу вам о самом разрушительном экономическом потрясении, которое когда-либо знала Америка, и о той силе, которая помогла стране подняться с колен и стократ возместить убытки. Это сила ЖЕЛАНИЯ. Я думаю, что эта история будет весьма интересна тем, кто знает, что такое экономическое банкротство; тем, кто потерял все – деньги, положение, работу; тем, кто до сих пор не оставил надежды вернуть потерянное. Всем этим людям я хочу внушить одну мысль: любое достижение в любой области человеческой деятельности начинается с интенсивного, острого, ЖГУЧЕГО ЖЕЛАНИЯ. И это ЖЕЛАНИЕ должно быть абсолютно определенным.

Природа использует свой, неведомый нам, странный и мощный метод «ментальной химии», превращающий мечту в действительность. Для этого ей требуется только импульс СИЛЬНОГО ЖЕЛАНИЯ – такого, для которого не существует слова «невозможно»; такого, которое не верит в реальность и бесповоротность любого несчастья.

Мы не в состоянии разгадать тайну этого чуда, но, к счастью, природа дала нам путь направить ЖЕЛАНИЕ к тем целям, к которым мы стремимся. Это путь ВЕРЫ – Второй шаг к Богатству.

ВЕРА есть состояние сознания, которое может быть достигнуто при помощи самовнушения.

Глава 2

Вера

Визуализация и доверие к своей мечте ***Второй шаг к Богатству***

Вера – главный инженер человеческой души, главный химик сознания. Когда она смешивается с «вибрацией мысли», в подсознании тут же начинаются процессы, которые передают энергию ВЕРЫ и мысли на уровень духа, а оттуда этот импульс уходит к высшим сферам, в область Божественного Провидения – точно так, как это происходит в случае молитвы.

Чувства ВЕРЫ, ЛЮБВИ И СЕКСУАЛЬНОГО ВЛЕЧЕНИЯ – самые мощные из положительных эмоций. Когда эти три чувства соединяются друг с другом, они производят эффект «окрашивания» мысленных вибраций таким образом, что это немедленно достигает подсознания, и там мысль преобразается в духовный импульс – единственное движение души, которое вызывает ответный импульс от Высшей силы.

Любовь и вера – наши проводники в мир духа. Секс же является сильнейшим биологическим инстинктом; он связан с чисто физической стороной жизни. Вот почему смешивание этих трех ощущений может выстроить мост между материальным, человеческим, миром и миром духовным, мудростью Провидения.

Как взрастить в себе веру?

Я открою вам один секрет, который поможет вам лучше понять важность метода самовнушения – средства, играющего главную роль в превращении ЖЕЛАНИЯ в его физический и денежный эквивалент.

Вера есть такое состояние сознания, которое может быть вызвано или создано при помощи положительных утверждений и повторения команд, адресованных подсознанию, иными словами – при помощи самовнушения.

В качестве иллюстрации к этому утверждению я хочу, чтобы вы на несколько мгновений прекратили чтение и подумали о той главной цели, ради которой вы, по-видимому, и читаете эту книгу. Чего бы вы ни хотели достичь, цель состоит в том, чтобы научиться преобразовывать неосознанный, невидимый импульс мысли, который превращает ЖЕЛАНИЕ в его физический эквивалент. Это могут быть деньги, вещи или положение в обществе. Следуя шагам, описанным в главах, посвященных самовнушению (глава 3) и работе с подсознанием (глава 11), вы можете УБЕДИТЬ ваше подсознание в том, что вы действительно можете получить то, что хотите. Когда подсознание проникнется этой мыслью, оно пришлет вам ее обратно – но уже в форме ВЕРЫ, которая поможет вам выстроить определенный и действенный план достижения того, что вы желаете.

Метод, при помощи которого можно взрастить ВЕРУ, чрезвычайно труден в описании. Сделать это так же трудно, как объяснить, что такое красный цвет, слепому от рождения человеку, который никогда не видел красок жизни и не имеет ничего, с чем можно было бы сравнить то, что вы описываете. Вера – состояние духа, которое вы можете создать и взрастить только после того, как овладеете всеми тринадцатью принципами успеха, описанными в этой книге. Потому что вера – это состояние сознания, которое достигается через добровольное принятие и использование этих принципов.

Повторение, самовнушение, подтверждение ваших намерений, адресованное вашему подсознанию, – единственный метод достижения состояния веры. Я думаю, значение этого метода вам станет более ясным, когда вы узнаете, как объясняется то, что некоторые люди становятся преступниками.

Один известный криминалист заметил эту психологическую особенность: «Когда люди впервые сталкиваются с преступлением, им становится противно и они всей душой ненавидят это. Но если они какое-то время наблюдают за тем, как совершаются преступления, они к этому привыкают. Если они видят это достаточно долго, то преступление начинает казаться им нормой, и в конце концов они и сами становятся преступниками».

Суть этого высказывания состоит в том, что любой импульс мысли, неоднократно передающийся в подсознание, наконец принимается им, и оно начинает действовать, то есть переводить этот импульс на физический план. Подсознание не делит мысли на «правильные» и «неправильные». Все, о чем вы думаете достаточно долго, в конце концов становится реальностью.

В связи с этим вернитесь чуть назад и еще раз хорошенько подумайте над утверждением, что **МЫСЛЬ, ДВИЖИМАЯ ЧУВСТВОМ И ПОДКРЕПЛЕННАЯ ВЕРОЙ**, немедленно начинает работу по воплощению самой себя на физическом плане.

Чувства, или «эмоциональная» составляющая мыслей, являются фактором, который оживляет мысли и претворяет их в действие. Эмоции веры, любви и сексуального влечения, будучи смешанными с импульсом мысли, действуют сильнее и эффективнее, чем любое из этих чувств, взятое отдельно. Впрочем, так действуют не только те мысли, что были подкреплены ВЕРОЙ. Так действуют все мысли, которые соединяются с любой из положительных или отрицательных эмоций. Они точно так же могут влиять на подсознание и изменять вашу реальность. Теперь, я надеюсь, вы понимаете: подсознание одинаково хорошо переводит в его физический эквивалент мысленный импульс любой природы – созидательной или разрушительной. Это могут быть ВЕРА, ЛЮБОВЬ, ЖЕЛАНИЕ или ненависть, гнев, разочарование. Именно этим объясняется тот странный опыт, через который прошли миллионы людей и который мы зовем неудачей.

Миллионы людей во всем мире ВЕРЯТ, что они обречены на то, чтобы владеть жалкое существование и не знать ничего, кроме нищеты, безработицы, болезней и лишений. Они ПОЛАГАЮТ, что у них нет никакой власти над судьбой. Они создатели своих собственных неудач из-за той отрицательной ВЕРЫ, которая аккумулируется в их подсознании и воплощается в реальность.

Самое время снова поразмыслить над тем, какую выгоду вы можете извлечь, если будете постоянно сообщать вашему подсознанию о том ЖЕЛАНИИ, которое вы хотите перевести в вещественный или денежный эквивалент. Это может быть достигнуто постоянным предвкушением того, что вы получите желаемое в один прекрасный момент, иначе говоря – ВЕРОЙ, что все, к чему вы стремитесь, рано или поздно сбудется. Ваша ВЕРА является фактором, который направляет действие вашего подсознания. Нет ничего необычного или нереального в том, чтобы «обмануть» ваше подсознание с помощью самовнушения. Мне это известно абсолютно достоверно: точно таким же образом я «обманул» подсознание моего сына.

Чтобы сделать этот «обман» более правдоподобным, представляйте себе, что вы УЖЕ ОБЛАДАЕТЕ ВСЕМ ТЕМ, О ЧЕМ МЕЧТАЕТЕ. Подсознание всегда воплощает мысли в их физический эквивалент самыми прямыми и доступными путями. Любой приказ, который вы пошлете в подсознание, находясь в состоянии ВЕРЫ, будет выполнен незамедлительно.

Отправной точкой к тому, чтобы овладеть умением смешивать ВЕРУ с любым желанием, любой командой, которую вы даете своему подсознанию, является практика. Только постоянно практикуясь в этом, вы сможете достичь нужных результатов. Действуйте, совершенствуйтесь и помните, что ВЕРА не придет к вам только потому, что вы читаете это руководство.

Если верно то, что можно стать преступником, просто привыкнув к преступлению (а это доказанный факт), то так же верно и то, что можно взрастить в себе ВЕРУ, постепенно приучая подсознание к

мысли, что каждый человек изначально имеет в себе эту ВЕРУ. Мысль, брошенная в подсознание, будет расти и в конце концов превратится в мощный двигатель вашей судьбы. Если вы поймете это, то узнаете, почему так важно поощрять положительные эмоции и устранять любые негативные ощущения.

Ум во власти положительных эмоций, или «положительное мысленное отношение», благоприятствует появлению состояния духа, которое мы называем ВЕРОЙ. Сознание, в котором доминируют положительные мысли, постоянно посылает соответствующие «инструкции» в подсознание, а то, в свою очередь, принимает их и начинает действовать.

ВЕРА есть такое состояние духа, которое может быть достигнуто при помощи самовнушения

В течение многих веков богословы и проповедники всячески старались убедить человечество «иметь веру», но при этом они были не в состоянии объяснить, КАКИМ ОБРАЗОМ можно заполучить эту веру. Они не сказали, что «вера есть такое состояние духа, которое может быть достигнуто самовнушением».

На языке, который может понять любой нормальный человек, эта книга расскажет все, что известно о методах, при помощи которых люди могут взрастить в себе ВЕРУ на том месте, где ее никогда не было. Нужно лишь бесконечно верить в себя.

Прежде чем мы приступим к овладению этим методом, вам нужно снова вспомнить о том, что *ВЕРА – это божественный эликсир, который дает все: жизнь, власть, богатство, импульс к действию!*

Утверждения, которые я сейчас приведу, нужно перечитать один, два, три, четыре раза. Их нужно читать вслух каждый день!

ВЕРА – стартовая площадка для накопления богатства!

ВЕРА – основа всех «чудес» и всех тайн, которые не может объяснить никакая наука!

ВЕРА – единственное известное противоядие от НЕСЧАСТЬЯ!

ВЕРА – тот тайный элемент, волшебное «вещество», которое в соединении с молитвой позволяет человеку напрямую общаться с Богом.

ВЕРА – элемент, который «сгущает» вибрацию мысли и превращает ее в духовный, а затем и в физический эквивалент.

ВЕРА – единственный посредник, благодаря которому Высшая сила помогает и действует на благо человека.

КАЖДОЕ ИЗ ЭТИХ УТВЕРЖДЕНИЙ ДОКАЗУЕМО!

Нет ничего проще, чем привести доказательство всего этого. Оно заложено в самом принципе самовнушения. Я хочу, чтобы вы сейчас сосредоточились на понятии самовнушения и поняли, что это такое и как вы можете использовать это.

Известно, что каждый человек верит в то, что говорит он сам. При этом совершенно неважно, являются ли его слова правдой или ложью. Если мы будем повторять ложь достаточно долго, то в конце концов сами поверим в это. Мы не просто убедим себя в этом – мы действительно будем СЧИТАТЬ, что это правда. Мы то, что мы ДУМАЕМ. Мы состоим из МЫСЛЕЙ, которыми занят наш ум. Мыслей, которые мы преднамеренно помещаем в наше собственное сознание и которые вызывают у нас те или иные чувства. Все это создает мотивацию, которая направляет нас и управляет любым нашим словом и делом.

Теперь, я надеюсь, вы поняли, что:

СОЕДИНЯЯСЬ С ЛЮБЫМ ИЗ ЧУВСТВ, НАШИ МЫСЛИ ОБРАЗУЮТ «МАГНИТНОЕ ПОЛЕ», КОТОРОЕ ПРИТЯГИВАЕТ ПОДОБНЫЕ МЫСЛИ, ПРЕДМЕТЫ И ЯВЛЕНИЯ.

Таким образом, мысль, «намагниченную» эмоцией, можно сравнить с семенем, которое, попав на плодородную почву, прорастает, растет, приумножается и в конце концов становится бесчисленным множеством семян ТОГО ЖЕ САМОГО ВИДА!

Весь многотысячелетний опыт человечества, вся человеческая мысль появились из среды, наполненной космической энергией и

разного рода «сигналами». Гравитация, магнитные поля, космическое излучение, инфракрасное и X-излучение, видимый свет, звуковые волны, длинные и короткие волны, радио- и телевизионные сигналы... Мы живем в мире, буквально «нашпигованном» колебаниями разного рода энергий, хотя непосредственно чувствовать мы можем лишь самую крохотную часть всех этих энергий.

Среди них есть совершенно особый вид энергии, передающейся неким таинственным, пока еще неведомым и непостижимым путем. Я имею в виду энергию мысли. Хотя мыслительные процессы могут быть прослежены посредством электрохимических импульсов в мозговых клетках, наука еще не в состоянии описать и объяснить тот факт, как мысль превращается в эти совершенно ясно фиксируемые физические колебания. Ноосфера, или среда обитания человека, как и весь космос, изобилует колебаниями мысли, или «ментальными воздействиями», – как разрушительными, так и созидательными. Среда может быть насыщена как вибрациями страха, бедности, болезней, неудач и страданий, так и вибрациями радости, процветания, здоровья, успеха и счастья. Это абсолютно естественно, потому что среда может передавать звуки музыки – звук сотен гармоничных сочетаний и звук сотен человеческих голосов, каждый из которых несет свою собственную индивидуальную информацию. Все эти звуки мы можем слышать как непосредственно, так и при помощи телевидения или радио.

Из всего этого огромного вселенского вместилища энергий человек притягивает к себе те вибрации, которые входят в резонанс с мыслями, преобладающими в его сознании. Любое желание, идея, план или цель, которую держит в уме человек, привлекает вибрацию аналогичных мыслей его родственников, друзей и коллег и, соединяясь в одно целое, становится той средой, в которой варится этот человек. Сознание, таким образом, формирует бытие, а бытие, в свою очередь, начинает настраивать сознание на соответствующие действия.

Теперь я предлагаю вам вернуться на несколько страниц назад и снова прочитать, как семя идеи, цели или желания может укорениться в подсознании. Любая идея, желание или цель могут быть переданы подсознанию *через повторение этой идеи, желания или цели.*

Именно по этой причине я буду постоянно убеждать вас время от времени записывать утверждение вашей основной цели, или Главной Жизненной Цели, повторять это утверждение, заучить его наизусть и каждый день произносить его вслух утром и вечером – до тех пор, пока вибрации этой мысли не достигнут глубин вашего подсознания. Мы то, что мы думаем. Это значит, что мы строим наше существование целиком и полностью из вибраций тех мыслей, которые аккумулируются в нашем подсознании и в нашей среде обитания. Примите решение избегать любого негативного влияния окружающего мира, даже если вы выросли в нем и просто не представляете себе иного способа мышления. Настало время перестраивать свою жизнь, и начать надо именно с перестройки мыслей. Когда вы «перетряхнете» сундуки ваших мыслей, опыта и способностей, то обнаружите, что самая большая ваша слабость – нехватка уверенности в себе. Это препятствие может быть преодолено. Робость вполне можно превратить в храбрость с помощью самовнушения. Достичь такого эффекта можно через простое изложение положительных мыслей – в письменной и устной форме, путем запоминания и повторения до тех пор, пока они не станут частью «операционной системы» вашего подсознания.

Формула Уверенности в Себе

Первое. Я знаю, что способен достичь Главной Цели моей жизни, поэтому я буду ТРЕБОВАТЬ от себя постоянного, непрерывного выполнения плана по ее достижению, и я начинаю действовать прямо сейчас.

Второе. Я понимаю, что мысли, преобладающие в моем сознании, в конечном итоге воплотятся в физическую реальность посредством

действий, которые я буду производить из-за того, что меня побуждают действовать эти самые мысли. Поэтому я буду тратить 30 минут ежедневно на размышления о человеке, которым я намереваюсь стать. Я буду представлять себе того человека, насыщая мыслеобраз энергией ЖЕЛАНИЯ И ВЕРЫ.

Третье. Я знаю, что принцип самовнушения может способствовать достижению любой цели. Я постоянно буду держать в сознании мое ЖЕЛАНИЕ, и это в конечном итоге заставит меня искать практические пути для реализации этого желания. Поэтому я обязуюсь ежедневно посвящать 10 минут развитию уверенности в себе.

Четвертое. Я запишу утверждение ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ МОЕЙ ЖИЗНИ и буду повторять его вслух до тех пор, пока у меня не появится уверенность в собственных силах, достаточная для достижения этой цели.

Пятое. Я очень хорошо понимаю, что никакое богатство или положение в обществе не могут быть стабильными и нерушимыми, если не основаны на правде и справедливости, поэтому я не буду принимать участие в делах, которые не приносят пользу всем, кого они касаются, хотя бы отдаленно.

Я обязательно преуспею, если буду привлекать силы и способности других людей. Я осознаю, какой мощной поддержкой может стать сотрудничество с другими людьми. Я буду побуждать этих людей работать вместе со мной ради моей готовности служить им. Я избавлюсь от ненависти, зависти, ревности, эгоизма и цинизма и буду возвращать в себе любовь ко всему человечеству, потому что я знаю: отрицательное отношение к другим людям никогда не принесет мне успеха. Я заставляю других верить в меня, потому что я сам буду верить в себя и верить в других людей.

Шестое. Я придумаю свое собственное утверждение этой формулы, выучу его и стану повторять вслух один раз в день с полной ВЕРОЙ – такой, которая постепенно начнет влиять на мои МЫСЛИ и ДЕЙСТВИЯ, так что я в конце концов стану уверенным в

себе и очень успешным человеком.

В основе этой формулы лежит закон природы, который, однако, никто не в состоянии объяснить. Это сбивало с толку ученых всех времен. Психологи просто называли это «законом самовнушения» и приняли как данность. Неважно, как на самом деле называется этот закон. Важно, что он действительно РАБОТАЕТ во славу и благо человечества В ТОМ СЛУЧАЕ, когда используется для созидания, а не разрушения. Если же он используется в целях уничтожения, то он уничтожает так же быстро, как и созидает. В этом законе таится очень простая и очень грустная истина. А именно: те, кто позволяет себе смириться с поражением и заканчивает жизнь в бедности, страданиях и лишениях, достигают своего бедственного положения, потому что и в их случае тоже действует закон самовнушения. Причина кроется в том, что ВСЯКАЯ МЫСЛЬ СТРЕМИТСЯ К ТОМУ, ЧТОБЫ ПРЕВРАТИТЬСЯ В СВОЙ ФИЗИЧЕСКИЙ ЭКВИВАЛЕНТ. Подсознание, эта «химическая лаборатория», в которой импульсы всех наших мыслей и чувств превращаются в физическую реальность, не делает никакого различия между созидательными и разрушительными импульсами. Оно работает с тем материалом, которыйставляет ему сознание. Подсознание с той же легкостью превратит в реальность мысль, напитанную ОПАСЕНИЕМ, как и мысль, которую питают ХРАБРОСТЬ или ВЕРА.

История медицины изобилует случаями «внушенного самоубийства». Человек может совершить суицид посредством негативных мыслей так же эффективно, как и с помощью любого другого оружия. В одном городке, расположенном на Среднем Западе, человек по имени Джозеф Грант, банковский служащий, «позаимствовал» большую сумму денег из кассы банка без согласия директоров. Он проиграл эти деньги, и у него не было никакой возможности вернуть их в банк. Наконец настал день, когда ревизор банка начал проверять счета. Грант сбежал из банка, ушел из дома и снял комнату в местной гостинице. Его нашли три дня спустя – он

лежал на кровати и все время повторял: «Боже, я этого не перенесу! Я не выдержу этого позора!» И действительно, через несколько дней он умер – хотя был абсолютно здоров. Врачи назвали этот случай «умственным самоубийством».

Так же как электрическая энергия может двигать огромные промышленные механизмы и приносить пользу, если она используется в созидательных целях, или отнять жизнь, если ее применять ненадлежащим образом, так и закон самовнушения может либо привести вас к миру и процветанию, либо низвергнуть вниз, в область страданий, лишений и смерти, в соответствии со степенью проникновения мыслей в ваше подсознание. Если вы напичкаете свое сознание СТРАХОМ, СОМНЕНИЕМ И НЕВЕРИЕМ в свою способность отдаться Божественному Провидению и позволить Ему действовать на благо вашей жизни, то закон самовнушения использует этот дух неверия в качестве вещества, которое переведет импульс мысли в его физический эквивалент.

И ЭТО СТОЛЬ ЖЕ ВЕРНО, КАК И ТО, ЧТО ДВАЖДЫ ДВА – ЧЕТЫРЕ!

Как ветер, который несет одно судно на Восток, а другое – на Запад, закон самовнушения наполняет ваши паруса и несет туда, куда мы направляем руль наших мыслей.

*Если вы **думаете**, что вас убьют в сражении,*

То именно так и произойдет.

*Если вы **думаете**, что вам недостаточно мужества сделать что-либо –*

Вы никогда этого не сделаете.

*Если вы **думаете**, что победа слишком трудна для вас,*

Вы никогда не победите.

*Если вы **думаете**, что проиграете –*

Вы уже проиграли.

*Если вы **думаете**, что противник сильнее вас –*

*Значит, вы сдались без боя.
Чтобы достичь высот,
Вы должны думать высоко.
И прежде чем получить приз в свои руки,
Вы должны заполнить его в своих мыслях.*

Успех начинается с ЖЕЛАНИЯ и МЫСЛЕЙ, ПОДКРЕПЛЕННЫХ ВЕРОЙ. Это все лежит в области действия закона самовнушения.

«Победы в жизненных битвах не всегда приходят к более сильному или более быстрому человеку. Рано или поздно побеждает всегда тот, КТО ДУМАЕТ, ЧТО ОН МОЖЕТ ПОБЕДИТЬ!»

Обратите внимание на выделенные слова – и вы поймете истинное значение слов, которые написал поэт.

Где-то под покровами вашей внешней жизни, в самых глубоких уголках подсознания, спит семя достижения – и если однажды оно проснется и будет воплощено в действие, то вознесет вас к таким высотам, о которых вы, возможно, не смели и мечтать.

Как виртуозный музыкант может заставить струны скрипки изливать самые прекрасные звуки, так и вы можете разбудить гения, который спит в вашем мозге, и заставить его вести вас к любой цели, которой вы страстно желаете достигнуть.

Авраам Линкольн терпел неудачу во всем, за что бы он ни взялся. Ему было уже 40 лет. Он был господином Никто из Ниоткуда, пока наконец один трагический опыт не разбудил в нем гения и не дал миру одного из самых великих лидеров. Этот опыт был тесно связан с двумя эмоциями – страданием и ЛЮБОВЬЮ. Он полюбил женщину по имени Энн Рютледж. Это была единственная женщина, которую он когда-либо действительно любил. Известно, что чувство ЛЮБВИ является родственным такому состоянию духа, как ВЕРА, потому что любовь способна переводить импульсы мысли в область духовного. Долгие годы исследуя и анализируя истории жизней сотен выдающихся людей, я пришел к выводу, что на их судьбы огромное

влияние оказала взаимная супружеская любовь. Так было почти с КАЖДЫМ ИЗ НИХ.

Если вы хотите получить доказательство неоспоримой власти ВЕРЫ, вам стоит узнать кое-что об опыте сотен мужчин и женщин, которые применяли это. Во главе списка стоит Иисус Назорей. Христианство – самая великая сила из всех когда-либо существовавших, которая колоссальным образом повлияла на умы людей. Христианство основано на ВЕРЕ, оно стояло и стоит на ВЕРЕ – независимо от того, сколько людей извратило и предало принципы этой великой религии, и независимо от того, сколько догм и канонов было создано под ее знаменем – догм, которые никоим образом не отражают основные принципы христианства.

Суть учения Христа и Его деяния, которые мы называем чудесами, были не чем иным, как проявлением ВЕРЫ. Да-да, такое явление, как чудо, может быть произведено только лишь с помощью состояния, которое известно как ВЕРА. Многие религиозные деятели, так же как и многие из тех, кто считает себя христианином, не понимают сущности ВЕРЫ.

ВЕРА – краеугольный камень, на котором стоит каждая большая религия. Псалмопевец Ветхого Завета писал: «Радуйтесь, праведные, о Господе, правым подобает похвала... Воспойте Ему песнь новую, пойте Ему с восклицанием, ибо право слово Господне, и все дела Его – в ВЕРЕ».

Апостол Лука сказал нам: «А Стефан, исполненный ВЕРЫ и силы, совершал великие чудеса и знамения в народе» (Деян. 6:8). Каждому из нас известны слова Иисуса, который сказал: «Дщерь! Вера твоя спасла тебя: иди в мире и будь здорова от болезни своей» (Мк. 5:34).

В Коране мы читаем слова пророка: «Поистине Аллах вводит тех, которые уверовали, в райские сады». Конфуций в своих «Аналектах» говорит: «Держитесь ВЕРНОСТИ и искренности как единственно правильного направления и двигайтесь туда, где доброе. Это единственный путь приумножить достоинства и одолеть недостатки».

В «Бхагават-Гите» мы найдем следующее утверждение: «ВЕРА каждого человека находится в соответствии с его собственной природой. Человек возрастает верой. Каждый становится тем, чем он ЖЕЛАЕТ быть, – если взирает на объект своего желания с ВЕРОЙ». Читаем там же: «Тот, кто имеет искреннюю ВЕРУ, владеет всем миром. С помощью ВЕРЫ человек достигает высших сфер. Но неверующий, исполненный сомнения человек погибает. Для того, кто сомневается, нет ни этого мира, ни высших сфер, нет счастья в любой точке вселенной».

Коль скоро мы коснулись индийского эпоса, давайте рассмотрим, какую власть имеет ВЕРА, на примере Махатмы Ганди. Этот великий человек призвал своих последователей «быть тем изменением, которое вы хотите видеть в мире». Его пример был для человечества одной из самых поразительных демонстраций того, какое влияние на цивилизацию может оказать ВЕРА. Ганди обладал большей властью, чем любой другой человек его времени, – не только в Индии, но и во всем мире. При этом у него не было ни одного из необходимых инструментов власти – денег, линейных кораблей, оружия, армии и прочего. Ганди всю жизнь был бедняком, у него не было собственного дома, у него был всего один костюм, но он обладал САМОЙ НАСТОЯЩЕЙ ВЛАСТЬЮ. Каким образом ему удалось получить эту власть?

ОН СОЗДАЛ ЕЕ, ИСХОДЯ ИЗ ПРИНЦИПА ВЕРЫ, А ТАКЖЕ БЛАГОДАРЯ СВОЕЙ СПОСОБНОСТИ ВНУШИТЬ ЭТУ ВЕРУ В УМЫ ДВУХСОТ МИЛЛИОНОВ ЧЕЛОВЕК.

Ганди смог одержать потрясающую победу при помощи одной только ВЕРЫ. Победу, которую никогда не достигала и не достигнет любая другая власть – сколько бы у нее ни было солдат и оружия. Ганди дал всему человечеству невероятный пример подвига ВЛИЯНИЯ на двести миллионов умов, чтобы они смогли СОЕДИНИТЬСЯ И МЫСЛИТЬ В УНИСОН – ТАК, КАК ЕСЛИ БЫ ЭТО БЫЛ ОДИН ЧЕЛОВЕК. Какая другая сила на земле, кроме ВЕРЫ, может сделать так много?

Придет день, когда и предприниматели, и те, кто на них работает, откроют для себя возможности ВЕРЫ. Это будет день рассвета цивилизации.

Весь мир на примере недавнего экономического кризиса имел возможность наблюдать, что делает с бизнесом МАЛОВЕРИЕ. Разумеется, цивилизация породила огромное число проницательных людей, которые с толком использовали этот большой урок, который преподал им мир. За все время пережитых трудностей человечество имело множество свидетельств того, как передающийся по цепочке СТРАХ может парализовать промышленность и бизнес. Но этот опыт закалил людей, и скоро в бизнесе и промышленности появится новое поколение людей, которые воспользуются той же силой, которую применил Ганди для восстановления мира. Эти лидеры вырастут из самых обычных людей, которые работают на угольных шахтах, металлургических заводах, фабриках, людей, которые живут в маленьких городках по всей Америке.

Реформирование бизнеса – весьма трудное дело, любая ошибка здесь грозит очень тяжелыми последствиями. Методы прошлого, основанные на балансе СИЛЫ и ОПАСЕНИЯ, будут вытеснены принципами ВЕРЫ и сотрудничества. Люди будут работать с бóльшим энтузиазмом и зарабатывать гораздо больше денег. Каждый рабочий будет получать свою долю от бизнеса – потому что он вкладывает в это не только свой труд, но и свою ВЕРУ, так же как инвестор вкладывает капитал в развитие бизнеса. Но для того чтобы так произошло, рабочие должны прекратить забастовки и попытки выбить для себя льготы силой, путем скандалов и угроз. Кроме того, и это самая важная вещь из всех, ОНИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЗАОДНО СО СВОИМИ ЛИДЕРАМИ, А ТЕ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ДОЛЖНЫ ПОНИМАТЬ И ПРИМЕНЯТЬ ПРИНЦИПЫ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗОВАЛ МАХАТМА ГАНДИ.

Эпоха, которую мы только что пережили, лишила людей души. Предприниматели рассматривали своих рабочих только в качестве винтиков в огромном механизме бизнеса; основой любой сделки

была заинтересованность в получении, а не отдаче. Девизом будущего станет ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ СЧАСТЬЕ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ, и когда это мировоззрение проникнет во все слои общества, производство станет приносить прибыль, бóльшую, чем когда-либо. То, что не могли сделать угрозы и забастовки, сделает ВЕРА.

Мы действительно очень нуждаемся в вере и сотрудничестве. Это касается как бизнеса, так и производства. Промышленники и деловые люди, прибегая к этому методу, накапливают большие состояния быстро и без проблем. Событие, о котором я хочу вам рассказать сейчас, превосходно подтверждает эту мысль.

Случай, выбранный в качестве иллюстрации, относится к началу XX века, когда Сталелитейная корпорация США только начинала зарождаться. Так как сейчас мы обращаемся к историческим фактам, вам стоит учитывать, что все это происходило реально, тогда вы сможете лучше понять, каким образом ИДЕИ были преобразованы в огромные состояния.

Гигантская Сталелитейная корпорация Соединенных Штатов Америки (United States Steel) сначала появилась в сознании Чарльза М. Шваба в форме ИДЕИ и, благодаря ВООБРАЖЕНИЮ, превратилась в образ. Итак, во-первых, была ИДЕЯ. Во-вторых, Шваб смешал свою ИДЕЮ с ВЕРОЙ. В-третьих, он составил ПЛАН, как преобразовать свою ИДЕЮ в физическую и финансовую действительность. В-четвертых, он привел свой план в действие, о чем говорит его прославленная речь в Университетском клубе. В-пятых, он выполнял свой ПЛАН с постоянной НАСТОЙЧИВОСТЬЮ, которую поддерживал с помощью РЕШИМОСТИ не отступать от своего, пока этот план не будет полностью реализован. В-шестых, он постоянно освещал свой путь ГОРЯЧИМ ЖЕЛАНИЕМ добиться успеха.

Если вы часто задаете себе вопрос: как были накоплены большие состояния, то история создания Сталелитейной корпорации США может стать тем ответом, который будет вам полезен. Когда у вас появится сомнение в том, что люди действительно могут ДУМАТЬ И

БОГАТЕТЬ, вспоминайте о ней, потому что в основе United States Steel лежат 13 шагов к успеху, описанные в этой книге.

Поразительная статья о том, какую власть над судьбой имеет ИДЕЯ, была опубликована Джоном Лоуэллом в газете New York World-Telegram. С любезного разрешения автора я привожу этот текст в своей книге.

Чудесный послеобеденный спич о миллиардах

Вечером 12 декабря 1900 года в банкетном зале Университетского клуба на Пятой авеню примерно восемьдесят представителей национальной бизнес-элиты собрались на торжественный ужин, устроенный в честь одного молодого человека, приехавшего с запада страны. Никогда этот огромный зал не видел такого количества финансовых королей одновременно, но среди них едва ли нашлось бы полдюжины, понимавших всю значимость происходящего. И уж конечно, никто не предполагал, что в этот вечер они станут свидетелями одного из самых существенных эпизодов в истории американской промышленности.

Этот прием был своего рода данью признательности со стороны Дж. Эдварда Саймонса и Чарльза Стюарта Смита за щедрое гостеприимство, которое оказал им Чарльз М. Шваб во время их визита в Питтсбург. С другой стороны, устроители преследовали еще одну цель: представить этого тридцативосьмилетнего «стального человека» восточному банковскому сообществу. Они никак не ожидали, что он обратит в бегство все «благородное собрание». Правда, мистера Шваба предупредили, что его ответная речь должна длиться не слишком долго: нью-йоркские «белые воротнички» безразличны к чужому красноречию; и если он не желает наскучить всем этим стилманам, харриманам и вандербильтам, ему стоит ограничиться двадцатью, а лучше – пятнадцатью минутами. Даже Джон Пьерпонт Морган, сидевший по правую руку от почетного гостя, намеревался украсить собрание очень краткой речью.

Никакого общественного резонанса это событие не вызвало, и на следующее утро пресса не упомянула о нем даже короткой строкой.

Ужин шел своим чередом. Двое хозяев и их выдающиеся гости успели съесть по семь или восемь перемен; блюда перемежались беседой, содержания которой никто никогда не узнает. Немногие из присутствующих дельцов встречались до того с мистером Швабом; его состояние одиноко множилось на берегах Мононгахелы, вдали от основного финансового мира. До окончания ужина было еще далеко, когда все они (включая и присутствовавшего там «мастера денег» Моргана) получили мощный толчок к действию; в тот вечер было зачато дитя с наследством в миллиарды долларов (Сталелитейная корпорация США).

К несчастью, на таких дружеских встречах не принято вести протокол, и речь Чарльза Шваба нигде не была задокументирована. Он повторил некоторые ее тезисы на другом подобном заседании, когда встречался с чикагскими банкирами. Позже, когда правительство направило ему иск, чтобы расторгнуть договор с корпорацией, он также высказал мысли, которые были отражены в той речи и которые привели Моргана в исступление. Впрочем, это была вполне «домашняя» речь, не слишком гладкая с точки зрения грамматики (языковые тонкости никогда особенно не заботили Шваба; красотам он предпочитал суть), зато пронизанная остроумием и полная забавных эпиграмм. Но главное – слова его дышали столь вдохновляющей силой, что произвели поистине колоссальный эффект на всех этих толстосумов, чье состояние в общей сложности равнялось пяти миллиардам.

Вместо полагающихся ему 15 минут Шваб выступал полтора часа. Пока присутствующие приходили в себя, Морган увел оратора к окну и там, взгромоздившись на неудобные табуреты, они проговорили наедине целый час.

Не только Морган – в тот вечер каждый из присутствующих ощутил на себе громадное обаяние личности Чарльза Шваба. Однако важнее всего, пожалуй, было то, что его длинная речь была

не просто набором воодушевляющих фраз, а вполне сложившейся, четкой, хорошо продуманной программой увеличения выработки стали. Многие другие предприниматели пытались заинтересовать Моргана своими планами по созданию стального треста. В основном это были идеи, заимствованные в других производственных сферах; за образец брались компании по выпуску бисквита, каучука, виски, жевательной резинки, проволоки и трубопроката. Джон У. Гейтс, известный воротила и игрок, с жаром убеждал Моргана, но тот не доверял ему. Братья Мур, Билл и Джим (чикагские биржевые маклеры, которые на пару «склеили» спичечный трест и компанию по производству крекеров) докучали Моргану до тех пор, пока он не отшил их. Элберт Х. Гэри, лицемерный провинциальный законник, не давал ему прохода, но Морган даже не заметил его. Ему было просто скучно – до тех пор, пока красноречие Шваба не вознесло его к таким высотам, с которых он воочию мог узреть реальные результаты самого смелого финансового проекта, который когда-либо рождался в человеческой голове. Если бы об этом говорил кто-то другой, то его наверняка сочли бы психом, мечтающим о легких деньгах, – но первого заместителя Эндрю Карнеги стоило послушать.

Магия больших денег, которая заставила тысячи маленьких и не всегда эффективных в управлении фирм выстраивать сложные комбинации и соединяться в конкурентоспособные цепочки, повлияла и на стальную промышленность – благодаря действиям Джона У. Гейтса, этой азартной акулы бизнеса. Из нескольких таких цепочек он уже успел основать American Steel and Wire Company и вместе с Морганом создал Национальную сталелитейную корпорацию. Моргану также принадлежали компании National Tube и American Bridge. Братья Мур были готовы оставить спичечный бизнес и крекеры, чтобы сформировать так называемую американскую группу, соединив с American Steel and Wire Company компании Tin Plate, Steel Hoop и Sheet Steel.

Впрочем, рядом с гигантским трестом, принадлежавшим Эндрю Карнеги, все остальные комбинации и цепочки были что мелкая

монета рядом со столларовой купурой. Даже слившись в единую корпорацию, они бы не сдвинули рыночные позиции Карнеги ни на дюйм. И Морган это знал. Эксцентричному старому шотландцу (мы говорим об Эндрю Карнеги) это тоже было известно. С великолепных высот замка Скибо^[91] он наблюдал – сначала со смехом, затем с негодованием – попытки малых компаний Моргана урвать кусок его пирога. Когда их попытки стали чересчур навязчивыми, Карнеги это просто наскучило, и он решил отомстить. Как? Да очень просто: создать точно такую же промышленную сеть, как у его конкурентов. До того момента он не интересовался ни проволокой, ни трубами, ни листовым железом. Он лишь продавал компаниям сырье – сталь – и был этим вполне доволен. Его ни в малейшей степени не заботило, какую форму примет это сырье. Теперь, в тандеме со Швабом, который стал его правой рукой, он собирался прижать нахалов к стенке.

Вот так и случилось, что в речи Чарльза М. Шваба Морган нашел ответ на все свои проблемы. Трест – самый крупный из всех существующих – без Карнеги стал бы совсем не трестом, а, по выражению одного литератора, «сливовым пудингом, в котором нет слив».

О чем же говорил Шваб в своей исторической речи? Он предположил (хотя и не мог поручиться наверняка), что обширная деятельность Карнеги может протекать под крышей Моргана. Он говорил о будущем, которое ожидает стальную промышленность всего мира, о необходимости перестройки, об эффективности и специализации. Он призывал уничтожить нерентабельные производства и сосредоточить усилия на процветающих хозяйствах, определил сферы, на которых можно сэкономить, например транспортные расходы, менеджмент и административный сектор, и призывал к захвату иностранных рынков.

Но больше всего он говорил этим «пиратам бизнеса» о том, в чем, на его взгляд, состояла главная ошибка их «пиратства». Он сделал вывод, что их основной целью было создание монополий, игра на

повышение и выдаивание из бизнеса «жирных» дивидендов. Со всем жаром своей души Шваб осудил такой подход. Эта близорукая политика, говорил он, привела к сужению границ рынка – и это в эпоху, когда мир буквально жаждет его расширения! Он утверждал, что удешевление стоимости стали позволит значительно расширить рынок, найти новые способы применения этого сырья и, в результате, охватить огромную часть мирового рынка. Сегодня мы можем сказать, что Шваб был провозвестником современного массового производства – хотя сам он, разумеется, и не подозревал об этом.

Ужин в банкетном зале Университетского клуба на Пятой авеню подошел к концу; Морган отправился домой размышлять о радужных предсказаниях Шваба; а Чарльз вернулся в Питтсбург опекать стальной бизнес «малыша Карнеги». Гэри и остальные дельцы засели у своих биржевых аппаратов в ожидании новостей. Им пришлось запастись терпением. Примерно неделя потребовалась Моргану, чтобы переварить тот «лакомый кусочек», что скормил ему Шваб. Когда Морган убедился, что его «денежному брюшку» не грозит никакое расстройство, он послал за Швабом, однако приехать тот отказался, проявив тем самым как скромность, так и осмотрительность. Шваб предупредил: Карнеги не придет в восторг, если узнает, что президент его компании (а Чарльз именно им и был) флиртует с королем с Уолл-стрит – улицы, на которую Карнеги поклялся никогда не ступать. Тогда Джон У. Гейтс предложил себя в качестве посредника и намекнул, что Морган мог бы встретиться со Швабом, если тот «случайно» заедет в гостиницу Беллевью в Филадельфии, где так же «случайно» окажется Дж. П. Морган. Но когда Шваб прибыл в Филадельфию, Морган внезапно разболелся и был вынужден остаться в Нью-Йорке. И Чарльз, которого так настойчиво звали, приехал в Нью-Йорк и постучал в дверь библиотеки финансиста.

Некоторые исследователи экономической истории уверены, что от первого до последнего акта этой драмы Эндрю Карнеги был в курсе

дел и даже сам готовил почву для всех последующих событий. Обед в честь Шваба, его знаменитая речь, разговор воскресной ночью между Чарльзом и Денежным Королем – все это было устроено осторожным шотландцем. Впрочем, историки не правы: все происходило с точностью до наоборот. Когда Шваба позвали для обсуждения сделки, он на самом деле не знал, как отнесется его «маленький босс» (так за глаза называли старика Эндрю) к предложению продать свой бизнес – особенно людям, к которым отношение Карнеги было чем-то сродни отношению святоши к еретикам. Однако мистер Шваб подготовился к решающей битве как следует. Шесть листов бумаги, исчерканные столбиками цифр, убедили Карнеги в том, какие неисчислимые прибыли может принести продажа его компаний по производству стали и создание новой корпорации, которую сам шотландец назвал «новой звездой на свode металлургической промышленности».

Впрочем, удивляться не приходится: четверо «акул бизнеса» целые сутки обдумывали каждый шаг этого грандиозного плана. Они работали весь день и не спали ночь. Предводителем и «мозговым центром» проекта, разумеется, был не кто иной, как сам Морган, убежденный в Божественной Правоте Денег. В паре со своим аристократическим партнером Робертом Бэконом, ученым и джентльменом, он проверял верность расчетов. Третьим в этой великолепной четверке был Джон У. Гейтс, которого презирали за его страсть к игре и чьими услугами, однако, не брезговали пользоваться в самых щекотливых ситуациях. Четвертым был сам Чарльз Шваб, знавший о процессе создания и продажи стали больше, чем все мировые специалисты, вместе взятые. Никогда – ни в те напряженные сутки, ни позже – слова питтсбургца не подвергались сомнению ни на секунду. Если он говорил, что компания стоит этих денег, значит, именно так и было. Он твердо настаивал на том, чтобы включить в комбинацию только те концерны, которые он отметил. Ведь он задумал создать корпорацию, которая не должна быть простым повторением всех

ныне существующих компаний, и его цель заключалась вовсе не в том, чтобы удовлетворить ненасытные аппетиты его «друзей», которые мечтали «повесить» свои компании на мощные плечи Моргана. И ему удалось убедить своих партнеров – они не стали включать в проект множество больших концернов, на которые «валроузы» и «карпентье» с Уолл-стрит положили свой жадный глаз.

Когда первые лучи солнца вызолотили небосклон, Морган встал и с наслаждением расправил спину. План был готов; оставалось одно – самое трудное.

«Как вы думаете, мистер Шваб, удастся ли вам уговорить Эндрю Карнеги продать бизнес?» – спросил он, глядя Чарльзу прямо в глаза.

«Я попытаюсь», – коротко ответил Шваб.

«Если вы сможете убедить его, я пойду на любые условия, которые он выдвинет».

Что ж, пока все выходило неплохо. Но если Карнеги согласится на продажу, сколько он может запросить? (Шваб предполагал, что это будет приблизительно 320 миллионов долларов.) И каким образом он потребует произвести оплату? Облигации? Акции? Боны? Или – всемогущий Бог! – наличные?! Никто, даже обладая самым буйным воображением, не мог представить себе треть миллиарда в наличных деньгах.

...В январе они играли в гольф на обледенелом игровом поле в Сент-Эндрю в Вестчестере. Эндрю, бывший в одном свитерке, ежился от холода, а Чарли, как обычно, бойко тараторил и острил, подбадривая старика. Он говорил ни о чем: так, обычные житейские пустяки; и ни словом не обмолвился о делах – до тех пор, пока они не уселись перед камином в доме Карнеги, чтобы пропустить по бокальчику коньяка. И тогда с той же убедительной одержимостью, которая завороживала восемьдесят миллионеров в Университетском клубе, Шваб раскрыл перед Эндрю все свои карты и блестяще доказал Карнеги, какие сладкие перспективы рисует ему его отставка. Он говорил о горах денег, о сотнях миллионов, которых

будет десять раз достаточно, чтобы удовлетворить все самые изысканные запросы старика. В конце концов Карнеги сдался. Он взял лист бумаги, что-то черкнул на ней и показал это Швабу: «Вот цена, за которую мы продадим наш бизнес». Эта цифра равнялась приблизительно 400 миллионам долларов – примерно на столько и рассчитывал Шваб, оценивая бизнес Карнеги в 320 миллионов плюс 80 миллионов долларов прибыли за два года. Позже, когда они любовались закатом, стоя на палубе трансатлантического лайнера, шотландец с сожалением сказал Моргану: «Все же надо было содрать с вас еще сотню миллионов!» «Если бы вы попросили раньше, они были бы у вас в кармане», – бодро парировал Морган.

Это была сенсация. Британский корреспондент телеграфировал на родину, что весь стальной мир потрясен этой гигантской комбинацией. Президент Йельского университета мистер Хадли объявил, что никакие репрессии против трестов не помешают «появлению в Вашингтоне нового короля в течение ближайших двадцати пяти лет». Знаменитый биржевой проныра Кин заработал целое состояние и завел собственное дело, когда играючи «слил» акции нового треста на бирже (а это, ни много ни мало, 600 миллионов долларов!). Обижен не был никто. Карнеги получил свои миллионы, и у синдиката Моргана осталось еще около 62 миллионов «для подъема», и «ни один мальчик с Уолл-стрит», от Гейтса до Гэри, не остался без наvara.

Тридцативосьмилетний Шваб выиграл свою битву. Он стал президентом новой корпорации и держал руку на пульсе стальной промышленности вплоть до 1930 года.

Эту драматическую историю «крупного бизнеса», о которой вы только что прочитали, я включил в свою книгу, потому что она является прекрасной иллюстрацией к тому закону, согласно которому ЖЕЛАНИЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПРЕОБРАЗОВАНО В ЕГО ФИЗИЧЕСКИЙ ЭКВИВАЛЕНТ!

Я вполне допускаю, что некоторые из вас усомнятся в том, что простое неосознанное ЖЕЛАНИЕ может быть преобразовано в свой

физический эквивалент. Всегда найдутся скептики, которые будут заявлять: «Нельзя превратить НИЧТО в КОЕ-ЧТО!» Что ж, ответ на все эти выпады лежит в истории стальной промышленности Америки.

Тот гигантский трест сначала возник в сознании одного-единственного человека, как и план, согласно которому компании предоставили свои сталелитейные заводы, ставшие костяком новой корпорации. Кажется, ничего сверхъестественного – мало ли людей строят планы! Но его ВЕРА, его ЖЕЛАНИЕ, его ВООБРАЖЕНИЕ, его НАСТОЙЧИВОСТЬ были теми кирпичиками, которые легли в основу фундамента стальной промышленности США. Сталелитейные заводы, оборудование для переработки сырья, даже деньги – то есть все то, что необходимо для построения производства, – не играли в реализации этого плана вообще никакой роли. Да, это все появилось – но после того, как дело было сделано. Иными словами, простая идея одного-единственного человека принесла прибыли на 600 миллионов долларов! Совсем недурно, не правда ли?

Нас не интересует, что случилось потом с каждым из тех, кто участвовал в этом проекте и кто получил свои миллионы. Во всей этой истории нам важно в первую очередь то, что она служит неоспоримым доказательством верности и разумности философии, которую проповедует эта книга, потому что эта философия была формой и содержанием всей вышеописанной истории, от начала и до конца. Кроме того, эффективность этого метода доказывает тот факт, что Сталелитейная корпорация США процветала и на долгие десятилетия стала одной из самых богатых и мощных корпораций в Америке. Благодаря этому сотни тысяч людей получили работу, были разработаны и внедрены новые методы переработки и применения стали, открыты и освоены новые рынки. И это главная и истинная ценность идеи Шваба. (Не считая, конечно, шестисот миллионов.)

БОГАТСТВО всегда сначала приходит в виде МЫСЛИ! Его величина ограничивается лишь сознанием человека, у которого возникла эта мысль. Но ВЕРА может разрушить все границы! Помните об этом,

когда у вас появится готовность заключить с ЖИЗНЬЮ сделку. Помните: именно вы назначаете цену. Вы, и больше никто. Также вам следует помнить о том, что человек, который создал Сталелитейную корпорацию США, был практически никому неизвестен. Он был просто «Пятницей» при «стальном Робинзоне» (Карнеги). Но лишь до тех пор, пока на свет не появилась его ИДЕЯ. После этого он в несколько шагов одолел кажущийся таким длинным путь к положению, власти, известности и – богатству. Подобно талантливому ученику всемогущего чародея, Шваб поднялся на крыльях ВЕРЫ. Той ВЕРЫ, которая питается такой мощной энергией, как САМОВНУШЕНИЕ.

Глава 3

Самовнушение

Способ влиять на подсознание *Третий шаг к Богатству*

САМОВНУШЕНИЕ – это энергия, которая питает все наши побуждения и желания. Оно регулирует и направляет все пять человеческих чувств. Иными словами, самовнушение – это самоубеждение, договор с самим собой, условия которого вы выполняете для достижения той или иной цели. Самовнушение есть связующее звено между той частью сознания, где рождаются наши мысли, и той его частью, где происходят скрытые движения души и программирование дальнейших действий и которая зовется подсознанием. Если вы читали работы Юнга или Фрейда, то знаете, что человеческое сознание разделено на несколько областей, важнейшими из которых являются сознание и подсознание.

Мысли, доминирующие в сознании (неважно, отрицательные или положительные), рано или поздно проникнут в подсознание и начнут влиять на него. Так действует закон самовнушения.

НИ ОДНА МЫСЛЬ, вне зависимости от того, о чем вы думаете – о плохом или хорошем, НЕ МОЖЕТ ПРОНИКНУТЬ В ПОДСОЗНАНИЕ БЕЗ ПОМОЩИ САМОВНУШЕНИЯ. (Мы не берем в расчет те случаи, когда мысль рождается в виде озарения или внезапного вдохновения.) Иными словами, все наши помыслы, ощущения и впечатления, возникающие при посредстве пяти чувств, обрабатываются и фильтруются сознанием. То, что остается на поверхности сознания, достаточно долго муссируется, обдумывается и переживается вновь и вновь, затем передается в подсознание. Внешняя, осознанная сторона сознания служит неким «пропускным

пунктом» подсознания. Только вы решаете, что может проникнуть туда и начать формировать вашу жизнь.

Природа так устроила человека, что он имеет **АБСОЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ** над всем, что приходит извне, будь то чувства, ощущения или помыслы. Что вовсе не означает, будто люди всегда **ОСУЩЕСТВЛЯЮТ** этот контроль. В подавляющем большинстве случаев люди вообще не контролируют свои мысли и эмоции. Этим и объясняется то, почему такое множество людей живет в страданиях и нищете.

Подсознание напоминает великолепный сад с плодородной почвой, который может полностью зарости сорняками в том случае, если садовод не станет ухаживать за ним. Ухаживать в нашем случае означает сеять семена только тех культур, которые полезны. И если в настоящем саду садовник орудует лопатой и граблями, то в «саду подсознания» все эти инструменты с успехом заменяет самовнушение. При помощи самовнушения вы можете сеять в подсознании либо творческие, созидательные мысли, либо мысли разрушительные и негативные. Только вы можете решать, что посадить в богатом саду вашего подсознания.

В шести шагах для достижения желаемого, которые были описаны в первой главе, вам было сказано, что нужно два раза в день читать вслух **ПИСЬМЕННОЕ** утверждение, где вы заявляете о своем **ЖЕЛАНИИ БОГАТСТВА**, а также **ВИДЕТЬ** и **ЧУВСТВОВАТЬ** себя так, будто вы **УЖЕ ОБЛАДАЕТЕ** им! Это и есть самовнушение. Поступая так, вы передаете объект вашего **ЖЕЛАНИЯ** непосредственно в **ПОДСОЗНАНИЕ**, причем делаете это с абсолютной **ВЕРОЙ** в то, что это осуществится. Повторяя эту нехитрую процедуру, вы добровольно создаете себе привычки, которые заставляют вас действовать таким образом, чтобы ваше желание превратилось в свой денежно-кредитный эквивалент. (Это касается не только денег и вообще материальных благ. Вы можете использовать этот метод для достижения **ЛЮБЫХ ЦЕЛЕЙ**. Вы можете получить все, чего так **НАСТОЙЧИВО ЖЕЛАЕТЕ**.)

Прямо сейчас вернитесь к шести шагам из главы 1. Прочитайте их снова, очень вдумчиво прочитайте! Затем я рекомендую вам перескочить на несколько глав вперед, к главе 6 – «Организованное планирование», где даны четыре инструкции по программированию вашего подсознания. Сравнив шесть шагов из первой главы и четыре инструкции из главы шестой, вы увидите, что они используют действие закона самовнушения.

Поэтому помните: когда вы будете произносить вслух утверждение вашего желания (посредством которого вы пытаетесь взрастить в вашем подсознании «ощущение богатства» или любого другого жизненного успеха), вы должны не просто читать слова, написанные на бумажке.

Простое повторение этих слов не будет иметь НИКАКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ. Эффект самовнушения может быть достигнут только в том случае, ЕСЛИ вы добавите к этому утверждению свои эмоции, чувства, ощущения и – веру. Даже если вы будете миллион раз подряд твердить известную «я-формулу» Эмиля Коу («с каждым днем я становлюсь все совершенней и совершенней»), но не будете смешивать с этими словами ВЕРУ и ЧУВСТВО, вы не достигнете ничего. Ваше подсознание не реагирует на зубрежку. Оно вступает во взаимодействие только с теми мыслями, которые были замешены на чувстве и вере.

Это настолько важная вещь, что я буду повторять ее в каждой главе настоящей книги. Я считаю своим долгом напоминать вам об этом снова и снова, потому что непонимание или неполное понимание этого и есть основная причина, почему большинство тех, кто пробует применить закон самовнушения, не получает никаких желательных результатов.

Слова, повторяемые безучастно, слова, на которые не отзывается ваше сердце, никак не влияют на подсознание. Вам не удастся достичь даже самого незначительного эффекта, пока вы не научитесь напивать свои мысли (а тем более произносимые вслух слова) эмоциями, а главное – ВЕРОЙ.

Пусть вас не останавливает то, что сразу управлять и направлять ваши эмоции не получится. Все достигается упражнением и постоянством усилий. Помните: нет такой вещи, как КОЕ-ЧТО НЕИЗВЕСТНО ДЛЯ ЧЕГО. Все на свете имеет свою цену. Способность достигать желаемого и влиять на подсознание тоже имеет свою цену, и вы ДОЛЖНЫ ЕЕ ЗАПЛАТИТЬ. Цена этой способности – НАСТОЙЧИВОСТЬ и ПОСТОЯННОЕ УСИЛИЕ. Вы должны постоянно, каждый день применять все описанные здесь принципы. Поверьте, что это и есть цена. Возможно, она покажется вам слишком высокой, но способности, благодаря которым вы сможете направлять свою жизнь, не продаются со скидкой. Вам не удастся купить их дешевле, чем они стоят. Вы не сможете обмануть подсознание, даже если вам очень захочется это сделать. Поэтому решайте прямо сейчас – действительно ли приз, за который вы боретесь (в данном случае мы говорим о богатстве) стоит той цены, которую вы должны заплатить своими постоянными усилиями? Решайте – НИКТО НЕ СДЕЛАЕТ ЭТО ЗА ВАС!

Одна житейская мудрость и расчет не способны привлечь и сохранить богатство. Они могут помочь лишь в очень редких случаях, но и то благодаря закону средних чисел, согласно которому что-то может произойти даже в том случае, когда для достижения цели выбраны несоответствующие средства.

Но универсальный метод привлечения денег, о котором мы говорим здесь, не зависит от закона средних чисел. Кроме того, у этого метода нет никаких исключений. Он будет одинаково эффективно работать с любым человеком. Если кто-то и терпит неудачу на этом пути, то в 100 % ситуаций дает осечку не сам метод, а его неправильное или нерегулярное применение. Если вы будете предпринимать попытку за попыткой, то обязательно добьетесь успеха.

Ваша способность к использованию закона самовнушения в значительной степени будет зависеть от вашей способности

СОСРЕДОТОЧИВАТЬСЯ на вашем ЖЕЛАНИИ до тех пор, пока оно не станет таким ЖГУЧИМ, что превратится в НАВЯЗЧИВУЮ ИДЕЮ.

Когда вы начнете следовать шести шагам, описанным в первой главе, вам сразу же понадобится максимальное СОСРЕДОТОЧЕНИЕ. Как только вы приступите к первому шагу (который, как вы помните, требует от вас определить ТОЧНУЮ СУММУ денег), то постоянное представление этой цифры и будет тем необходимым СОСРЕДОТОЧЕНИЕМ. Причем вы должны не просто фиксировать свое внимание на цифрах, но и представлять себе эту сумму в наличных деньгах. Нужно развить свое воображение до той степени, пока вы не начнете ВООЧИЮ ВИДЕТЬ эти деньги – ровно столько, сколько вам нужно. Делайте это по крайней мере один раз в день. Для чего это нужно? Дело в том, что многим из нас (особенно тем, кто живет небогато) бывает довольно сложно представить себя состоятельным человеком (а это, как мы помним, очень важно для самовнушения). Когда вы начнете ВИДЕТЬ эти деньги, то в конце концов УВИДИТЕ и ОБЛАДАТЕЛЯ ЭТИХ ДЕНЕГ, то есть СЕБЯ!

Самое существенное, самое ценное, самое истинное, что есть в этой книге, – доказательство того, что подсознание принимает любые «заказы», сделанные в духе абсолютной ВЕРЫ. Но эти заказы начинают исполняться только в том случае, если вы повторяете их снова и снова. Тогда подсознание начинает искать пути для их реализации и среди множества этих путей выбирает кратчайший. Это похоже на уловку, на некую игру ума, но это совершенно соответствует тем законам, по которым существует и работает подсознание. Вы действительно можете убедить себя в том, что должны иметь ту сумму, которую постоянно представляете себе. Более того, при помощи подсознания вы можете повлиять и на деньги. Они будут ждать именно на том пути, куда направит вас подсознание. Подсознание само выстроит план и передаст его в сознание. Следуя этому плану, вы начнете совершать те практические шаги, которые и приведут вас к этим деньгам.

Теперь, когда мы разобрали механизм действия подсознания, вы понимаете, что вам НЕ НУЖНО строить планы, как достичь благосостояния. Вам НЕ НУЖНО думать, какие усилия вы можете предпринять, куда пойти работать, чем заняться для того, чтобы получить желаемую сумму. Вы знаете наверняка, что во многих местах просто не платят таких денег, чтобы вы могли быстро накопить нужное состояние. Не ломайте голову – делегируйте эту проблему подсознанию. Поместите мысль о деньгах в ВООБРАЖЕНИЕ, визуализируйте, представляйте, ощущайте, начинайте ВИДЕТЬ – и тогда ваше воображение передаст это видение в подсознание, а уж оно-то и создаст для вас тот самый, единственно верный план, который поможет вам достичь вожделенного успеха.

Помните, что вам нужно не просто мечтать, а СРАЗУ ВИДЕТЬ себя в роли обладателя денег. Каждый день заставляйте работать ваше подсознание, каждый день отдавайте ему приказ и сообщайте о том, что вам требуется. Также не забывайте о том, что вам следует быть начеку. Очень внимательно отслеживайте все мысли, которые приходят вам в голову. Однажды среди них появится план, который построило для вас подсознание. Вы должны НЕМЕДЛЕННО ПРИВЕСТИ ЕГО В ИСПОЛНЕНИЕ. Как узнать, что этот план – именно тот, который созрел в подсознании? Многие люди, пережившие это, описывают его как вспышку, озарение, наитие, вдохновение. Это состояние можно описать как получение «команды» от Провидения. Понятно, что такие команды не должны оставаться без внимания. Запишите этот план и сразу начинайте действовать. Отказ выполнять его будет ФАТАЛЬНЫМ для вашего успеха.

Четвертый из шести шагов, описанных в первой главе, как вы помните, следующий: «Составьте четкий план по достижению своей цели и, как только будете готовы, начинайте выполнять его шаг за шагом». Вы должны четко следовать этой рекомендации. Ни в коем случае не отступайте от нее. Ничто не должно заставить вас отказаться от своего плана. Не слушайте доводы рассудка, который

будет вам говорить, что при помощи одного только желания невозможно стать богатым человеком. Рассудок постоянно будет тянуть вас назад и пытаться заставить свернуть с намеченного пути. Не допускайте и мысли о том, что вы не добьетесь успеха. Как только вы впустите в себя подобную мысль, она сразу же породит множество сомнений – и в конце концов вы разочаруетесь в этой методике и сложите руки. Шагать по пути к богатству нужно уверенно и твердо! Приготовьтесь заранее отметать все сомнения и тревоги.

Когда вы станете практиковать визуализацию, то есть с закрытыми глазами представлять себе деньги, не забывайте также представлять, что вы сделаете с ними. Может быть, вложите в акции? Или откроете собственное дело? Или купите дом, машину? *Старайтесь вообразить все это в мельчайших деталях.* Визуализация – это своего рода пароль «Сезам, откройся!» к пещере с сокровищами.

Краткое резюме

Тот факт, что вы читаете эту книгу, является несомненным признаком того, что вы от всей души желаете проникнуть в тайну Эндрю Карнеги. Более того, этот факт говорит о том, что вы уже являетесь студентом «университета успеха». Итак, вы – студент, и это значит, что ваше будущее полностью зависит от вашей учебы. Если вы будете старательно учиться, выполняя все инструкции, которые даны в этой книге, то у вас есть все, чтобы стать магистром. Если же вы будете учиться кое-как и пренебрегать рекомендациями или применять их выборочно, то диплома вам не видать. Чтобы окончить этот важнейший из всех существующих университетов, вам нужно тщательно следовать всем инструкциям, но главное – вам нужно выполнять их с абсолютной ВЕРОЙ.

И если ваша ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ состоит в получении денег и накоплении богатства, то теперь, когда вы знаете, как действует закон самовнушения, у вас есть все ключи к достижению этой цели.

Все очень просто: вам нужно лишь использовать методику шести шагов в сочетании с самовнушением.

Чтобы вы как можно скорее начали действовать, я дам вам некоторые инструкции относительно того, как это делается.

Первое. Вам нужно уединиться в тихом, безлюдном месте, где вас никто не сможет побеспокоить. Время для этого лучше всего выбрать вечернее, перед самым сном. Закройтесь в своей комнате, можете лечь в кровать. Возьмите листок, на котором написаны утверждения о том, чего вы хотите достичь, сумма, которая вам нужна, и срок, в который вы намереваетесь это получить; а также то, на что вы собираетесь потратить эти деньги. Вы должны не просто читать это утверждение, вы должны ВИДЕТЬ, что УЖЕ ОБЛАДАЕТЕ ДЕНЬГАМИ. Как составить фразу-утверждение? Например, вы намереваетесь накопить полмиллиона долларов через пять лет. Это значит, что через пять лет, ровно день в день, у вас должны быть 500 тысяч долларов, и ни центом меньше. На эти деньги вы собираетесь открыть собственный магазин (или сеть магазинов). Итак, ваше утверждение будет звучать так: «К 1 января 20.. года я буду иметь на своем банковском счете пятьсот тысяч долларов, которые, целиком или по частям, накопятся у меня за этот период. Когда эта сумма появится у меня, я открою сеть магазинов по продаже (напишите, что именно вы планируете продавать). Я уверен, что ровно через пять лет эта сумма – пятьсот тысяч долларов – будет целиком и полностью в моем распоряжении. Моя вера в это настолько сильна, что я могу воочию видеть эти деньги уже сейчас. Я могу потрогать их руками. Эти деньги – мои, они ждут меня. Я готов приложить все силы, которые потребуются для выполнения моего плана по достижению этих денег. Как только этот план созреет в моем подсознании, я немедленно приступлю к действию».

Второе. Проговаривайте это утверждение вслух до тех пор, пока воочию не будете видеть желанную сумму – наличными или в акциях.

Третье. Повесьте листок с этим утверждением там, где вы сможете видеть его каждый вечер и каждое утро. Нужно, чтобы он бросался в глаза. Например, можете повесить его над кроватью или в ванной рядом с зеркалом.

Постоянно помните о том, что, выполняя все это, вы приводите в действие закон самовнушения. Вы даете заказ своему подсознанию и заставляете его интенсивно работать. День за днем ваше подсознание вынашивает наилучший и эффективнейший план по достижению вашей цели. Помните, что этот метод работает не только для накопления капитала. Он одинаково эффективно сработает для достижения любой цели. Также не забывайте о том, что закон самовнушения начинает действовать только тогда, когда вы повторяете свое утверждение эмоционально. Каждое слово должно трогать вас до самых глубин души. ВЕРА – это тоже эмоция, причем из всех чувств, которые может испытывать человек, ВЕРА – самое сильное и самое плодотворное чувство.

Следуйте всем рекомендациям, изложенным в главе 2. На первый взгляд они могут показаться чересчур общими. Пусть это вас не волнует. Следуйте этим рекомендациям, какими бы абстрактными и непрактичными они вам ни казались. Пройдет время, и вы убедитесь, что ваши усилия приносят свои плоды. Перед вами откроются такие перспективы, что захватит дух. Вы увидите в себе целый космос, где уже есть все, что вам надо, в том числе и деньги.

Не бойтесь скептицизма, с которым встречают ВСЕ новые идеи. Это нормально. Так было во все времена, и так будет всегда. Люди недоверчивы к новому. Это относится и к вам в том числе. То, о чем вы читаете сейчас, может казаться вам несуразным, неслыханным, но на это не стоит обращать внимания. Просто выполняйте мои рекомендации, и скоро ваш скептицизм сменится надеждой, а она, в свою очередь, выкристаллизуется в АБСОЛЮТНУЮ ВЕРУ. И настанет миг, когда вы сможете заявить со всей уверенностью: «Я – властелин своей судьбы, я – капитан своей души!»

Тысячи философов во все эпохи утверждали, что каждый человек является властелином собственной земной судьбы, хотя никто из этих мудрецов не мог толком объяснить, почему это именно так, а не иначе. Почему от нас, и только от нас, зависит наше благосостояние, в том числе и финансовое? В этой главе вы найдете исчерпывающий ответ на этот вопрос, который волнует человечество многие тысячелетия. Мы действительно можем управлять кораблем своей судьбы и воздействовать на окружающий мир, потому что мы облечены ВЛАСТЬЮ ВЛИЯТЬ НА НАШЕ ПОДСОЗНАНИЕ и посредством этого получать подсказки Божественного Провидения.

Настоящая глава, чтением которой вы заняты в данную минуту, представляет собой краеугольный камень в здании философии, которую мы называем «Думай и богатей!». Соблюдение инструкций, содержащихся в этой главе, невероятно важно для вашего дальнейшего роста и процветания. Если вы будете ПОСТОЯННО СЛЕДОВАТЬ им, то ваше желание денег обязательно превратится в свой физический эквивалент. Более того, с помощью этих инструкций вы сможете добиться любой цели. Абсолютно любой.

Работа по превращению ЖЕЛАНИЯ в деньги заключается именно в том, что вы используете закон самовнушения как основное средство для влияния на подсознание. Все другие принципы являются вспомогательными, они лишь инструменты в помощь самовнушению. Имейте это в виду.

Следуя этим инструкциям, выполняйте их так, как если бы вы были маленьким послушным ребенком. Ваша ВЕРА должна быть сродни ВЕРЕ ребенка. Ведь маленькие дети не сомневаются – они просто верят.

Когда вы дочитаете книгу до конца, вернитесь к этой главе и выполните следующее упражнение.

ПЕРЕЧИТЫВАЙТЕ ЭТУ ГЛАВУ ВСЛУХ КАЖДУЮ НОЧЬ ПЕРЕД ТЕМ, КАК ЛЕЖЬ В ПОСТЕЛЬ. ДЕЛАЙТЕ ЭТО ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ СТАНЕТЕ УБЕЖДЕНЫ В ТОМ, ЧТО ПРИ ПОМОЩИ ЗАКОНА САМОВНУШЕНИЯ ВЫ ДОБЬЕТЕСЬ ВСЕГО, ЧЕГО ПОЖЕЛАЕТЕ.

ЧИТАЙТЕ ГЛАВУ С КАРАНДАШОМ В РУКЕ И КАЖДЫЙ РАЗ ПОДЧЕРКИВАЙТЕ УТВЕРЖДЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОКАЗАЛИСЬ ВАМ НАИБОЛЕЕ УБЕДИТЕЛЬНЫМИ И ВОЛНУЮЩИМИ.

Следуйте всем вышеизложенным инструкциям, и скоро вам откроется путь для реализации всех ваших желаний, какими бы грандиозными они ни были.

Принципы, описанные в этой книге, **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** могут помочь вам в достижении цели. Один из них – специальное знание. Но о нем пойдет речь в следующей главе.

⇒ Я верю, что тесное сотрудничество с подсознанием и непоколебимая вера в мою мечту являются тем активом, который ляжет в основу моего будущего благосостояния.

Глава 4

Специальное знание

Личный опыт, или Наблюдения за собственной жизнью ***Четвертый шаг к Богатству***

Существует два вида знания. Один вид относится к общим знаниям, другой – к специализированным. Общие знания, вне зависимости от их количества и качества, малоприменимы для накопления богатства. Общие знания – те, которые люди получают в университетах. Это может быть действительно колоссальный объем информации, однако все университетские знания могут дать человеку лишь высокий уровень эрудиции, но никак не богатство. Если вы не согласны с такой точкой зрения, подумайте о том, что большинство профессоров – люди совсем небогатые, хотя их никак нельзя упрекнуть в необразованности. Дело в том, что их профессия предполагает передачу знаний, но не обучение тому, как их использовать для зарабатывания денег.

ЗНАНИЕ само по себе не будет привлекать деньги (или успех – как хотите), если только оно не направлено К ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЦЕЛИ. Вы должны очень хорошо понимать это, потому что непонимание этого факта стоило немалых разочарований тем людям, которые всерьез полагали, что «знание – сила». Ничего подобного. Знание только *потенциальная сила*. Оно становится властью только тогда, когда его применяют по назначению и когда оно соответствует планам по достижению цели.

Именно это и является тем «недостающим звеном» в любой системе образования, в любой стране мира. Университеты заставляют студентов усваивать огромные массы информации, но ни в одном университете мира не учат, КАК НАПРАВЛЯТЬ И

ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПОЛУЧЕННЫЕ ЗНАНИЯ ДЛЯ НАКОПЛЕНИЯ БОГАТСТВА.

Многие люди глубоко ошибаются, думая, что Генри Форд был необразованным человеком только потому, что он не закончил начальной школы. Так может думать лишь человек, который лично не знал Форда и который не понимает истинного смысла, содержащегося в слове «образование» (education). Чтобы понять его смысл, достаточно обратиться к этимологии этого слова. Оно происходит от латинского корня *educ*, что означает «выявление, освещение, развитие». Вдумайтесь: образование значит выявление внутренних, то есть скрытых, способностей и РАЗВИТИЕ ЭТИХ СПОСОБНОСТЕЙ.

Образованный человек не тот, у кого много знаний (неважно, общих или специальных). На самом деле быть образованным человеком означает развить свои способности до такой степени, чтобы уметь устраивать свою судьбу по собственному желанию, при этом, разумеется, не затрагивая и не нарушая права и интересы других людей. И согласно этому определению, Генри Форд по-настоящему хорошо образованный человек.

Во время Первой мировой войны одна из чикагских газет выпустила передовицу, направленную против Генри Форда. В числе многих нелицеприятных эпитетов она назвала его «невежественным пацифистом». Форд обратился в суд и подал иск против газеты. Он потребовал опровержения, причем поводом для протеста послужила именно эта формулировка. Адвокаты, выступавшие на стороне редакции, решили доказать на суде невежество Форда. Они буквально закидали его вопросами из различных областей наук. Они старались убедить суд, что Форд действительно дремуч во всем, что не касается автомобильного бизнеса. Например, его спрашивали: «Кем был Бенедикт Арнольд?» или «Сколько солдат было послано Великобританией, чтобы подавить восстание 1776 года?». На этот последний вопрос Форд ответил: «Я не знаю точное число

британских солдат, но я знаю наверняка, что их было гораздо больше, чем тех, кто вернулся обратно».

Вопрос следовал за вопросом, и в конце концов Форду это надоело. В ответ на особенно наглый выпад он наклонился вперед, показал пальцем на адвоката, который задавал вопросы, и сказал: «Если бы я действительно ХОТЕЛ ответить на все ваши идиотские вопросы, то позвольте мне напомнить вам, что, нажав одну из кнопок, которые находятся на моем рабочем столе, я могу вызвать к себе любого специалиста, который ответит на ЛЮБОЙ мой вопрос. Это касается всего, и не только автомобильного бизнеса, которым я занимаюсь и которому я посвящаю все свое свободное время. А теперь ответьте вы: ПОЧЕМУ я должен засорять свои мозги кучей ненужной мне информации? Уж не ради ли того, чтобы отвечать, как школьник, на ваши дурацкие выпады? Зачем мне это нужно, если вокруг меня есть множество знающих людей – и они ответят на любые мои вопросы».

Это была непробиваемая логика, которая совершенно обезоружила адвоката. Каждый сидящий в зале суда понял, что невежда никогда не сможет ответить подобным образом. Это был ответ хорошо ОБРАЗОВАННОГО человека. Любой человек, который знает, где получить нужную информацию и как ею распорядиться, образован. Генри Форду действительно не нужно было обладать всеми теми широкими познаниями, которые требовались в автомобильной промышленности. Но он обладал ими – при посредстве специалистов, работающих в его «мозговом центре». Ему нужно было сделать только одно: собрать вокруг себя и направить в нужное русло их знания. Именно это и позволило ему стать одним из богатейших людей Америки. Знание есть знание – и неважно, в чьей голове оно находится.

Никто, ни один человек, обладающий хотя бы толикой здравого смысла, читая эту книгу, не сможет пройти мимо этой иллюстрации. Ее значение невозможно переоценить. Прежде чем вы приступите к превращению вашего ЖЕЛАНИЯ в его кредитно-денежный

эквивалент, вы должны будете получить СПЕЦИАЛЬНОЕ ЗНАНИЕ в той сфере, где вы намерены работать и зарабатывать. И здесь вам нужно уяснить следующее. Возможности отдельно взятого человека всегда ограничены. Вы физически не способны вместить в себя все те специальные знания, которые вам потребуются для работы. Но с помощью специалистов, которые и составляют «мозговой центр» любого дела, вы сможете преодолеть это препятствие.

Однажды Эндрю Карнеги заявил, что лично он ничего не знает о технической стороне стального бизнеса. Более того, он вовсе не горел желанием узнавать что-либо из этой области. Специальное знание, которое требовалось в производстве стали, стало доступным для него благодаря тому, что он сумел собрать вокруг себя группу профессионалов – МОЗГОВОЙ ЦЕНТР.

Накопление больших состояний требует огромного напряжения всех человеческих сил, воли и разума. Но одних усилий мало – их нужно сосредоточить и направить именно в ту колею, где они принесут наибольший успех. Путь накопления богатства – это путь стратега, который разрабатывает план битвы. Нельзя выиграть битву без солдат. Нельзя скопить состояние в одиночку. Специализированное знание – это оружие, которое совершенно обязательно должно находиться в руках того, кто накапливает богатство. Но он должен уметь командовать – и тогда его солдаты выиграют битву.

Все сказанное выше открывает великолепные перспективы и дает повод надеяться на успех человеку, который мечтает о больших деньгах, но не имеет необходимого образования и специальных знаний в той области, где он собирается делать карьеру.

Очень часто люди всю жизнь страдают от комплекса неполноценности из-за того, что у них нет «приличного образования». Но весь парадокс состоит в том, что в то же время в мире полно очень хорошо образованных людей, которые мучаются от того, что их знания не дают им никакой пользы. Человек, который может организовать и направить знающих людей, намного

счастливее как первых, так и вторых. Ведь, собирая вокруг себя специалистов, он обладает всеми знаниями, которыми владеют они. И если вы сомневаетесь в своем успехе только потому, что не получили достаточного образования, ПОМНИТЕ, что главное – знать, как организовать и применить знание. Вам нужно понять только это, тогда найдутся и люди, у которых это знание действительно есть.

Томас Алва Эдисон провел за партой не более трех месяцев. Но никто не назовет его невеждой, и никто не скажет, что он умер в нищете.

У Генри Форда было шесть классов образования. Однако он сумел не только скопить громадное состояние, но и дать заработок тысячам людей.

Из бесконечного множества сведений, которые были накоплены в течение всей истории человечества, СПЕЦИАЛЬНОЕ ЗНАНИЕ – самое ценное. Но в то же время и самое доступное! Если вы сомневаетесь в этом – загляните в платежные ведомости любого университета.

За нужные знания стоит платить

Итак, все, что вам нужно знать, относится к типу специального знания. Прежде всего определите сферу, в которой вы намерены зарабатывать деньги. Вам понадобятся только те знания, которые необходимы в этой сфере. Где их взять? Вот несколько самых важных источников, откуда вы сможете черпать нужные вам знания:

- 1) ваш собственный опыт и образование;
- 2) опыт и образование других людей (ваш «Союз специалистов»);
- 3) колледжи и университеты;
- 4) общественные библиотеки, в которых содержатся все знания, накопленные нашей цивилизацией;
- 5) курсы повышения квалификации, вечерние школы, тренинги и индивидуальные консультации;
- 6) документы, материалы, литература по интересующей вас теме.

По мере приобретения этих знаний вы должны их организовывать и сразу же применять на практике. Само по себе знание не имеет никакой ценности. Оно имеет смысл только в том случае, если его используют для достижения каких-то целей. В этом, кстати, кроется причина того, почему к институтским дипломам опытные люди относятся порой так скептически. Очень редко «дипломированный специалист» может действительно применить все те знания, которые он получил в учебном заведении.

Если вы находитесь в самом начале пути и только собираетесь получать образование, не спешите выбирать факультет. Прежде всего определите свои жизненные цели, которых желаете достичь. Убедитесь, что университет, куда вы собираетесь поступать, даст именно те знания, которые потребуются для достижения ваших целей. Ищите до тех пор, пока не найдете тот вуз, где сможете получить знания, нужные именно вам.

Есть еще одна важная вещь, которую вам надлежит усвоить. Успешные люди потому и успешны, что никогда не останавливаются на достигнутом. Они учатся всю свою жизнь, и вам придется подготовиться к этому. Нужно будет постоянно совершенствовать свои специальные знания, относящиеся к вашему бизнесу или профессии. Неудачники, как правило, выходят из тех, кто, окончив институт, решает, что он уже всему научился, и останавливается в развитии. Систематическое образование, которое дается в университетах, всего лишь общая база, на которой должно быть выстроено здание специального знания.

Мир изменился, и сегодня от человека не требуется обладать громадной эрудицией, чтобы достичь в этой жизни вершин. Главная повестка дня – СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ. Так говорил мне Роберт П. Мур, который в свое время был сотрудником администрации Колумбийского университета.

Разыскиваются специалисты

Фирмы-работодатели сегодня отдают предпочтение кандидатам, которые имеют узкую специализацию и опыт работы в какой-то одной области. Например, инженеры разного профиля, журналисты, архитекторы, химики... Кроме профессионалов с опытом фирмы с удовольствием принимают на работу наиболее активных студентов последнего года обучения. В молодых людях работодателей интересуют прежде всего личные качества. Студент, который был лидером в своей группе или в студенческом городке, то есть тот, кто имеет организаторские способности, получает наибольшие шансы при приеме на работу.

Мистер Мур сказал мне, что большинство компаний, которые обращаются в университет с просьбой «подобрать им кадры», смотрят не только на академическую успеваемость студентов, но и на их личную и общественную активность. Вот что написал в письме Роберту Муру руководитель одной из крупнейших промышленных компаний: «Прежде всего нас интересуют выпускники, способные организовывать и направлять других людей. Нас интересуют личности, имеющие ярко выраженные лидерские задатки. Индивидуальность, активная жизненная позиция, решительный характер значат для нас больше, чем успехи в образовании».

Познать на практике

Предлагая внедрить систему летней практики студентов в офисах, на складах и промышленных предприятиях, мистер Мур утверждает, что это позволит студенту уже после двух или трех лет обучения определиться со специализацией. Большинство учащихся на протяжении всех лет учебы просто «дрейфуют без цели», результатом такого подхода является то, что, став выпускниками, они оказываются перед весьма сложным выбором – куда пойти работать? Производственная практика в годы студенчества поможет молодым людям определиться с жизненными целями и приоритетами.

«Колледжи и университеты должны всерьез осознать, что все сферы человеческой деятельности – от бизнеса до науки – требуют сегодня в первую очередь специалистов». Так говорил Роберт Мур, будучи убежденным в том, что «учебные заведения несут прямую ответственность за качество подготовки тех специалистов, которые осуществляют сегодня профессиональное и техническое руководство».

Один из самых доступных и надежных источников специального знания – вечерние профессиональные курсы, которые существуют в большинстве крупных городов. Заочные курсы позволяют учиться и человеку из глубинки. Сегодня в мире существует огромное изобилие всевозможных профессиональных книг, методик, курсов, вспомогательных материалов, благодаря которым человек может получить любое специальное знание. Ни одно университетское образование не заменит самообразования. Кроме практической пользы самообразование имеет еще одно преимущество: вы можете заниматься им в любое свободное время. Вам не нужно высиживать пять лет в университете, чтобы пойти работать. Вы можете и работать, и учиться одновременно. Многие преуспевающие люди учатся во время перелетов и переездов: они слушают курсы лекций, записанные на аудионосители.

Мы часто недооцениваем то, что дается нам даром. Возможно, именно по этой причине лишь немного из того, что дается нам в университетах, остается в наших головах. И это притом, что любое учебное заведение – поистине кладезь бесценных знаний! Вот почему платное образование часто оказывается куда более эффективным, чем бесплатное. Оно воспитывает САМОДИСЦИПЛИНУ – качество, которое позволяет заполнить пробелы в образовании. Срабатывает закон человеческой психологии: студент, заплативший свои кровные, станет учиться усерднее, чем тот, кому образование достается за бесценок.

Я понял это еще в ранней молодости. Я тогда поступил на заочные курсы рекламы, но после восьми или десяти занятий бросил это

дело. Но несмотря на это, школа продолжала посылать мне счета. Более того, от меня требовали оплатить весь курс обучения, вне зависимости от того, буду я учиться дальше или нет! И я решил: уж коли условия договора таковы, что я в любом случае должен расстаться с деньгами, то эти деньги не должны быть выброшены на ветер! Я вернулся в школу и дослушал курс до конца. При этом я старался впитывать каждое слово и усвоить все знания. Много позже глубокие познания в рекламном деле оченьгодились мне. Но разве я овладел бы ими, если бы тот заочный курс был бесплатным? **ЗА НУЖНЫЕ ЗНАНИЯ СТОИТ ЗАПЛАТИТЬ!**

В нашей стране лучшая в мире система бесплатного образования. Мы вложили колоссальные деньги, чтобы построить прекрасные, светлые здания, оборудовать школы спортивным инвентарем, компьютерными системами, обеспечить их всеми необходимыми пособиями. Мы построили дороги и создали транспортные сети, чтобы дети, живущие в сельской местности, могли без проблем добираться до школы. Но в этой замечательной системе есть один изъян. Эти школы **БЕСПЛАТНЫ**. Один из самых больших парадоксов человеческой психологии состоит в том, что люди ценят только то, что имеет цену. Бесплатные школы, бесплатные общественные библиотеки не кажутся нам чем-то стоящим нашего внимания именно потому, что они бесплатны. Вот в чем главная причина того, что выпускники школ стремятся продолжить обучение в университетах, вместо того чтобы работать и **ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ**. Это же является одной из основных причин, почему **РАБОТОДАТЕЛИ ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ КАНДИДАТАМ, КОТОРЫЕ ПОСТОЯННО ПОВЫШАЮТ КВАЛИФИКАЦИЮ ПРИ ПОМОЩИ КУРСОВ, ТРЕНИНГОВ И ДРУГИХ ФОРМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**.

Работодатель, как никто другой, знает, что человек, у которого есть амбиции и желание стать лучшим в своей области и который посвящает этому значительную часть своего свободного времени, приносит больше пользы, чем десятки посредственных работников.

Именно такие люди в конце концов и становятся руководителями предприятий. Это не просто слова. Это вывод, сделанный на основе опыта сотен работодателей.

Человеческой природе свойственна одна болезнь, от которой пока еще не найдено лекарство. Эта болезнь называется НЕДОСТАТОК АМБИЦИЙ или честолюбия. Люди, которые из месяца в месяц получают стабильную зарплату и имеют достаточно времени на самообразование (и действительно занимаются им), очень недолгое время остаются в тени. Их стремление к самосовершенствованию дает им мощный толчок для движения вперед. Они идут к вершинам, сметая все препятствия на своем пути, и в конце концов встречаются тех, кто способен превратить их стремления в ВОЗМОЖНОСТИ.

Самообразование и заочное обучение открывают захватывающие перспективы для тех, кто после школы не смог или не сумел поступить в университет и был вынужден пойти работать. В изменившемся мире изменились и экономические условия. Чтобы поддерживать нормальный уровень жизни, люди стараются находить новые источники дохода. Но многие сферы производства и бизнеса требуют специальных знаний – тех знаний, которые не преподаются в университетах. Вам ни за что не удастся убедить работодателя принять вас на работу, если вы не обладаете хотя бы минимальным набором специальных знаний. Поэтому успешная карьера очень часто начинается с того, что человек круто меняет сферу деятельности и начинает овладевать абсолютно новой профессией. Если то, чем вы занимались до этих пор, не приносит вам нормальных доходов, быть может, вам стоит поискать другое занятие, которое откроет перед вами лучшие перспективы и даст лучший доход?

Стюарт Остин Уайер получил профессию инженера-строителя и успешно работал по специальности, пока Великая депрессия не выкинула его на улицу. Его услуги стали просто не нужны: люди старались выжить, им было не до строительства домов. Тогда он решил сменить профессию и поступил на курсы юриспруденции.

Когда он получил диплом адвоката, Великая депрессия еще продолжалась. Но Уайер не унывал: он уехал в Даллас, где открыл адвокатскую контору, специализирующуюся на защите интересов корпораций. Это было именно то, в чем корпорации нуждались тогда больше всего, и у Уайера отбоя не было от клиентов.

Люди очень ленивы. Они склонны оправдывать свои неудачи всем, чем угодно, только не собственной ленью. Одни говорят: «Я не имею возможности заниматься самообразованием, потому что у меня семья, дети...», другие ссылаются на то, что в их возрасте уже поздно начинать учиться. Если и вы думаете так же, я открою вам маленькую тайну. Когда Уайер решил изменить свою судьбу, ему было за сорок и он уже был женатым человеком, главой семейства. Но несмотря на это, он нашел время и силы для того, чтобы поступить на лучшие адвокатские курсы. Он учился так ревностно, что окончил полный курс за два года – в то время как все остальные студенты учились пять лет! Человек, который перестает учиться только потому, что у него «уже есть диплом», безнадежен. Он обречен влачить жалкое, посредственное, серое существование, независимо от того, на что он претендует. Путь успеха – путь непрерывного самообразования.

Я хочу рассказать вам одну весьма любопытную историю. Во время Великой депрессии из некоего магазина уволили одного продавца. У него был небольшой опыт работы бухгалтером, и он, чувствуя склонность к этому делу, пошел на курсы бухгалтерского учета. Он вник во все премудрости профессии, познакомился со всеми новейшими методами бухгалтерии, снял офис, оборудовал его всем необходимым и открыл свою небольшую бухгалтерскую конторку, где был одновременно и директором, и единственным работником. Сначала он заключил контракт с тем бакалейщиком, который выкинул его на улицу, а затем – за очень небольшую плату – начал обслуживать еще сотню лавочников, приводя в порядок их отчетности. Это был очень удобный и практичный бизнес, и скоро наш бывший продавец купил себе автофургон и устроил там «офис

на колесах». Скоро у него уже был целый парк подобных «офисов» и целый штат сотрудников, которые ездили по городам и весям и обслуживали мелких торговцев. Такой способ более чем устраивал и тех и других: у бухгалтеров была работа, а лавочникам не приходилось платить за штатного бухгалтера.

Специальное знание плюс изобретательность – вот и весь рецепт этого очень успешного и вместе с тем уникального бизнеса. За очень короткое время этот человек увеличил свои доходы в десятки раз против того, сколько он получал, будучи продавцом в бакалейной лавке. Великая депрессия, которая оставила его без средств к существованию, оказалась для него скрытым благословением! И началом этого успешного бизнеса была ИДЕЯ.

И эту идею подарил тому безработному продавцу ваш покорный слуга. Поскольку она блестяще доказала свою жизнеспособность, я считаю, что у меня есть моральное право предлагать вам и другие идеи, не менее золотоносные.

Я помню, как предложил такую же идею продавцу, который оставил торговлю и стал заведовать оптовым складом печатной продукции. Я нарисовал ему блестящий план, попытался объяснить, какие чудесные перспективы откроются перед ним, если он возьмет эту идею на вооружение. Он выслушал меня и сказал: «Идея отличная, но я не знаю, как превратить ее в наличность». Иными словами, он не представлял себе, кому он сможет продать свои бухгалтерские услуги после того, как приобретет профессию бухгалтера. И тогда моя секретарша (кстати сказать, очень талантливая молодая женщина) подала мне одну идею. Вместе с ней мы подготовили своего рода руководство для тех, кто планирует создать свой «бухгалтерский бизнес на колесах». Мы постарались как можно более подробно описать все преимущества этого вида бизнеса. Но главное, мы рассказали, кто может нуждаться в такого рода услугах и как их лучше всего продавать. Из этих машинописных листков получился небольшой, очень удобный в использовании томик, который должен был стать своеобразным

«тихим советчиком». С помощью этого руководства тот сомневающийся оптовик открыл свое дело и скоро накопил денег больше, чем он мог потратить за всю свою жизнь.

Это был ход, рассчитанный на одного человека. Но было бы замечательно, если бы кто-нибудь написал универсальное руководство на тему «как продать свои личные услуги». Следуя ему, каждый человек смог бы получить работу – лучшую, чем может предложить любая биржа труда.

Идея, описанная здесь, родилась из необходимости избавить одного человека от сомнений. Женщина, придумавшая этот план, обладала острым умом и хорошим ВООБРАЖЕНИЕМ. Она не остановилась на достигнутом, так как увидела колоссальные возможности, которые таит в себе эта идея. Маркетинг личных услуг – именно то, в чем нуждаются тысячи людей во всем мире! Увидев, что первый опыт увенчался потрясающим успехом, с присущей ей энергией она взялась за дело: она использовала ту же идею для решения проблем своего сына, который только что окончил колледж. Он получил диплом, но не мог найти «рынок сбыта» для своих знаний. План, который она составила для него, я до сих пор считаю непревзойденным эталоном маркетинга личных услуг.

Руководство состояло из почти 50 страниц машинописного текста. Вначале она систематизировала всю информацию, касающуюся ее сына: описала его способности, образование, личные качества... там еще было очень много другой информации, приводить здесь которую нет никакой нужды. Но главное – в этом руководстве говорилось, какую должность и в какой именно фирме должен получить ее сын. Они разработали пошаговую стратегию – какие действия он должен предпринять, чтобы занять это место.

Подготовка руководства заняла несколько недель напряженного труда. В течение всего этого времени сын не сидел без дела. Почти ежедневно он посещал библиотеку и внимательно изучал информацию о «своей» фирме и ее конкурентах. Он провел анализ рынка и на основе этого анализа вместе с матерью смог составить

пакет превосходных предложений для будущего работодателя относительно того, как упрочить рыночное положение фирмы. (Эти предложения были затем с успехом претворены в жизнь.)

Вы можете спросить: и все эти гигантские усилия были предприняты только для того, чтобы получить работу? Ответ на этот вопрос является заветным ключом, который открывает путь к успеху миллионам мужчин и женщин, чей единственный источник дохода – личные услуги.

Ответ перед вами. ОТЛИЧНО ВЫПОЛНЕННАЯ РАБОТА СТОИТ ЛЮБЫХ УСИЛИЙ! ПЛАН, РАЗРАБОТАННЫЙ ЭТОЙ ЖЕНЩИНОЙ ДЛЯ СВОЕГО СЫНА, ПОМОГ ЕМУ ПОЛУЧИТЬ РАБОТУ, НА КОТОРУЮ ОН РАССЧИТЫВАЛ. ЕГО ВЗЯЛИ ПОСЛЕ ПЕРВОГО ЖЕ СОБЕСЕДОВАНИЯ – НА ЗАРПЛАТУ, КОТОРУЮ ОН САМ СЕБЕ НАЗНАЧИЛ!

Более того, и это очень важно – тот МОЛОДОЙ ЧЕЛОВЕК НАЧАЛ НЕ С НУЛЯ! ЕМУ СРАЗУ ПРЕДЛОЖИЛИ ДОЛЖНОСТЬ И ЗАРПЛАТУ РУКОВОДИТЕЛЯ! И вы еще спрашиваете «зачем все эти усилия?» А теперь представьте себе, сколько времени и сил потребовалось бы этому же самому молодому человеку, чтобы занять эту высокую должность, начни он строить карьеру с нуля. Десять лет, не меньше. Вот вам и ответ.

Наш мир введен в заблуждение относительно того, что карьеру можно сделать, только начав с самого низа, и, преодолевая одну ступеньку за другой, идти к далеким вершинам. На это можно возразить одно. Слишком многие из тех, кто начинает «с низов», не успевают подняться достаточно высоко, чтобы быть замеченными ВОЗМОЖНОСТЬЮ. Тот, кто начинает снизу, обычно внизу и остается. Нет ничего предосудительного в том, чтобы познать профессию «с азов». Но есть еще один чисто психологический момент. Дело в том, что «внизу» не видны все те блестящие перспективы, которые открываются человеку, когда он поднимется на несколько ступеней выше. Отсутствие перспектив не лучший стимул для продвижения. Оно убивает амбиции. То, что мы называем «стабильностью», обычно означает то, что мы смиряемся со своей незавидной

участью. Когда в жизни нет перспектив, у нас появляется ПРИВЫЧКА к череде серых будней, привычка, которая становится нашей второй натурой, так что мы в конце концов оставляем всяческие попытки что-либо изменить. И это еще одна причина, по которой стоит приложить «гигантские усилия», чтобы начать свой карьерный путь на пару шагов выше подножия. Поступая так, мы формируем другую ПРИВЫЧКУ – видеть перспективу и «ловить» возможности «на лету».

Я объясню вам, что имею в виду, на примере Дэна Халпина. Все время, пока он учился в колледже, он был менеджером известной футбольной команды «Нотр-Дам», которой руководил Кнут Рокн. Возможно, пример великого тренера научил его целиться высоко и НЕ ПРИНИМАТЬ ВРЕМЕННОЕ ПОРАЖЕНИЕ КАК ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ ПРОИГРЫШ. Когда я вспоминаю Дэна, я вспоминаю Эндрю Карнеги – гениального руководителя огромного концерна, который учил своих молодых менеджеров всегда и во всем устанавливать самую высокую планку. Молодой Халпин получил диплом в очень трудный для бизнеса момент. Великая депрессия почти уничтожила рынок труда, и миллионы людей были безработными. После первых неудачных попыток с банковскими инвестициями и производством кинофильмов, Халпин не нашел ничего лучшего, чем начать продавать слуховые аппараты. ПУТЬ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА МОГ НАЧАТЬСЯ С ТАКОЙ РАБОТЫ, И ХАЛПИН ЭТО ЗНАЛ. И это знание помогло ему поймать свою удачу. Почти два года он занимался этой не слишком привлекательной работой и, наверное, так бы и остался навсегда продавцом слуховых аппаратов, если бы не старался всеми силами изменить свое положение. Для начала он нацелился на место помощника коммерческого директора своей компании – и ему удалось получить эту должность. Один этот шаг поднял его достаточно высоко, чтобы он смог увидеть еще большие перспективы. Но главное, это подняло его туда, где ВОЗМОЖНОСТЬ СМОГЛА УВИДЕТЬ ЕГО. Он достиг рекордных продаж слуховых аппаратов, так что А. М. Андрюс, председатель правления Dictograph Products Company, деловой конкурент компании, где работал

Халпин, захотел лично познакомиться с Дэном Халпином – человеком, который перекрыл продажи Dictograph Products. Он пригласил Халпина к себе – и по окончании беседы Халпин был новым коммерческим директором одного из отделений компании Андрюса. Чтобы испытать молодого директора, мистер Андрюс уехал на три месяца во Флориду. Халпина бросили в бизнес, как щенка в воду: не утонет ли? Он не утонул. Девиз Кнута Рокна «Победителей не судят, проигравших не оправдывают» вдохновлял его в этой новой работе. Халпин вкладывал в бизнес так много сил, что его в конце концов избрали вице-президентом компании и генеральным директором того отделения, куда он был назначен коммерческим директором. Всего за полгода Халпин поднялся так высоко, как не всем удавалось и за десятки лет.

Трудно сказать, что больше заслуживает похвалы – мудрость ли мистера Андрюса, сумевшего разглядеть в упорном молодом человеке лидера, или упорство мистера Халпина, который сумел не остановиться на достигнутом. Оба они заслуживают самых высоких похвал, потому что оба обладали тем редким качеством, которое известно как ВООБРАЖЕНИЕ. Андрюсу оно помогло представить этого молодого проныру президентом, а Халпину оно помогло ОТКАЗАТЬСЯ ОТ КОМПРОМИССА С ЖИЗНЬЮ И НЕ ЗАДЕРЖИВАТЬСЯ ВНИЗУ НАДОЛГО.

Одна из самых важных идей, которые я пытаюсь донести до вас, заключается в том, что мы поднимаемся к высотам или опускаемся на самое дно благодаря УСЛОВИЯМ СРЕДЫ, КОТОРЫМИ МЫ, ОДНАКО, МОЖЕМ УПРАВЛЯТЬ, ЕСЛИ РЕАЛЬНО ТОГО ЖЕЛАЕМ. Также я хочу донести до вас мысль, что и успех, и поражение являются в конечном итоге результатом ПРИВЫЧКИ! У меня нет никакого сомнения в том, что близкое общение Дэна Халпина с самым великим футбольным тренером США поселило в его сознании семя ЖЕЛАНИЯ победы любой ценой – желания, которое сделало команду «Нотр-Дам» всемирно известной. Действительно, в вере нашего героя в то, что мир принадлежит

ПОБЕДИТЕЛЯМ, есть кое-что очень мощное. Халпин рассказывал мне о Рокне – и я понимаю, почему он был одним из самых гениальных тренеров, которых когда-либо знал этот мир. Я убежден в верности той теории, согласно которой все наши отношения – как деловые, так и личные – являются решающими факторами как успеха, так и поражения. Я окончательно уверился в этом, когда мой сын Блэр пришел устраиваться на работу к Дэну Халпину. Халпин предложил ему зарплату вдвое меньше той, что предложили бы ему конкуренты фирмы, где работал Халпин. Мне пришлось использовать всю силу убеждения и весь свой родительский авторитет, чтобы заставить сына принять предложение Халпина, потому что я очень хорошо знал историю Дэна. Я всегда полагал, что БЛИЗКОЕ ОБЩЕНИЕ С ТЕМ, КТО НЕ СДАЕТСЯ ПЕРЕД ЛИЦОМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, – АКТИВ, КОТОРЫЙ ВАЖНЕЕ ЛЮБЫХ ДЕНЕГ.

Начинать с нуля – монотонное, тоскливое, невыгодное дело для любого человека. Именно поэтому я не слишком торопился рассказывать вам истории успеха, который начинался с самых низов. Именно поэтому я рассказал вам сначала о женщине, которая положила начало целой области бизнеса. А в основание этого бизнеса легла прекрасно выполненная работа по ПЛАНИРОВАНИЮ карьеры ее сына.

Возможно, что некоторые из вас, читая эту главу, уже получили ИДЕЮ, которая станет семенем того богатства, к которому они стремятся. Рассадой, от которой выросли огромные состояния Америки, были простые ИДЕИ. Например идея Фрэнка Вулворта по прозвищу Пятьдесят Центов была столь проста, что многие даже не воспринимали ее всерьез. Но она принесла ему громадное богатство. ИДЕИ не имеют цены! Обратная сторона всех ИДЕЙ – специальное знание. К большому сожалению, для тех, кто не может достичь благосостояния, специальные знания более доступны, чем ИДЕИ. Способность рождать идеи находится в прямой зависимости от способности ВООБРАЖАТЬ. Именно ВООБРАЖЕНИЕ вкупе с

ИДЕЕЙ, представленное в форме ЧЕТКОГО ПЛАНА, может привести к богатству.

Если у вас есть ВООБРАЖЕНИЕ, то истории, которые я рассказал вам в этой главе, станут для него хорошей пищей. Если вы дадите волю своему ВООБРАЖЕНИЮ, оно подарит вам ИДЕЮ, которой будет достаточно, чтобы положить начало любому состоянию, к которому вы стремитесь. Помните, что ИДЕЯ – «голова успеха», а ВООБРАЖЕНИЕ – его «ноги». Специальное знание не играет такой важной роли, как эти два качества. Специальное знание вы сможете найти где угодно, но, смешанное с ИДЕЕЙ и подхлестнутое ВООБРАЖЕНИЕМ, оно превращается в УСПЕХ.

Каждый ЖЕЛАЕТ стать богатым. Большинство людей предпринимает шаги, чтобы достичь благосостояния. Но лишь немногие знают, что четко выстроенный план плюс ГОРЯЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ богатства – единственные надежные основания для накопления капитала.

⇒ Единственные реально существующие границы – те, которые человек устанавливает себе сам.

Глава 5

Воображение

Двигатель мышления *Пятый шаг к Богатству*

Воображение – настоящий инкубатор, где вызрели все идеи человечества. Импульс – ЖЕЛАНИЕ приобретает в воображении форму, и эта форма начинает ДЕЙСТВОВАТЬ сначала в нашем воображении. Все, что было когда-либо создано человеком, сначала появилось в его ВООБРАЖЕНИИ. Из всех эпох, которые знала цивилизация, наша эпоха является самой благоприятной для развития воображения, потому что мы живем в стремительно меняющемся мире. На каждом шагу нам попадается «пища, которая может напитать и развить наше воображение».

С помощью способности представлять себе образы и явления за последние пятьдесят лет мы достигли большего, чем за всю историю человечества. Мы проникли в самые сокровенные тайны природы – и все это благодаря воображению. Мы научились летать так быстро, как не снилось ни одной птице. Мы использовали электромагнитный спектр и заставили его служить средством мгновенного сообщения с любой частью мира. Мы проанализировали и взвесили Солнце, находясь от него за сотни миллионов миль, и с помощью ВООБРАЖЕНИЯ узнали, из каких элементов оно состоит. Мы обнаружили, что наше собственное сознание является и приемником, и станцией для получения и передачи мысленных вибраций. Хотя мы находимся только в самом начале этого пути и еще не осознаем всех перспектив, связанных с этим открытием. Мы научились преодолевать расстояния так быстро, что теперь для нас не составляет никакого труда в один и тот же день позавтракать в Нью-Йорке, а пообедать в Сан-Франциско.

ЕДИНСТВЕННОЕ РЕАЛЬНОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ, которое может остановить нас в нашем развитии, – ЭТО ТО, ЧТО ОГРАНИЧИВАЕТ НАШЕ ВООБРАЖЕНИЕ. К сожалению, мы еще не достигли вершин в использовании способности представлять. Мы просто обнаружили, что у нас есть воображение, и надо сказать, что наш нынешний способ его использования еще пока далек от совершенства.

Два вида воображения

Способность представлять образы существует в двух ипостасях. Одна из них известна как синтетическое воображение, а другая – творческое воображение.

Синтетическое воображение

Посредством этого вида воображения можно перекраивать на новый лад старые понятия, идеи, планы и выстраивать из них новые комбинации. Этот вид воображения не создает ничего принципиально нового. Оно просто работает с материалом, который уже имеется в нашем опыте, образовании, наблюдениях, впечатлениях. Это его основная «пища». Синтетическое воображение активно используется изобретателями, за исключением тех гениев, которые способны включить творческое воображение, когда комбинирование старых форм не позволяет решить проблему.

Творческое воображение

Этот вид воображения есть не что иное, как способность человеческого сознания связываться с высшим планом бытия, или Божественным Провидением. Это своего рода «канал связи с Богом», посредством которого были получены все «гениальные догадки», «сумасшедшие идеи» и «озарения». Именно с помощью творческого воображения человек способен рождать новые идеи. Но творческое воображение – это канал не только для связи с Богом. С его помощью мы можем связаться с сознанием или подсознанием любого другого человека. Творческое воображение работает автоматически. Принцип его действия подробно описан в

настоящей главе. Сейчас я скажу лишь то, что эта способность может нормально функционировать ТОЛЬКО ТОГДА, когда человеческое сознание работает на чрезвычайно высоком уровне интенсивности. Примером могут служить все случаи, когда сознание получает стимул в виде постоянного сильного желания или страсти. Творческое воображение развивается только тогда, когда его постоянно используют, так же как мышцы развиваются, только когда их тренируют. Будьте готовы к постоянной работе с воображением.

Имейте в виду, что нельзя выразить одной или несколькими короткими фразами всю философию того, как ЖЕЛАНИЕ можно преобразовывать в деньги. Эта философия станет вам окончательно ясна только тогда, когда УЗНАЕТЕ, УСВОИТЕ И НАЧНЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРИНЦИПЫ УСПЕХА, которые объясняются в этой книге.

Великие предприниматели, владельцы огромных концернов, основатели финансовых империй, так же как и великие художники, музыканты, поэты, стали великими потому, что сумели развить в себе способность к творческому воображению.

И синтетический, и творческий вид воображения развиваются только при условии постоянной практики. Нельзя нарастить мускулы без достаточной тренировки. Нельзя развить воображение, если не использовать его каждый день. Желание очень важно, но оно только импульс, мимолетная мысль. Часто оно туманно и эфемерно. Само по себе оно бесформенно и не стоит ничего – до тех пор, пока не будет преобразовано в свой физический эквивалент. Для того чтобы превратить ЖЕЛАНИЕ денег в сами деньги, вам в большинстве случаев понадобится только синтетическое воображение. Но будьте готовы к тому, что вы можете быть поставлены в такие обстоятельства, которые потребуют от вас творческого воображения. Ваша способность представлять, воображать и выдумывать, быть может, в данный момент имеет нулевой потенциал. Но это не значит, что у вас вообще нет воображения. У каждого человека оно есть. Если оно у вас слишком слабое, значит, вы катастрофически мало

пользуетесь им или не пользуетесь вообще. Но оно может развиваться и окрепнуть, если вы станете ИСПОЛЬЗОВАТЬ его каждый день. Воображение не может умереть, но оно может очень крепко заснуть – если человек пренебрегает им.

Сконцентрируйте ваши усилия на развитии именно синтетического воображения, потому что это именно тот инструмент, которым вы будете пользоваться чаще всего в процессе превращения вашего желания в деньги. Преобразование мимолетного импульса ЖЕЛАНИЯ в материальные блага требует вдумчивого и обстоятельного планирования. Планы могут быть разработаны только при помощи воображения, главным образом при помощи способности к синтезу.

Когда вы первый раз, очень бегло, прочтете эту книгу, вернитесь к настоящей главе и сразу заставьте воображение выстраивать планы – один за другим. Это нужно, чтобы в конце концов вы смогли разработать такую систему шагов, которая кратчайшим путем приведет к ВАШИМ ДЕНЬГАМ. Подробные инструкции относительно того, как выстраивать эти планы, даны почти в каждой главе. Начните следовать этим инструкциям – и настанет момент, когда ваше неосознанное ЖЕЛАНИЕ приобретет ОПРЕДЕЛЕННУЮ форму.

Остановитесь.

Перечитайте предыдущий абзац еще раз. Перечитайте его медленно, громко и четко. Проговаривая слова, думайте о том, что это и есть первый шаг к претворению ЖЕЛАНИЯ в ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ.

Земля, по которой вы ходите; дом, в котором вы живете; одежда, которую вы носите; пища, которую вы едите, как и любая другая материальная вещь, – результат воплощения мысли, помещенной в ВООБРАЖЕНИЕ. Кроме того, и это имеет колоссальное значение, все, из чего состоит наш видимый мир, началось с разрозненных, почти неосознанных частиц космической энергии.

ЖЕЛАНИЕ дает импульс мысли! Импульс мысли превращается в образ, а тот, в свою очередь, – в энергию действия. Когда ваше

ЖЕЛАНИЕ НАКОПИТЬ КАПИТАЛ дает импульс мысли, а вы эту мысль отдаете воображению, вы следуете тем же путем, которым следовала Природа, когда создавала всю нашу Землю и каждую материальную форму во Вселенной. Это касается не только мертвой материи, но и живых организмов, включая и нас с вами. В каждой клеточке нашего существа вибрируют импульсы той, первоначальной, МЫСЛИ.

Величайшие умы человечества открыли нам, что вся Вселенная состоит лишь из двух элементов – вещества и энергии. Именно из сочетания вещества и энергии было создано все, что мы можем чувствовать, ощущать, наблюдать, осязать, – начиная от звезды, которая плывет высоко в небесах, и заканчивая пищей, которую мы едим.

Теперь вы понимаете, что все, о чем говорится в этой книге, есть не что иное, как попытка объяснить вам метод, которым пользуется сама Природа! Вы можете взять готовые, весьма эффективные и совершенные инструменты, чтобы преобразовать ЖЕЛАНИЕ в его физический или кредитно-денежный эквивалент. ВЫ МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ ЭТО, ПОТОМУ ЧТО САМИ БЫЛИ СОЗДАНЫ ПОДОБНЫМ ОБРАЗОМ.

Вы видите, что я, собственно, не предлагаю ничего нового. Я всего лишь хочу объяснить, что можно построить свое благосостояние, основываясь на тех законах, которые являются базовыми для всего сущего. Но сначала вы должны познакомиться с этими законами и научиться ИСПОЛЬЗОВАТЬ их. Повторяя эти принципы снова и снова и описывая их с разных сторон, я надеюсь открыть тайну, с помощью которой были накоплены все большие состояния.

Это может показаться вам странным и противоестественным, но эта тайна вовсе не ТАЙНА. Сама природа раскрывает нам это. Она содержится во всех вещах и явлениях, которые нас окружают. Земля, на которой мы живем, звезды, планеты – все чего касается наш взгляд, несет в себе ту великую тайну, которую мы с вами пытаемся постичь. Природа раскрывает эту тайну в законах биологии, когда маленькая клеточка (настолько маленькая, что, если поместить ее на

острие иглы, она потеряется там) превратилась в ЧЕЛОВЕКА, который читает сейчас эту книгу. Согласитесь, что это даже более удивительно, чем преобразование желания в его физический эквивалент!

Не расстраивайтесь, если вы пока еще не можете оценить значения всего того, что только что прочитали. Если вы не привыкли воображать, то не стоит ожидать, что вам удастся с первого прочтения усвоить все, что сказано в этой главе. Придет время, и вы осознаете великую мощь этого закона, этой главной тайны природы.

Принципы, описанные в этой книге, инструкции, которым будете следовать, помогут развиваться вашему воображению, и тогда вам станет ясно все. Примите это как есть и не старайтесь вникнуть дальше того, что открылось вам в данный момент. Ни один человек на свете не сможет понять это с первого раза. Позже, когда будете второй, третий, десятый раз перечитывать эту книгу, обнаружите, что вам открываются все новые и новые смыслы. Множество разрозненных догадок, мыслей, импульсов в конце концов сольется в единое целое. Самое главное – НЕ ОСТАНАВЛИВАЙТЕСЬ, не сомневайтесь в том, что эти принципы приведут вас к успеху. Прочитайте эту книгу ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ ТРИ РАЗА – и тогда вы уже не сможете остановиться.

Как использовать воображение практически

Идея – краеугольный камень всех больших состояний. Идея – отправная точка пути к успеху. Идея – продукт воображения. Давайте вместе с вами препарирруем несколько известных идей, которые принесли их создателям огромное богатство. Быть может, это исследование даст нам некое понимание метода, благодаря которому воображение может помочь достигнуть благосостояния.

Волшебный котелок

Полвека тому назад один старый доктор приехал в некий город, находящийся на окраине страны. Он остановил свою лошадь у аптеки, привязал ее к столбу и не спеша вошел в аптеку. Там он

долго проговорил о чем-то с молодым человеком, сидящим за кассой. Миссия этого доктора заключалась в том, чтобы открыть секрет богатства многим людям. Он знал, что его предназначение – принести Югу самую большую выгоду со времен Гражданской войны. Старый доктор и молодой кассир целый час шептались наедине. Наконец доктор вышел и через минуту вернулся с большим свертком, в котором оказались старый котелок и небольшая деревянная лопаточка, предназначенная для размешивания варева. Кассир осмотрел котелок, порылся во внутреннем кармане своего жилета, вынул свернутые в трубочку купюры и отдал доктору. В трубочке было ровно 500 долларов – все сбережения кассира! Кроме котелка и лопаточки доктор отдал кассиру клочок бумажки, на котором была написана секретная формула. Слова на этом клочке стоили целого королевства, хотя доктор отдал их всего за пятьсот долларов. Те волшебные слова заключали в себе средство, которое могло заставить котелок варить; но ни доктор, ни молодой кассир тогда еще не знали, какие невероятные состояния выйдут из этого котелка. Старый доктор был счастлив, что ему удалось сбыть аппарат за 500 долларов. Эти деньги позволили ему расплатиться с долгами и уйти на покой. Его можно понять. Но как понять кассира, который отдал все свои сбережения за клочок бумаги и старый котелок? И что это за чудесная посуда, за которую не жалко отдать последние деньги? Кассир сильно рисковал, ставя все свое состояние на клочок бумаги и старый котелок. Он и представить себе не мог, что этот котелок могущественнее волшебной лампы Аладдина и скоро он озолотит не только своего владельца, но и многих других людей. Конечно же, молодой человек, стоящий за кассой в аптеке, отдал свои кровные не за бумажку и котелок. То, что он покупал, на самом деле было ИДЕЕЙ! Старый котелок, деревянная лопаточка и секретная формула на клочке бумаги были, в общем-то, случайным набором предметов. Волшебным этот котелок стал в руках нового владельца, который смог добавить к рецепту, написанному на

бумажке, тот недостающий компонент, который не удалось отыскать старому доктору.

Заинтригованы? А теперь перечитайте эту историю снова и испытайте ваше воображение. Сможете ли вы догадаться, что именно добавил кассир к секретной формуле доктора и что сделало этот котелок волшебным? Помните только, что эта история не имеет никакого отношения к сказкам «1001 ночи», она совершенно реальна! Все описанные в этой книге случаи действительно имели место. Это не беллетристика, это история фактов, которые начинались в форме ИДЕИ.

Если бы вы могли знать, если бы вы могли видеть все те огромные состояния, которые выросли на одной этой идее! Это принесло и продолжает приносить богатство тем мужчинам и женщинам, которые продают содержимое котелка миллионам людей во всем мире.

Старый котелок сегодня – один из самых крупных в мире потребителей сахара. Он обеспечил рабочие места тысячам людей, занимающихся выращиванием сахарной свеклы, пшеницы, кукурузы, тростника и других культур, из которых добывается сахар. Старому котелку требуются миллионы бутылок, канистр и бочек каждый год, – и это тоже обеспечивает работой людей, которые должны производить всю эту посуду. Старый котелок дал работу огромной армии менеджеров, секретарей, рекламистов во всех странах мира. Кроме того, он принес известность и благосостояние множеству художников, которые создали прекрасные картины, изображающие его продукт. Старый котелок превратил маленький южный городок в деловой центр американского Юга, и на его бизнесе теперь зарабатывает, прямо или косвенно, каждый житель этого городка. Эта идея приносит пользу любой цивилизованной стране мира, наполняя золотом карманы всякого, кто прикасается к ней. Золото, приготовленное в котелке, построило и финансирует один из самых солидных университетов Юга, где тысячи молодых людей получают образование и начинают свою карьеру. Старый

котелок сотворил и другие чудесные вещи. Во время Депрессии, когда фабрики, банки и фирмы разорялись тысячами, владелец этого волшебного котелка дал постоянную работу армии мужчин и женщин во всем мире – потому что в свое время ему хватило воображения поверить в ИДЕЮ. Если бы продукт, приготовленный в этом старом медном котелке, мог говорить, он рассказал бы нам массу захватывающих историй – о любви, о бизнесе, о растущем с каждым днем профессионализме людей, которые каждый день получают поддержку от старого котелка.

Я лично посвящен в одну такую историю, потому что я был ее непосредственным участником. Она началась недалеко от того самого места, где молодой кассир купил у старого доктора котелок и клочок бумаги. Именно здесь я встретил свою будущую жену, которая и поведала мне историю о волшебном котелке. Мы как раз пили этот чудесный напиток, приготовленный в том котелке, когда я сделал ей предложение руки и сердца.

Кем бы вы ни были, где бы вы ни жили, чем бы вы ни занимались, каждый раз, когда видите надпись Coca-Cola – вспомните о том, что огромная производственная империя, тысячи состояний, миллионы рабочих мест появились из одной единственной ИДЕИ. И что тот таинственный компонент, который молодой кассир по имени Аза Кандлер смешал с формулой старого доктора, был не чем иным, как **ВООБРАЖЕНИЕМ!** Остановитесь на минуту и подумайте об этом.

Помните также, что одним из тринадцати шагов к богатству, о которых говорится в этой книге, были средства массовой информации. С их помощью о кока-коле узнали в каждом большом городе и маленьком городке, каждой деревне, на всех перекрестках мира. А еще подумайте о том, что и в вашу голову, вполне возможно, когда-нибудь придет ИДЕЯ, которая повторит успех этого аптекарского кассира.

Действительно, мысль материальна и может непосредственно воздействовать на мир, изменяя его.

Что бы сделал я, будь у меня миллион долларов?

Следующий случай доказывает правоту старой поговорки «Где хотенье, там и уменье». Ее часто повторял мой любимый учитель, покойный пастор Франк В. Гансолюс, который начал свою карьеру проповедника и миссионера в краю скотных дворов в Южном Чикаго. Когда Франк Гансолюс учился в колледже, он сталкивался с множеством изъянов нашей образовательной системы. Он полагал, что мог бы исправить все эти изъяны, если бы был директором колледжа. Его самое сокровенное желание заключалось в том, чтобы возглавить такое учебное заведение, где молодых людей и девушек станут учить по его собственной системе, свободной от догм официальной школы. Он решил основать свой собственный колледж, где сможет реализовать все свои идеи. Но для реализации амбициозного проекта ему был нужен миллион долларов! Где достать такую огромную сумму? Этот вопрос занимал все мысли этого честолюбивого молодого пастора. Не думайте, что ему очень везло на этом пути. Поначалу успехи были совсем незначительны. Но пастор оставался верен своей мечте. Каждую ночь он ложился с мыслью об этом. Каждое утро вставал вместе с ней. Где бы он ни находился, чем бы ни занимался, ум его был занят только этой мыслью и больше ничем. Он вертел ее и так и этак, строил планы, воображал, пока это не стало для него навязчивой идеей. Миллион долларов – очень большие деньги. Это факт, и Гансолюсу этот факт был известен. Но ему был известен и другой факт, а именно – что единственные реально существующие границы – те, которые мы устанавливаем себе сами. Будучи не только проповедником, но и философом, Франк Гансолюс признавал, что все, кто преуспел в этой жизни, имели ОПРЕДЕЛЕННУЮ ЦЕЛЬ, которая является отправной точкой любого пути. Он также знал и то, что ГОРЯЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ способно превратиться в свой материальный эквивалент. Он прекрасно понимал все эти универсальные истины, но никак не мог выдумать способ, благодаря которому у него мог появиться миллион долларов. Кажется, самое естественное в такой ситуации – оставить

эту затею, сказав самому себе: «Все это хорошо, старина, и идея твоя великолепна, но ты никогда не заработаешь миллиона долларов». Это именно то, что сказало бы большинство людей, но только не то, что сказал себе Франк Гансолюс. То, что он сказал и сделал, настолько важно, что я хочу передать слово непосредственно ему.

«Однажды субботним днем я сидел в своей комнате и, как обычно, думал о путях и средствах добычи денег для реализации своего плана. Уже два года я думал об этом, но ничего не делал практически. И тут что-то толкнуло меня изнутри. Я понял: ПРИШЛО ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ! Я получу необходимый миллион в течение недели. Как? Честно говоря, в тот момент меня это не слишком интересовало. Самым важным для меня было решение заполучить эти деньги в пределах установленного срока. И надо сказать, что, когда я твердо решил это, у меня вдруг появилось чувство – будто обещание свыше, – что этот миллион действительно будет у меня ровно через неделю. Казалось, что все мое существо кричит внутри: ну почему, почему ты не принял такого решения давным-давно? Ведь все это время деньги ждали тебя! Все дальнейшие события развивались стремительно. Я позвонил в газеты и дал объявления, что на следующее утро прочитаю проповедь под названием “Что бы сделал я, будь у меня миллион долларов?”. Затем безотлагательно сел за написание текста проповеди. И должен сказать вам, что это было совсем не трудно – ведь я готовился к этому в течение почти двух лет! Около полуночи я встал из-за стола. А засыпал с чувством непоколебимой веры, поскольку мой миллион уже был у меня – я воочию видел его! На следующее утро я заперся в ванной, чтобы перечитать проповедь вслух и заодно разогреть голос. Потом встал на колени и стал молиться о том, чтобы моя проповедь могла тронуть сердца тех, кто может дать необходимые деньги. И во время молитвы опять словно получил обещание свыше – обещание того, что деньги найдутся. Но когда я пришел в церковь и встал за кафедру, то обнаружил, что у меня нет листка с проповедью! Я так волновался, что забыл его дома! Ситуация безвыходная: все

церковные скамьи уже были заняты людьми и бежать домой за проповедью было слишком поздно. Лишь потом я узрел в этой неприятности скрытый Промысел; мне не нужно было читать по бумажке – Бог вдохновлял меня. Перед тем как произнести первое слово, я закрыл глаза и мысленно погрузился в самые глубины своего сердца. Там и нашел именно то, в чем так остро нуждался. Я нашел слово, которое могло дойти до глубин другого человеческого сердца. Когда я начал говорить, то мне казалось, что говорю не только с людьми, но и с Богом. Я раскрыл им всю свою душу. Я рассказал им, что бы я сделал с миллионом долларов, будь он в моем распоряжении. Я изложил подробный план организации такого учебного заведения, где юноши и девушки могли бы не только получать образование, но, в первую очередь, развивать свои способности и учиться воплощать в жизнь те знания, которые им будут даваться. Когда я закончил и присел на стул, чтобы отдышаться, то увидел, как один человек в третьем ряду медленно встает и начинает пробираться к выходу. Я подумал, что он сейчас уйдет из церкви, но он пошел не к двери, а к моей кафедре проповедника. Я был в недоумении: что он собирается делать? Человек поднялся на подиум, встал за кафедру, поднял правую руку и обратился ко мне: “Преподобный отец, ваша проповедь тронула меня до глубины души. Когда вы говорили о том, что бы сделали, будь у вас миллион долларов, я вдруг увидел все, что вы описывали, – и эту прекрасную школу, и молодых людей, которые в ней учатся. Я верю вам и верю в то, что у вас получится создать такую школу. В доказательство своей веры я заявляю при всех, что дам вам миллион долларов на этот проект. Жду вас завтра утром у себя в офисе. Меня зовут Филипп Д. Армур”. На следующее утро молодой Гансолюс вошел в офис мистера Армюра и получил миллион долларов. На эти деньги он основал Технологический институт Армюра^[92]. Миллион долларов и в наши дни немалая сумма. Но для того времени это были огромные деньги. Ни один проповедник за всю свою жизнь не смог собрать столько, сколько принесла

Гансолюсу его мимолетная мысль. Технологический институт, миллион долларов – все это появилось сначала в сознании Гансолюса. Его воображение взяло в работу ИДЕЮ, а ЖЕЛАНИЕ питало и поддерживало работу воображения. Его сознание работало без передышки в течение двух лет, и в конце концов подсознание выдало идеальный план, как получить миллион долларов. Вдумайтесь в этот факт: ПРОПОВЕДНИК ПОЛУЧИЛ ДЕНЬГИ В ТЕЧЕНИЕ ПОЛУТОРА СУТОК ПОСЛЕ ТОГО, КАК ПРИНЯЛ ОПРЕДЕЛЕННОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ИХ ПОЛУЧЕНИЯ. РЕШИМОСТЬ ПОДСКАЗАЛА ЕМУ ПЛАН, И ТО, ЧТО ОН БЕЗОТЛАГАТЕЛЬНО ПРИВЕЛ ЭТОТ ПЛАН В ИСПОЛНЕНИЕ, ПРИНЕСЛО ЕМУ ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ! Нет ничего необычного в тех неопределенных мечтаниях молодого Гансолюса о миллионе долларов. Многие мечтают о том же самом, и многие, как и Франк Гансолюс, надеются его действительно получить. До него и после него тысячи мужчин и женщин имели подобные мысли. Но от всех остальных его отличает твердое РЕШЕНИЕ, которое он принял в ту незабываемую субботу. Он превратил свои неопределенные мечты в определенный план и сказал себе: «Я получу эти деньги в течение одной недели!» Провидение всегда встает на сторону тех людей, которые точно знают, чего они хотят, и которые решительно настроены получить ТОЛЬКО ЭТО!

Вы думаете, что история преподобного Гансолюса – исключение из правил? Ничего подобного! Метод, используя который он смог получить миллион долларов, доступен и для вас тоже! Этот универсальный закон сегодня работает так же исправно, как и в те дни, когда Франк Гансолюс был молодым проповедником в краю скотных дворов в Южном Чикаго!

В этой книге шаг за шагом описаны все тринадцать методов этого великого закона. Истории, которые вы читаете здесь, наглядно показывают, как люди в разные времена применяли этот закон и неизменно добивались успеха! И вы тоже добьетесь успеха, если будете выполнять все инструкции, которые содержатся в этой книге.

Вы поняли, что было общего у Азы Кандлера и преподобного Франка Гансолюса? Они оба знали ту потрясающую истину, что ИДЕИ МОГУТ БЫТЬ ПРЕВРАЩЕНЫ В НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ ВЛАСТЬЮ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЦЕЛИ, ВЫРАЖЕННОЙ В ОПРЕДЕЛЕННОМ ПЛАНЕ.

Если вы до сих пор верите в то, что богатство достигается лишь честностью и кропотливым трудом, вы в конце концов похороните все свои мечты о богатстве. Такое мировоззрение в корне неверно. Ни одно громадное состояние не было нажито УПОРНЫМ ТРУДОМ. Если богатство и приходит к человеку, то лишь в ответ на определенные запросы и при использовании определенных принципов, о которых мы здесь говорим. Богатство не есть результат труда, случайности или удачи. Богатство – всегда результат ИДЕИ и ЖГУЧЕГО ЖЕЛАНИЯ.

Вообще, идея всегда заставляет работать мысль и воображение. Все успешные торговые агенты знают, что там, где нельзя продать товар, можно продать идею. Обычные торговые агенты этого не знают – потому они обычно и сидят на мели. Издатель, который выпускал грошовые книжки, сделал открытие, которое принесло миллионы многим другим издателям. Однажды он понял, что люди покупают не содержание книг, а их названия! Просто поменяв названия книг, которые пылились на прилавках годами, он повысил продажи до миллионов экземпляров! При этом он не поменял ни одного слова внутри книги. Он даже не стал перепечатывать текст заново. Он просто сменил старые обложки с коммерчески неудачным названием на новые обложки – с тем названием, которое заставляло людей покупать книги! С тех пор он не продавал книги, он продавал названия.

Этот ход настолько прост, что кажется примитивным. Но это была ИДЕЯ! Это был результат работы ВООБРАЖЕНИЯ!

Идеи бесценны. Они не имеют никакой твердо установленной цены. Авторы идей устанавливают собственную цену, и если идеи стоят того, то их создатели получают ровно столько, сколько запросят.

Киноиндустрия породила целый легион миллионеров. Большинство из них были когда-то людьми, у которых не было своих идей. НО! У них было воображение, которое позволило им представить, во что могут превратиться чужие идеи.

Любая история большого состояния рождается в тот час и день, когда автор идеи и продавец идеи объединяются и начинают вместе идти к своей цели. Карнеги окружил себя людьми, которые могли сделать все, чего не мог сделать он. Он нанял тех, кто генерировал идеи, и тех, кто их затем разрабатывал и претворял в жизнь. Именно так, а не иначе он смог скопить баснословное состояние. Те, кто работали с ним, тоже не остались внакладе.

Миллионы людей годами прозябают на обочине жизни в надежде, что когда-нибудь удача сама придет к ним и осыплет их золотым дождем. Возможно, с кем-то именно так и происходит – но сколько таких людей? Один на миллион? Успех не должен зависеть от удачи, помните это! Вы должны использовать любую возможность, любую идею, которая кажется вам успешной.

Я получил такую идею от Эндрю Карнеги – и это была огромная возможность. Я 25 лет вскармливал ее, прежде чем она превратилась в капитал. Карнеги подал мне мысль выявить принципы, из которых складывается философия успеха. Тысячи людей уже воспользовались теми открытиями, которые я сделал за 25 лет непрерывных исследований. Тысячи состояний были скоплены благодаря этой философии. Начало же было простым. Вначале была ИДЕЯ, которую каждый из этих людей сумел вообразить себе и воплотить в жизнь.

Фортуна повернулась ко мне лицом, когда Эндрю Карнеги подарил мне свою идею. Эта удача не была бы удачей, если бы я не смог разглядеть в ней возможность. ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛИ, ЖЕЛАНИЕ ЕЕ ДОСТИЧЬ, 25 ЛЕТ ПОСТОЯННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ – все это зависело только от меня. Заметьте: мое ЖЕЛАНИЕ не было обычной прихотью, которая сдается перед лицом разочарований, унынием, осечками, критикой и непрерывными напоминаниями о

«пустой трате времени». Это было ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ! НАВЯЗЧИВАЯ ИДЕЯ!

Когда идея старика Эндрю поселилась в моем сознании, я ее нянчил, питал и взращивал каждый день. Я ухаживал за ней, как ухаживают за ростком редкого экзотического цветка, чтобы он не погиб, но вырос и превратился в прекрасное цветущее растение. Моя идея росла, и скоро она переросла меня самого! Теперь уже она стала заботиться обо мне и выращивать мое благосостояние. Все идеи, к которым относятся достаточно бережно, действуют точно так же. Сначала вы даете жизнь идее, затем она берет вашу жизнь и изменяет ее к лучшему, сметая все препятствия на пути вашего успеха!

Идея – неосызаемая энергия, но именно идеи управляют миром. У них больше власти, чем у любого гениального ума, порождающего их. Они способны на долгие века пережить своего создателя. Обратитесь к примеру христианства. Все началось с простой идеи, которая выражалась так: «Поступайте с другими так же, как вы бы хотели, чтобы люди поступали с вами». Христос вознесся на небеса, но его идея поселилась на земле и дала пышные всходы. Однажды она превратится в тот удивительный плод, о котором Он возвещал миру. И тогда самое сокровенное, самое ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ Христа будет исполнено. ИДЕЯ существует и развивается в течение двух тысяч лет. Для такой великой идеи это очень недолгий срок. И она живет, она не умерла!

К чему бы вы ни стремились – к деньгам или к положению в обществе, – помните о власти идей. Ни одно громадное состояние не было нажито УПОРНЫМ ТРУДОМ. Если богатство и приходит к человеку, то лишь в ответ на определенные запросы и при использовании определенных принципов, о которых мы здесь говорим. Богатство не есть результат труда, случайности или удачи. Богатство – всегда результат ИДЕИ и ЖГУЧЕГО ЖЕЛАНИЯ.

➡ **ПОБЕДИТЕЛЕЙ не судят. ПРОИГРАВШИХ не оправдывают.**

Глава 6

Организованное планирование

Превращаем желаемое в действительное ***Шестой шаг к Богатству***

ВЫ УЖЕ ЗНАЕТЕ, что все ценности, которые созданы или приобретены человеком, начинались в форме ЖЕЛАНИЯ и что первым шагом к реализации этого ЖЕЛАНИЯ, от «фундамента до крыши», является ВООБРАЖЕНИЕ, которое создает ПЛАН по превращению ЖЕЛАНИЯ в свой физический эквивалент.

В первой главе вы получили инструкции относительно шести практических шагов, которые вы должны предпринять на первом этапе вашего пути к богатству. Как вы помните, один из этих шагов заключается в том, чтобы выстроить ОПРЕДЕЛЕННЫЙ план действий, следуя которому вы сможете достичь своей цели.

Многие люди, приступая к созданию плана, сталкиваются со многими проблемами. Они не знают, с чего начать и чем продолжить. Часто их планы не работают, потому что шаги, содержащиеся в этих планах, невозможно реализовать на практике. В этой главе я дам вам точные рекомендации относительно того, как выстраивать жизнеспособные, практичные планы. Вот тезисы этих рекомендаций:

1. Поиск союзников. Вы должны собрать вокруг себя группу единомышленников, которые помогут вам выполнить ваш план или систему планов для накопления денег. Это ваш «мозговой центр». (Чтобы узнать, как создается такая группа, обратитесь к принципу Власти Ума, который описан в главе 9.) Это базовая рекомендация, и пренебрегать ею ни в коем случае нельзя.

2. Перед тем как составить список тех, кто будет входить в эту группу единомышленников, вы должны решить, какие преимущества

и выгоды можете предложить каждому из этих людей за согласие сотрудничать с вами. Никто не станет работать за «спасибо». Не всегда вознаграждение за труд выражается в деньгах, но ни один человек в здравом уме и твердой памяти не станет выполнять какую-то работу без адекватной компенсации.

3. Устраивайте регулярные встречи с вашим «мозговым центром». Собирайтесь по крайней мере два раза в неделю, а может быть, и чаще – до тех пор, пока вы не выработаете идеальный план по достижению богатства.

4. Поддерживайте ГАРМОНИЮ и ДРУЖЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ между членами группы. Если вы будете не в состоянии это сделать, вас неминуемо ожидает провал. Между людьми, работающими над одним проектом, всегда возникают противоречия, и преодолеть их можно только с помощью добрых отношений. Там, где нет ГАРМОНИИ, бессильна Власть Ума.

Также вам следует иметь в виду два важных фактора.

Во-первых. Вы собираетесь заняться этим, чтобы достичь ГЛАВНОЙ ЖИЗНЕННОЙ ЦЕЛИ. Чтобы добиться успеха и не потерпеть поражения, вам нужен безупречный план.

Во-вторых. Вы должны собрать воедино весь свой опыт, образование, впечатления жизни, идеи и воображение с опытом, знаниями, впечатлениями, идеями и воображением других людей. Все эти ресурсы вам надо направить в одном-единственном направлении – на путь достижения богатства. Каждый, кто сумел нажить состояние, следовал именно этому методу.

Ни один человек в мире сам по себе не имеет достаточного опыта, знаний, талантов и способностей, чтобы суметь накопить богатство. Все мировые состояния приобретались только с помощью других людей. Поэтому план, который вы составите, обязательно должен предполагать сотрудничество с другими людьми. Более того, этот план должен преследовать цель не только накопления вашего личного состояния, но и цель обогащения людей, которые помогают вам. Только в этом случае вы действительно получите поддержку и

необходимое сотрудничество. КАЖДЫЙ ЧЛЕН ВАШЕГО «МОЗГОВОГО ЦЕНТРА» ДОЛЖЕН БЫТЬ ЛИЧНО ЗАИНТЕРЕСОВАН В РЕАЛИЗАЦИИ ЭТОГО ПЛАНА.

Также вам стоит помнить о том, что в 99,9 % случаев людям не удавалось с первого раза создать идеальный план, который сразу привел бы их к богатству. Почти всегда это была целая череда планов, которые сменяли один другого – до тех пор, пока не появлялся действительно практичный и жизнеспособный план, который и приносил его создателям успех и богатство. Одна из причин неудач на этом пути – это недостаток НАСТОЙЧИВОСТИ в создании новых и новых планов.

Даже самый великий гений не может накопить приличный капитал без практичного и осуществимого плана. Помните об этом, когда ваши планы будут давать осечку. Не принимайте временное поражение за окончательный проигрыш. Если ваш план провалился, это означает только то, что вы в чем-то ошиблись. Найдите эту ошибку. Создайте новый план. Начиная снова до тех пор, пока не добьетесь успеха.

Томас Алва Эдисон провел 10 000 неудачных экспериментов. От него отвернулись все соратники. Над ним смеялись. Но он продолжал ставить один опыт за другим, пока не получил работающую электрическую лампочку с постоянным источником света. Только представьте себе: он терпел поражение десять тысяч раз! Кто не сдался бы на этом пути? Но Эдисон был настойчив, и в конце концов его настойчивость увенчалась успехом.

Временное поражение всегда будет означать лишь одно: вы узнаете, что ваш план несовершенен. Миллионы людей заканчивают жизнь в страданиях и нищете только потому, что у них нет хорошего жизнеспособного плана относительно того, как достичь материального благополучия.

Генри Форд сумел стать супербогачом вовсе не оттого, что природа наградила его способностями гения. Он нажил громадное состояние потому, что составил совершенный ПЛАН и всю жизнь

следовал этому плану. Тысячи людей с образованием куда лучшим, чем было у Форда, живут в бедности, потому что у них нет ПРАВИЛЬНОГО ПЛАНА того, как накопить деньги.

Настолько, насколько осуществимы ваши ПЛАНЫ, осуществимо и ваше ЖЕЛАНИЕ ДЕНЕГ. Это известно даже первокласснику, но это – универсальная истина.

Никого нельзя обратить в бегство, пока сам человек не повернется и не убежит. Всякая капитуляция начинается прежде всего в сознании человека. Это утверждение я буду повторять снова и снова, потому что очень хорошо знаю, как часто путь к успеху заканчивается сразу после первого же поражения.

Джеймс Дж. Хилл потерпел временное поражение, когда пытался собрать стартовый капитал для постройки железной дороги с Востока на Запад, но он сумел превратить свое поражение в победу благодаря тому, что строил все новые и новые планы.

Генри Форд испытал череду поражений не только в начале своего автомобильного бизнеса, но и тогда, когда уже находился на вершине карьеры. Собственно, поражения сопутствовали ему на протяжении всего пути, но он не сдавался, а постоянно совершенствовал свои планы, и в конце концов они приносили ему новые и новые финансовые победы.

Когда мы смотрим на обладателей огромных состояний, то замечаем лишь их триумф. Мы не думаем о том, сколько временных потерь и разочарований им довелось пережить на пути к успеху. Что было бы с этими людьми, если бы они позволили себе сдаться после хотя бы одного поражения?

НИ ОДИН ЧЕЛОВЕК, ОБРАТИВШИЙСЯ К ФИЛОСОФИИ «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ!», НЕ ДОЛЖЕН РАССЧИТЫВАТЬ НА ТО, ЧТО ЕМУ УДАТСЯ ДОСТИЧЬ СВОЕЙ ЦЕЛИ БЕЗ ВРЕМЕННЫХ ПОРАЖЕНИЙ.

Когда вас постигает неудача, это значит всего лишь, что ваш план несовершенен. Вы должны еще раз проанализировать его, устранить

все изъяны, вновь наладить парус и устремиться к желанной цели. Если вы бросите весла прежде, чем доплывете до нужного берега, значит, вы ЛЕНТЯЙ. ЛЕНТЯЙ НЕ МОЖЕТ ПОБЕДИТЬ: ПОБЕДИТЕЛИ, В ОТЛИЧИЕ ОТ НЕГО, НЕ СДАЮТСЯ. Выпишите эту фразу на лист бумаги и повесьте над своей постелью – так чтобы вы могли видеть эти слова каждый вечер и каждое утро.

И когда вы начнете отбирать единомышленников для вашего «мозгового центра», то постарайтесь сделать так, чтобы это были люди, которые не привыкли сдаваться перед неудачей. Некоторые люди полагают, что только ДЕНЬГИ могут делать деньги. Но это абсурд! Так может думать только законченный дурак. Деньги – это не что иное, как ЖЕЛАНИЕ, преобразованное в свой денежный эквивалент. ЖЕЛАНИЕ делает деньги. Деньги – это результат. Как результат может родить результат? Деньги сами по себе ничто, такое же вещество, как все другое во Вселенной. Но они обладают одним удивительным качеством: «у них есть уши». Стоит их только позвать – и они придут сами!

Продайте СВОЮ РАБОТУ

Остаток этой главы будет посвящен описанию путей и средств маркетинга услуг. Иными словами, мы будем учиться «продавать самого себя». Информация, которую вы найдете ниже, окажет неоценимую помощь любому человеку, который зарабатывает тем, что оказывает какие-либо услуги. Но эти рекомендации также могут помочь и тем, кто стремится к лидерству, вне зависимости от того, каким бизнесом они заняты.

Разумное планирование – суть успеха на любом пути по достижению богатства. На следующих страницах вы найдете подробные рекомендации для тех, кто хочет нажать состояние, оказывая личные услуги. Вообще вам было бы полезно знать, что практически все огромные состояния начинались в форме вознаграждения за личные услуги по продаже ИДЕЙ. Что еще, кроме

идей и личных услуг, может предложить тот, у кого нет за душой ни гроша?

В мире существует два типа людей. Один тип называется ЛИДЕРЫ, другой – ПОСЛЕДОВАТЕЛИ. Вы должны решить для себя, к какому типу людей вы хотите примкнуть. Хотите ли вы стать лидером в вашей области или предпочитаете остаться последователем? Различие между этими двумя типами огромно, также огромно и различие между их благосостоянием. Последователь никогда не сможет рассчитывать на вознаграждение, на которое претендует лидер, хотя многие последователи всерьез полагают, что их должна ожидать та же награда. Это глубоко ошибочное суждение. Нет ничего постыдного в том, чтобы быть последователем. Но нет и ничего, чтобы помешать вам стать лидером. Большинство лидеров вышли именно из последователей. Они стали действительно великими лидерами, потому что они были УМНЫМИ ПОСЛЕДОВАТЕЛЯМИ. Лишь в немногих случаях человек, следовавший за лидером РАЗУМНО, не смог позже сам стать эффективным лидером. Чем отличается умный последователь от обычного? Тем, что умный последователь СТАРАЕТСЯ ПЕРЕНЯТЬ ОПЫТ ЛИДЕРА.

Одиннадцать главных качеств истинного лидера

1. НЕСГИБАЕМАЯ ВОЛЯ И МУЖЕСТВО, основанные на знании. Ни один последователь не хочет следовать за лидером, которому недостает храбрости и уверенности в себе. Авторитет такого лидера продержится недолго.

2. САМООБЛАДАНИЕ. Человек, который не умеет контролировать свои мысли и чувства, не сможет контролировать других. Самообладание лидера дает мощный пример его последователям и заставляет их подражать ему.

3. ОСТРОЕ ЧУВСТВО ПРАВДЫ. Без жажды справедливости и понимания необходимости правосудия ни один лидер не сможет командовать своими последователями и сохранить их уважение.

4. **ТВЕРДАЯ РЕШИМОСТЬ.** Люди, которые постоянно сомневаются в правильности своих решений, не уверены в себе, а потому не способны направлять и организовывать других людей.

5. **ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПЛАНОВ.** Успешные лидеры должны четко планировать свою работу и следить за выполнением планов. Лидеры, которые полагаются только на интуицию и не просчитывают все свои шаги наперед, подобны кораблю, на котором нет руля. Рано или поздно он наскочит на скалы и разлетится вдребезги.

6. **ТРЕБОВАТЕЛЬНОСТЬ К СЕБЕ И РАБОТОСПОСОБНОСТЬ.** Один из признаков истинного лидера – предъявление высоких требований к себе и большая работоспособность. Настоящий лидер всегда выполняет больше, чем кто-либо из его последователей.

7. **РАСПОЛАГАЮЩАЯ ВНЕШНОСТЬ.** Неряшливый, небрежный, растрепанный человек не сможет стать успешным лидером. Лидерство призывает к уважению. Но последователи не будут уважать своего лидера, если он не следит за своей внешностью.

8. **ДРУЖЕЛЮБИЕ И ПРОНИЦАТЕЛЬНОСТЬ.** Истинный лидер всегда приветлив. Он относится к людям с дружелюбием и пониманием. Он старается вникнуть во все их проблемы и помогает им.

9. **ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ МАСТЕРСТВО.** Большинство лидеров в совершенстве знают дело, которым занимаются. Для них не существует мелочей. Они вникают во все детали своего бизнеса.

10. **УМЕНИЕ НЕСТИ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.** Успешные лидеры готовы отвечать за ошибки и промахи своих последователей. Они не перекладывают ответственность на плечи кого-то другого. Если один из последователей демонстрирует безграмотность в каком-то вопросе, то лидеры воспринимают это как свою собственную некомпетентность и стремятся восполнить этот пробел.

11. **СОТРУДНИЧЕСТВО.** Успешные лидеры очень хорошо понимают важность сотрудничества и это понимание стараются донести до своих последователей. Лидерство призывает к ВЛАСТИ, а власть невозможна без СОТРУДНИЧЕСТВА.

Существуют две формы лидерства. Первая, самая эффективная, называется ЛИДЕРСТВО СОГЛАСИЯ. Это лидерство проявляется тогда, когда последователи искренне соглашаются со своим лидером и идут за ним по доброй воле. Вторая форма лидерства – ЛИДЕРСТВО СИЛЫ, когда последователей силой принуждают следовать за лидером. Никто не спрашивает их согласия. История может предоставить немало свидетельств того, что лидерство силы недолговечно. Каким бы сильным ни был король или диктатор, в конце концов власть его терпит крах. Люди не будут терпеть тирана до бесконечности.

В мире только что началась новая эра отношений между лидерами и их последователями.

Мир призывает уничтожить лидерство силы и перейти только к лидерству согласия. Тот, кто надеется силой заставить людей работать на себя, должен или пересмотреть свои взгляды, или примкнуть к последователям более успешного лидера. Для них просто нет другого выхода. Это относится и к отношениям между правительствами и их народами, и к отношениям между предпринимателями и служащими. Будущее за лидерством, построенным на взаимовыгодном сотрудничестве и на равноправном разделении прибыли и бизнеса. Отношения руководителя и работника должны больше походить на товарищество, чем на вассалитет. Филипп Испанский, Наполеон, кайзер Вильгельм, Гитлер и Муссолини были лидерами силы, и это привело их к катастрофе. Не составит никакого труда, чтобы найти на подобные образцы таких же экс-лидеров в бизнесе. Такие лидеры всегда плохо заканчивают: их свергают или вынуждают уйти. Лидерство согласия исключает такую опасность.

Признаки лидерства согласия совпадают с одиннадцатью качествами лидера, которые были описаны выше. Человек, который сумеет выработать в себе все эти качества, сможет стать лидером в любой сфере деятельности. Мировой кризис, который угрожает сегодня всему человечеству, случился в значительной степени

потому, что мир испытывал острый недостаток в ЛИДЕРСТВЕ СОГЛАСИЯ. Лидеры, которые привыкли принуждать людей силой, должны полностью изменить свое отношение к жизни и попытаться стать лидерами согласия. Но, по правде говоря, я не слишком верю в то, что руководители старой формации смогут измениться и принять психологию лидерства согласия. В старые мехи не льют молодого вина!

Спрос на лидеров согласия сегодня очень высок. И это может быть вашей ВОЗМОЖНОСТЬЮ!

Мы рассмотрели качества, которые должны быть у каждого успешного лидера. Теперь давайте выясним, в чем главные ошибки лидеров-неудачников. Знать, ЧЕГО ДЕЛАТЬ НЕЛЬЗЯ, так же важно, как и то, что надо делать.

Десять главных причин, по которым человек не может стать лидером

1. НЕСПОСОБНОСТЬ УЧИТЫВАТЬ ДЕТАЛИ. Эффективный руководитель просчитывает все до мелочей. Он никогда не будет ссылаться на вечную занятость, оправдывая то, что он не способен выполнять все обязанности лидера. Столкнувшись с неожиданной проблемой или критической ситуацией, он отреагирует быстро и эффективно и не станет перекладывать ответственность на плечи подчиненных. Успешный лидер всегда остается хозяином положения. Это, конечно, не означает, что руководитель должен «подчищать все хвосты» за своими работниками. Наоборот, он должен уметь так распределить полномочия, чтобы выполнение задач было как можно более эффективным.

2. НЕЖЕЛАНИЕ ВЫПОЛНЯТЬ «ГРЯЗНУЮ РАБОТУ». Истинный лидер способен выполнить любую, даже самую ничтожную и непрестижную работу. Он не боится испачкать руки и, если обстоятельства того требуют, готов заменить любого из своих рабочих. «Самый больший из вас да станет самым меньшим» – вот первая заповедь каждого истинного лидера.

3. ОЖИДАНИЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ТОЛЬКО ЗА ТО, ЧТО ОН ЯВЛЯЕТСЯ ЛИДЕРОМ. Мир не платит за должности. Мир не платит за знания. Он платит лишь за то, как человек использует эти знания.

4. СТРАХ КОНКУРЕНЦИИ СО СТОРОНЫ СВОИХ ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ. Лидер, который боится конкуренции со своими последователями, практически уже отдает пальму первенства сопернику. Талантливый и смелый руководитель обучает своих подчиненных таким образом, чтобы каждый из их сотрудников мог исполнить его роль в реализации той или иной цели. Чем больше лидер вкладывает в своих последователей, тем выше его авторитет. Более того, ЧЕМ БОЛЬШЕ МОЖЕТ И УМЕЕТ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬ, ТЕМ УСПЕШНЕЕ он ВЫПОЛНЯЕТСЯ ДЕЛО, ЗАДУМАННОЕ ЛИДЕРОМ. Это простая и вечная истина. Чем квалифицированней будет команда лидера, тем быстрее и успешнее их планы станут претворяться в жизнь.

5. НЕДОСТАТОК ВООБРАЖЕНИЯ. Руководитель, у которого нет воображения, не способен ни к созданию планов, ни к трезвой оценке ситуации, ни к эффективному управлению.

6. ТЩЕСЛАВИЕ. Лидер, который единолично присваивает себе успех совместного предприятия, должен быть готовым к тому, что последователи скоро оставят его. Великий лидер НЕ ТРЕБУЕТ ПОЧЕСТЕЙ ДЛЯ СЕБЯ. Он отдает все признание своим последователям, потому что знает: люди, старания которых оценены по достоинству, будут работать в несколько раз эффективнее.

7. НЕСДЕРЖАННОСТЬ. Последователи не уважают лидера, если тот не умеет держать себя в разумных рамках. Кроме того, несдержанность разрушает личность и самого лидера.

8. НЕНАДЕЖНОСТЬ. Этот пункт должен быть во главе этого списка. Лидер, на которого нельзя положиться, очень быстро растеряет всех своих последователей. Если лидер ненадежен, ему отвечают презрением. Неумение держать слово – одна из главных причин неудач в любой сфере человеческой жизни.

9. АВТОРИТАРНОСТЬ. Эффективный лидер не авторитарен. Он действует методом поощрения, а не порицания. Лидер, который

злоупотребляет властью, рискует перейти от лидерства согласия к лидерству силы. Если руководитель является НАСТОЯЩИМ ЛИДЕРОМ, у него нет никакой нужды напоминать о своем лидерстве. Его качества говорят сами за себя. Дружелюбие, проницательность, справедливость и профессионализм – лучшее доказательство того, что человек является лидером.

10. ЛЮБОВЬ К ГРОМКИМ ЗВАНИЯМ И ОФИЦИОЗУ. Компетентный руководитель всегда доступен. Он не требует, чтобы подчиненные трепетали перед ним. Он ведет скромный, деловой образ жизни и не кичится своим положением перед своими сотрудниками. Дверь его офиса всегда открыта для любого работника.

Эти десять качеств, вернее антикачеств, лежат в основе неудачного лидерства. Достаточно иметь лишь один из этих недостатков, чтобы потерпеть фиаско. Тщательно просмотрите весь список еще раз и удостоверьтесь, что вы свободны от всех этих пороков.

Лидеры нужны повсюду

Перед тем как мы перейдем к следующей главе, я хочу привлечь ваше внимание к нескольким сферам деятельности, где остро требуются лидеры нового типа. Быть может, именно в этих сферах вас ждет ВОЗМОЖНОСТЬ.

1. *Политика.* В области политики наблюдается острая нехватка новых лидеров – лидеров согласия. Политические кризисы в разных странах обусловлены именно этим. Большинство политических деятелей уже не являются лидерами. Это просто вымогатели, бандиты с большой дороги, обдeldывающие свои грязные делишки под маркой закона. Они увеличивают налоги и тем самым сокращают промышленность, потому что предприниматели не в силах нести это непомерное налоговое бремя.

2. *Банковский бизнес.* Руководители сферы финансов почти полностью утратили доверие клиентов. Сами банкиры начали признавать необходимость реформ.

3. *Промышленность* буквально стонет без лидеров нового типа. Руководители старой формации только и делают, что «снимают сливки», выжимая из бизнеса все возможные доходы вместо того, чтобы развивать производство и внедрять новые технологии. Эксплуатация рабочих должна уйти в прошлое.

4. *Будущие священнослужители* должны уделять больше внимания организации своих приходов и помогать прихожанам решать экономические и личные проблемы.

5. *В новых лидерах* нуждаются медицина, юриспруденция, система образования. Особенно страдает от отсутствия лидеров новой волны образование. Руководители, работающие в системе образования, должны так организовать процесс обучения, чтобы школьники и студенты в первую очередь учились ПРИМЕНЯТЬ ЗНАНИЯ НА ПРАКТИКЕ. Любой преподаватель должен бóльшую часть своих занятий посвящать ПРАКТИКЕ, а не ТЕОРИИ.

6. *Журналистика*. Сегодняшние средства информации отнюдь не являются полностью объективными и независимыми. Чтобы СМИ были действительно рупором общественности, нужно освободить их от необходимости рекламы и продвижения оплаченных идей. Желтая пресса вообще должна кануть в небытие, так как неприличные и лживые публикации развращают человеческое сознание.

Эти области таят в себе море возможностей для тех, кто способен стать лидером новой волны. Мир меняется стремительно. Это значит, что средства массовой информации, которые быстрее всех реагируют на изменения мировой ситуации, должны быть сами готовы к изменениям. Эта книга тоже является средством информации, и я надеюсь, что с ее помощью вы сможете в полной мере оценить те вызовы, которые бросает человеку сегодняшний мир, и те широчайшие возможности, которые с этим связаны.

Принципы успеха, описанные в моей книге, – результат многолетнего исследования историй тысяч мужчин и женщин,

которые сумели удачно продать свои способности, таланты, знания и умения. Эти принципы не родились в чьей-то голове. Они взяты из жизни, и именно поэтому им можно доверять.

Пять способов поиска работы

Тот, кто только начинает свой путь к успеху, часто сталкивается с проблемой поиска работы. Я предлагаю вам пять надежных способов свести вместе покупателей и продавцов личных услуг.

1. БЮРО ПО ТРУДОУСТРОЙСТВУ И КАДРОВЫЕ АГЕНТСТВА. Выбирая агентство по найму, обращайтесь внимание на его репутацию, постарайтесь узнать, насколько эффективны оказываемые им услуги. Ознакомьтесь с отчетами – сколько человек получили работу благодаря этому агентству. Можете лично позвонить одному или нескольким клиентам и поинтересоваться их мнением относительно услуг агентства.

2. ОБЪЯВЛЕНИЯ В ГАЗЕТАХ, ЖУРНАЛАХ, КАТАЛОГАХ. Давайте объявления в те разделы, которые посвящены трудоустройству, и сами просматривайте объявления с предложением работы. Будьте осмотрительны и старайтесь проверить информацию, которую дает о себе работодатель. При составлении личного рекламного объявления лучше всего обратиться к специалисту.

3. ЛИЧНЫЕ ПИСЬМА И РАССЫЛКА РЕЗЮМЕ. Вы можете рассылать свои резюме руководителям тех компаний, которые, по вашему мнению, могут нуждаться в специалисте вашего профиля. Резюме должны быть составлены по всем правилам. Если вы посылаете резюме по почте, то вы должны ПОДПИСАТЬ ИХ СВОЕЙ РУКОЙ. При составлении резюме стоит проконсультироваться с экспертом (см. инструкции о рассылаемой информации).

4. ПОИСК РАБОТЫ ЧЕРЕЗ ЗНАКОМЫХ. Если это возможно, старайтесь получить рекомендацию от одного из ваших знакомых или клиентов. Этот способ особенно хорош для тех, кто нацелился на конкретную должность и не желает размениваться по пустякам.

5. ЛИЧНОЕ ОБРАЩЕНИЕ. В некоторых случаях претенденту лучше вести переговоры непосредственно с работодателем. Перед собеседованием необходимо направить в фирму полный пакет документов – резюме, биографию, рекомендации, справки с предыдущего места работы. Это нужно для того, чтобы руководитель мог обсудить вашу кандидатуру со своими помощниками (в некоторых фирмах приемом на работу ведает совет директоров).

Восемь правил для составления эффективного резюме

Резюме не должно быть составлено абы как. Готовьте его так же тщательно, как адвокат готовит свою речь в суде. Если вы не слишком искушены в составлении подобного рода документов, вам нужно обратиться к специалисту по кадрам. Вам нужно научиться рекламировать самого себя. Если руководитель видит, что претендент способен продать свои услуги, то он понимает, что такой работник способен продать и любой из его товаров.

Резюме должно содержать следующие восемь пунктов:

1. *Образование.* Коротко, но достаточно подробно опишите, какие учебные заведения вы окончили, а также укажите вашу степень и специализацию. Можете обосновать, почему вы выбрали именно этот факультет.

2. *Опыт работы.* Если до этого времени вы уже где-то работали, то обязательно перечислите (в хронологическом порядке) места работы, должности, которые вы занимали в этих организациях, и обязанности, которые вы выполняли. Обратите особое внимание на этот пункт. Возможно, вам понадобится переписывать его несколько раз, прежде чем убедитесь, что достаточно понятно описали весь свой опыт и подали его в наиболее выгодном свете.

3. *Рекомендации и отзывы.* На работодателя всегда производит благоприятное впечатление, если претендент предоставляет рекомендательные письма и отзывы от своих бывших работодателей и клиентов. Поэтому обязательно приложите к своему резюме копии

писем от: 1) прежних нанимателей, 2) клиентов, 3) преподавателей, 4) уважаемых людей, мнению которых доверяют.

4. *Фотография.* Резюме обязательно должно содержать вашу фотографию. Учтите, что снимок должен быть профессиональным и сделанным недавно. Лучше всего будет, если вы воспользуетесь услугами фотографа и сделаете снимок специально для резюме.

5. *Желаемая должность и размер жалования.* Избегайте писать «согласен на любую работу» – это производит плохое впечатление. Наниматель может решить, что у вас нет никакой квалификации.

6. *Обоснование вашей квалификации.* Приведите аргументы в доказательство того, что вы действительно обладаете нужным уровнем профессионализма для того, чтобы занять именно эту должность. Это САМЫЙ ВАЖНЫЙ ПУНКТ ВАШЕГО РЕЗЮМЕ. Он говорит о вас больше, чем любая другая информация.

7. *Согласие на испытательный срок.* В большинстве случаев вам предложат поработать какое-то время (неделю, месяц или несколько месяцев) БЕЗ ОПЛАТЫ или за очень небольшое жалование – для того чтобы работодатель смог оценить ваши деловые и личные качества. Многих смущает этот пункт, но практика показывает, что в большинстве случаев специалиста после испытательного срока берут на постоянную работу. Если вы УВЕРЕНЫ В СВОЕМ ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ, то испытания вам нипочем. Кстати, согласие на испытательный срок косвенно говорит работодателю, что вы действительно способны занять ту должность, на которую претендуете. Если вас возьмут с испытательным сроком, то более чем вероятно, что ваша работа будет оплачена. Ваша цель – дать понять руководителю, что вы уверены в своих силах и в том, что после испытательного срока непременно получите постоянную работу.

8. *Покажите, что вы знакомы со всеми тонкостями бизнеса, которым занимается фирма.* Для этого вам придется провести немало часов в библиотеке и собрать всю информацию о фирме, профиле ее деятельности и ее конкурентах. Вы должны показать

нанимателю, что компетентны во всех вопросах, касающихся его бизнеса. Если вам удастся убедить, что действительно разбираетесь в деле, он сам будет заинтересован в том, чтобы принять вас на работу.

Помните, что самое убедительное резюме не даст вам гарантий того, что вы получите место. Но помните также и о том, что победа вас ждет лишь в том случае, если как следует подготовитесь к ней. Подробное, аргументированное резюме – половина успеха. А потому не жалейте сил и времени на его составление. Предприниматели заинтересованы в действительно квалифицированных работниках: ведь успех напрямую зависит от способности правильно подбирать сотрудников. Поэтому они хотят знать о своих будущих подчиненных все, и вы должны предоставить им информацию о себе во всех подробностях. Есть и еще одна причина, по которой вы должны тщательно готовить свое резюме. Профессионально составленное резюме покажет, что вы старательный и ответственный человек. Я видел несколько резюме, которые были составлены столь мастерски, что их составители получили работу даже без собеседования!

Когда вы напишете свое резюме, озаглавьте его так, чтобы оно сразу бросалось в глаза. Например: «Полная информация о профессиональных данных Роберта К. Смита, претендента на должность личного помощника управляющего “Бланк Компани Инкорпорейтед”». Будьте уверены, это привлечет внимание работодателя и выделит ваше резюме из массы других бумаг.

Отпечатайте свое резюме на лучшей бумаге, которую только сможете найти. Вашу фотографию приклейте на одну из страниц резюме. Поместите его в большой представительный конверт, а лучше всего – в презентабельную папку. Эту папку можно переслать с курьером или привезти в фирму лично и оставить у секретаря.

Успешные коммивояжеры прекрасно осознают всю важность первого впечатления. «Встречают по одежке», – и это чистая правда!

Ваше резюме – это ваш коммивояжер. «Оденьте его в хороший костюм», иными словами, придайте такую замечательную форму, что ваш предполагаемый наниматель волей-неволей выделит его из массы других резюме и запросов. Кроме того, ваша манера подать себя много говорит и о вашей индивидуальности. С помощью грамотно составленного и тщательно оформленного резюме вы можете получить должность лучшую, чем та, на которую претендуете. Если вы ищете работу через кадровое агентство, убедитесь, что они используют копии вашего собственного резюме или же, что резюме, составленное их специалистами, отвечает всем критериям, описанным выше.

Как найти работу по душе

Каждый человек какое-то одно занятие предпочитает всем остальным. Каждый стремится к тому, чтобы заниматься любимым делом и получать за это деньги. Художник пишет картины, столяр изготавливает мебель, писатель пишет книжки. Тот, у кого есть талант организатора и коммерческий нюх, идет в предпринимательство и открывает собственное дело. Одно из неоспоримых достоинств Америки заключается в том, что здесь можно найти любую работу по своему вкусу. Тот, кто хочет заниматься сельским хозяйством, может стать фермером, тот, кто хочет торговать, станет торговцем. Это относится к любой сфере деятельности.

Для того чтобы найти работу по душе, вы можете предпринять семь следующих шагов:

Первое. Вам нужно ЧЕТКО ОПРЕДЕЛИТЬ и УКАЗАТЬ в резюме не только должность, на которую вы претендуете, но и те обязанности, которые хотели бы выполнять. Если в фирме нет такой должности и таких обязанностей, то, вполне возможно, ваше резюме станет поводом для появления этой работы.

Второе. Определитесь с компанией или с руководителем, под чьим началом вы хотите работать.

Третье. Соберите полную информацию о компании и ее руководителях. Будет замечательно, если вам удастся узнать, какова кадровая политика фирмы и как быстро ее сотрудники делают карьеру. Компания, где подчиненные годами не могут пробиться наверх, вам не подходит.

Четвертое. Проведите тщательный анализ всех ваших способностей, талантов, опыта, квалификации, то есть соберите все, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ПРЕДЛОЖИТЬ РАБОТОДАТЕЛЮ. Опишите все сферы, в которых вы могли бы быть полезны, и укажите все работы, которые можете выполнять.

Пятое. Забудьте о работе. Забудьте о том, что вам «непременно нужно устроиться на работу!». Сконцентрируйтесь на том, что вы реально можете дать людям.

Шестое. Записывайте все идеи, рационализаторские предложения, планы по развитию и продвижению бизнеса. Не забудьте оформить их должным образом, озаглавить и рассортировать.

Седьмое. Покажите ваши идеи и планы авторитетному человеку, который сможет оценить их и показать своему руководству. Каждый руководитель заинтересован в людях, которые способны предлагать идеи. Для человека с воображением и амбициями найдется место в любой компании.

Выполнение всех этих шагов может занять несколько дней или даже недель. Не жалейте времени на подготовку: оно окупится сторицей. Если вы сумеете себя «продать», то это в конце концов сэкономит вам несколько лет на пути к желанной цели.

Каждый человек, чей путь к успеху начался с полдороги, готовился к этому тщательно и долго (конечно, за исключением наследников короля).

Новый способ продажи услуг

«Подчиненные» превращаются в «единомышленников»

Все, кто хочет выгодно продать свои умения и опыт, должны учесть, что в отношениях между начальником и подчиненным за последнее время произошли громадные перемены.

Есть все основания предполагать, что доминирующим фактором в продаже личных услуг (как и любых других товаров) будет «золотое правило», а никак не «правило золота». Отношения между предпринимателем и его работниками будут складываться на основе делового партнерства, в котором должны принимать равное участие: 1) предприниматель; 2) служащий; 3) общество, для которого они работают. Новый способ взаимоотношений между работодателем и сотрудником требует и нового подхода в «продаже себя», то есть в том, как вы предлагаете свои услуги потенциальному нанимателю. Вы должны видеть себя в роли «коллеги» вашего руководителя и осознавать, что ваша главная цель заключается в ЭФФЕКТИВНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ КЛИЕНТОВ.

В прошлом наниматели и служащие как бы торговались между собой, и каждый стремился заключить сделку с наибольшей выгодой для себя. В конце концов за сделку ПЛАТИЛА ТРЕТЬЯ СТОРОНА – КЛИЕНТЫ, ради которых они и работали. Нанимаясь на работу, вам следует помнить, что ВРЕМЕНА ИЗМЕНИЛИСЬ! Эти изменения отразились на всех сферах бизнеса и производства, и прежде всего, на сфере услуг. Лозунг «Если клиент недоволен, значит, это плохой клиент» сменился на правило «Клиент всегда прав!». «Любезность» и «услужливость» – вот что написано на знамени всякого бизнеса. Истинный работодатель каждого работника – потребитель его услуг, а вовсе не его начальник. В конечном счете и начальник, и подчиненный зависят от потребителя, КОТОРОМУ ОНИ СЛУЖАТ. Если они не будут выполнять свои обязанности достаточно хорошо, то просто лишатся заработка.

Во время Великой депрессии я провел несколько месяцев в угольных районах штата Пенсильвания с целью выяснения причин, по которым угольная промышленность пришла в упадок. Я сделал несколько выводов, среди которых самым существенным был тот

факт, что главной причиной крушения бизнеса стала жадность со стороны владельцев шахт и их управляющих. Угольный бизнес был почти разрушен из-за чрезмерной требовательности профсоюзов и алчности управляющих, которые взвинчивали цены на уголь до немыслимых пределов. Наконец до них дошло, что подобной политикой они СОЗДАЛИ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

«Награда за грех – смерть!» Те, кто читал Библию, знают это, но не многие понимают смысл этой фразы. И теперь в течение нескольких ближайших лет Америка и весь мир будут слушать проповедь, которую можно озаглавить как «ИСТОРИЯ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ ПОЖИНАЕТ ПОСЕЯННЫЕ ИМ ПЛОДЫ».

Подумайте о том, что мировой экономический кризис, который начался одновременно во многих странах мира, не может быть простым совпадением. Все на свете имеет свои ПРИЧИНЫ. Ничто никогда не случается САМО ПО СЕБЕ. Причина настоящего кризиса в привычке человека получать блага даром, то есть пытаться ПОЖИНАТЬ БЕЗ СЕЯНИЯ. У меня нет никакого сомнения в том, что нынешний кризис (возможно, тяжелейший из всех, которые когда-либо обрушивались на человечество) не что иное, как «урожай», который мы вынуждены пожинать. Это плод наших несправедливых действий, и ничто больше. Мы засеяли поле, но проблема в том, что мы засеяли его не теми семенами. Любой фермер скажет вам, что, если вы засеяли поле чертополохом, вам не стоит надеяться на то, что там взойдет пшеница. Слишком долго в Америке многие люди пытались получить от жизни все, не особенно заботясь о том, что они могут дать взамен. Почти каждый был занят тем, что старался как можно больше взять, заплатив при этом минимальную цену. Над этим должны хорошенько задуматься те, кто выходит на рынок труда для того, чтобы продать свои услуги, таланты и личные качества.

Учтите, что наше положение и обстоятельства, в которых мы оказались, – результат наших собственных действий. Те же принципы, которыми управляются промышленность, бизнес и

финансы, управляют и нашей собственной жизнью!

Три слагаемых успеха

Основы успешного маркетинга довольно хорошо изучены и описаны во многих книгах. Вы обязательно должны овладеть этой наукой, иначе вам никогда не удастся удачно «продать себя». Ведь самопрезентация – тот же самый маркетинг. Каждый человек должен быть знаком с этим видом маркетинга. КАЧЕСТВО самопрезентации и НАСТРОЕНИЕ, с которым вы ее провели, определяют вашу личную цену и повышают (или понижают) шансы на приличное место под солнцем.

Чтобы эффективно продавать свои личные услуги (а эффективно означает наличие постоянной клиентуры, хорошую цену, благоприятные условия), нужно следовать формуле ККД, что расшифровывается как «Качество, Количество и Дух сотрудничества». КАЧЕСТВО обслуживания порождает КОЛИЧЕСТВО клиентов, а ДУХ ОБСЛУЖИВАНИЯ доставляет удовольствие от продажи не только продавцу, но и покупателю. Вы должны не только помнить о формуле ККД, но СДЕЛАТЬ ЕЕ СВОЕЙ ПРИВЫЧКОЙ!

Чтобы удостовериться, что вы точно поняли, о чем идет речь, давайте проанализируем каждую из составляющих этой формулы.

1. КАЧЕСТВО обслуживания означает, что вы предоставляете услуги максимально эффективным способом и постоянно совершенствуете свое профессиональное мастерство.

2. КОЛИЧЕСТВО обслуживания означает, что вы не отказываетесь ни от какой работы и обслуживаете всех клиентов, которые к вам обращаются. Для того чтобы эффективно обслуживать большое количество клиентов, требуется определенный навык, который достигается с опытом.

3. ДУХ обслуживания означает настроение, с которым вы предоставляете свои услуги. Если вам нравится то, чем занимаетесь, если действительно получаете удовлетворение от своей работы, то это привнесет в ваше дело ноту гармонии и заставит клиента тоже

испытать удовлетворение. Пожалуй, это самая важная составляющая данной формулы. Дело в том, что ни КАЧЕСТВО, ни КОЛИЧЕСТВО не способны обеспечить вам постоянную клиентуру. Именно ДУХ обслуживания определяет ваш успех и, кстати, ваше вознаграждение. Эндрю Карнеги особенно подчеркнул этот пункт, когда описывал все факторы, из которых состоит успешный маркетинг личных услуг. Снова и снова он обращал внимание на потребность в ГАРМОНИИ. Он утверждал, что без сожаления расстался бы с любым работником, вне зависимости от его квалификации и опыта, если бы тот не получал удовлетворения от своей работы. Карнеги настаивал на том, чтобы каждый его сотрудник любил свое дело. Человеку, которому работа доставляла истинное удовольствие, Карнеги создавал наилучшие условия труда и продвигал по карьерной лестнице. Именно поэтому все, кто окружал его, добились таких потрясающих результатов и сумели разбогатеть. Те, кто не соответствовал этому пункту, в конце концов освобождали место для других, более гармоничных кандидатов.

Вернитесь к 11 качествам истинного лидера. Найдите фразу «Лидер должен обладать располагающей внешностью». Теперь вы понимаете, почему это именно так, а не иначе? Дело в том, что этот фактор позволяет создать НАСТРОЕНИЕ и рождает надлежащий ДУХ обслуживания.

Если ваша внешность РАСПОЛАГАЕТ людей к себе и людям приятно общаться с вами, то эти свойства личности могут восполнить недостаток КАЧЕСТВА и КОЛИЧЕСТВА обслуживания. Качество можно повысить, если постоянно совершенствовать свои профессиональные навыки; при соответствующем качестве количество клиентов вырастет само собой, но ничто НЕ МОЖЕТ ЗАМЕНИТЬ РАСПОЛАГАЮЩУЮ ВНЕШНОСТЬ.

Сколько вы стоите?

Человек, доход которого определяется тем, как он умеет себя подать, такой же продавец, как и человек, который продает промышленные товары или продукты. На «рынке личностей» царят те же самые законы, что и на рынке товаров и услуг. Особенно хорошо это должны понимать те, кто занимается продажей личных услуг. Часто те, кто зарабатывает посредством личных услуг (под личными услугами мы понимаем любой бизнес, связанный с тесным общением с людьми: страховой, туристический и т. д.), полагают, что им вовсе не обязательно знать все правила, которые установлены для остальных сегментов рынка.

Это огромная ошибка.

Законы продаж одинаковы для всего рынка. Устраиваетесь ли на новую работу, продаете ли страховые полисы или кругосветные туры, вы всегда должны помнить о том, что прежде всего общаетесь с людьми. Я скажу больше: именно открытие этой закономерности заставило предпринимателей и профсоюзы выработать новый стиль общения, в котором учитываются интересы третьей стороны – ОБЩЕСТВА, КОТОРОМУ ОНИ СЛУЖАТ, или потребителей их услуг.

Эпоха воротил и хапуг канула в прошлое. Тех, кто привык брать, должны сменить те, кто стремится отдавать. Метод «выжимания доходов» безнадежно устарел, и в будущем ему нет места.

Методы, которыми будет пользоваться бизнес будущего, должны базироваться на сотрудничестве и взаимной выгоде.

Настоящая стоимость вашего труда соответствует прибыли, которую вы приносите. Чтобы узнать цену своей работе, умножьте среднегодовой доход на 16,667 – обычно вы получаете около 6 % от принесенной вами прибыли. Таким образом, вам достается только 16-я часть вашей истинной стоимости. А значит – вам есть куда расти. Единственное, что от вас требуется, – привить себе мысль, что ваша зарплата должна приближаться не к 6 %, а к 100 %.

Увеличение вашего дохода напрямую зависит от того, насколько выгодно вы сможете продать свои умственные способности и таланты. Способности, которыми вы обладаете, качества вашего

характера – единственный капитал, который не зависит ни от колебания курса национальной валюты, ни от экономической обстановки в стране и мире. Это то, что не может обесцениться, этому капиталу не страшны ни воры, ни изменяющиеся законы. Деньги ничего не стоят, если за ними не стоят эффективные умственные способности.

Тридцать главных причин, почему люди терпят поражение

Что нас сдерживает?

Самая большая трагедия нашей жизни состоит в том, что тысячи и тысячи людей искренне хотят добиться успеха, но все их попытки тем не менее заканчиваются полным крахом! Причем трагичен не сам факт неудачи, а то, что проигравших в этой жизни в миллионы раз больше, чем победителей!

Наряду с историями успеха я проанализировал истории нескольких сотен мужчин и женщин, которые в 98 % случаев терпели фиаско. Я не считаю нужным приводить здесь хотя бы одну из этих историй, потому что я писал свою книжку не для того, чтобы читать нотации и показывать, как не надо поступать. Я исследовал истории неудач для того, чтобы выявить причины, по которым все попытки этих людей закончились провалом. Я сделал вывод, что существуют 30 главных причин неудачи. Прочитайте этот список очень внимательно, задерживаясь на каждом пункте. С этими факторами встречается каждый человек, а значит, все это относится непосредственно к вам. Итак, что же стоит между вами и успехом?

Тридцать главных причин, почему люди терпят поражение

1. *Неблагоприятная наследственность.* Есть небольшой процент людей, которые рождаются с дефектами мозга, а потому их умственные способности не позволяют сделать успешную карьеру. В некоторых случаях такие люди могут в сотрудничестве с другими, более развитыми людьми добиться успеха – если, конечно,

повреждения мозга не носят патологический характер. Это ЕДИНСТВЕННАЯ причина, которую нельзя устранить.

2. *Отсутствие цели.* Ни один, даже самый способный и талантливый человек не может рассчитывать на успех, если он не имеет ни одной определенной цели в жизни. По крайней мере 99 % неудачников, с которыми мне приходилось иметь дело, не имели такой цели. Я допускаю, что это, возможно, и есть САМАЯ ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА НЕУДАЧ.

3. *Недостаток амбиций.* Я не думаю, что человек, который безразличен к своей карьере, сможет подняться по лестнице успеха. Честолюбие – мощный стимул, и если у вас его нет, вам будет очень трудно чего-либо добиться.

4. *Недостаток образования.* Вопрос образования мы подробно рассмотрели в главе «Специальное знание». Это препятствие, которое может быть (и должно быть!) преодолено сравнительно легко. Жизнь показывает, что самые образованные люди – те, кто всеми своими достижениями обязаны самим себе. Самообразование может восполнить любой пробел в знаниях. Как вы уже знаете, образованным человеком является не тот, у которого есть диплом колледжа или университета, а тот, кто знает, как применить свои знания.

5. *Нехватка самодисциплины.* Самодисциплина, самоорганизация, самоконтроль – фундамент вашего успеха. Прежде чем научиться управлять бизнесом или производством, вы должны научиться управлять собой. Самообладание – сложнейшая наука, но без нее вам не следует надеяться на успех. Если вы не сможете обуздать сами себя, то вас обуздают другие.

6. *Здоровье.* Здоровье – одна из самых больших ценностей этой жизни. Никакой успех, никакие деньги не будут радовать вас, если вы чем-то больны. Конечно, бывают тяжелые врожденные болезни или увечья, которые случились вследствие катастроф и несчастных случаев. Но большинство людей все же могут контролировать состояние своего здоровья. Вот основные причины расстройства

организма: 1) переедание и потребление вредных продуктов; 2) уныние – привычка думать только о плохом; 3) беспорядочные половые связи или сексуальные извращения; 4) гиподинамия – недостаток физической активности; 5) недостаток свежего воздуха.

7. Трудное детство. «Если росток посадить криво, из него вырастет кривое дерево». Многие преступники винят в своих бедах тяжелое детство и плохие условия воспитания.

8. Промедление. Это одна из самых распространенных причин неудач. «Долгий ящик», куда мы так любим откладывать свои дела, является тем гробом, в котором навсегда похоронены лучшие идеи, планы и намерения. Большинство людей не сделали в своей жизни ничего путевого, потому что они слишком долго ждали «подходящего момента». Если вы тоже любите откладывать дела до «лучших времен», то вам стоит вспомнить золотое правило: «Не ждите подходящего момента: он может никогда не наступить!» Начинайте двигаться прямо сейчас – и в конце концов найдутся и подходящие люди, и подходящее время, и удачное стечение обстоятельств.

9. Недостаток настойчивости. Очень многие истории неудач можно выразить в короткой фразе «Начал за здравие, кончил за упокой». На старте все полны энергии и оптимизма, но большинство быстро сходят с дистанции, едва одолев одну десятую пути. Люди слишком склонны отказываться от дальнейших попыток при первых же признаках неудачи. Ничто не может заменить НАСТОЙЧИВОСТИ. Это самое главное качество, которым должен обладать человек, претендующий на успех. Если вы поставите все на НАСТОЙЧИВОСТЬ, то вскоре обнаружите, что временное поражение наконец выбивается из сил и уступает место удаче. Поражение не может справиться с НАСТОЙЧИВОСТЬЮ.

10. Склочный характер. Склочники, сплетники, ворчуны, мизантропы никогда не добьются успеха. Людям просто противно иметь с ними дело – о какой же карьере может идти речь? Удача приходит лишь к тем, кто умеет ладить с другими людьми. Успех

невозможен без сотрудничества. Сложно сотрудничать с человеком, у которого скверный характер.

11. *Недостаточная сексуальная привлекательность или неумение ею управлять.* Биологически и генетически люди устроены так, что сексуальное влечение является самым сильным из всех стимулов, которые побуждают человека идти вперед. Трансформация сексуальной энергии, или СУБЛИМАЦИЯ, – это мощнейший двигатель, который можно использовать в любых целях (подробнее об этом читайте в главе 10).

12. *Азарт и желание легких денег.* Страсть к игре и надежда «сорвать куш» довели миллионы людей до катастрофы. Лучшее тому свидетельство – история крушения Уолл-стрит, которая случилась в 1929 году. Когда тысячи людей пытаются сделать деньги на махинациях с акциями, они рискуют остаться без всего.

13. *Нехватка решимости.* Людей, которые умеют принимать верные решения, но не умеют следовать им, называют слабаками. Но, по моему мнению, настоящими слабаками можно назвать тех, кто не умеет принимать вообще никаких решений. Нерешительность и промедление – одного поля ягоды. Если человек откладывает дела в «долгий ящик» – значит, он нерешителен. И наоборот, нерешительный человек постоянно оттягивает момент, когда ему нужно будет встать и сделать первый шаг на пути к успеху. Избавьтесь от этих «братцев» прежде, чем они утянут вас на самое дно.

14. *Страх.* Часто идти вперед людям мешают разного рода опасения. ШЕСТЬ ОСНОВНЫХ ОПАСЕНИЙ описаны в одной из последующих глав.

15. *Неудачный брак.* Это, пожалуй, самая распространенная причина неудач. Отношения между супругами очень сильно влияют на социальную жизнь человека и сказываются на его карьере. Если между супругами нет любви и взаимопонимания, то и того и другого ожидает неминуемый провал и в карьерном плане. Кроме того,

несчастливый брак является причиной отсутствия амбиций (см. пункт 3).

16. *Чрезмерная предосторожность.* «Кто не рискует, тот не пьет шампанского!» Доля риска присутствует в любом деле. Человек, который не рискует вообще, всю жизнь будет подбирать крохи с чужого стола. Чрезмерная предосторожность – обратная сторона безудержного риска. Это крайности, которых следует избегать. Разумный риск всегда оправдан потому, что воздух жизни заполнен эманациями шанса.

17. *Неправильный выбор партнеров по бизнесу или сотрудников.* Это тоже довольно часто является причиной того, почему предприятие терпит крах. Правильный подбор нужных людей напрямую зависит от ваших личных качеств. Подобное притягивает подобное. Успешные, увлеченные, обаятельные люди притягивают к себе таких же талантливых и успешных людей. Кстати, при выборе места работы очень внимательно присмотритесь к своему будущему руководителю. Замечено, что подчиненные неизбежно копируют манеры поведения и стиль работы своих начальников. Оцените личные качества работодателя и решите, стоит ли подражать этому человеку.

18. *Суеверия и предубеждения.* Как ни смешно это звучит, но суеверия до сих пор являются одной из причин неудач. Впрочем, это можно понять: ведь суеверия есть форма опасения. Если человек суеверен, это говорит о его невежественности и ограниченности. Преуспевающие люди не боятся новых идей.

19. *Работа не по призванию.* Никто не сможет преуспеть в деле, которое ему не нравится. Самый важный вопрос, который вам предстоит разрешить перед тем, как начать делать карьеру, – это правильно выбрать профессию. Успех возможен только тогда, когда человек искренне любит свое дело.

20. *Неспособность сосредоточиться на чем-то одном.* «Мастер на все руки», как правило, дилетант во всем. Сконцентрируйте ваши усилия только на ОДНОЙ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЦЕЛИ.

21. *Неумение контролировать свои расходы.* Расточительность – одна из основных причин бедности. Прямо сегодня начните вырабатывать у себя привычку к систематической экономии. Это сделать очень просто: ежемесячно откладывайте часть своего жалованья (от 15 до 20 % в идеале, но никак не меньше 5 %). Поместите эти деньги в банк. Это не только научит вас экономии – банковские сбережения будут вашим собственным СТАБИЛИЗАЦИОННЫМ ФОНДОМ. Счет в банке – прекрасный повод для уверенности в себе. Зная, что у вас есть деньги, вы не будете соглашаться на первое попавшееся предложение. У вас появится свобода выбора – потому что, даже находясь какое-то время без работы, вы не останетесь без средств к существованию.

22. *Недостаток энтузиазма.* За всякое дело нужно браться с воодушевлением. Если сами не будете увлечены своим делом, вам не удастся увлечь никого другого. Помните о том, что энтузиазм заразителен. Энтузиасты без труда собирают вокруг себя людей и ведут их за собой.

23. *Нетерпимость.* Человек, нетерпимый к чужому мнению, редко достигает успеха. Нетерпимость означает, что человек остановился в своем развитии. Самые разрушительные формы нетерпимости связаны с религиозными, расовыми и политическими разногласиями.

24. *Невоздержанность.* Чревоугодие, алкоголизм, наркомания, сексуальная распущенность разъедают самую сущность человека. Человек, страдающий одним из этих пороков, не может быть полноценной личностью. А неполноценные люди никогда не достигают успеха.

25. *Неспособность к сотрудничеству.* Как много возможностей упускают те, которые не желают сотрудничать с другими людьми! Один в поле не воин. Это хорошо известно любому толковому руководителю.

26. *Незаслуженное богатство.* Это относится к людям, обладающим состоянием, которое они заработали не сами

(например, наследники богатых родителей). Деньги нужно заслужить. То, что легко дается, легко и растрачивается. Незаслуженное богатство фатально для успеха. Часто это даже более трагично, чем нищета.

27. *Мошенничество.* Бизнес должен быть честным. Нет ничего выше порядочности и чистоплотности. Эти качества нельзя заменить ничем. Иногда жизнь ставит нас в такие обстоятельства, когда мы вынуждены солгать. Но тот, кто лжет постоянно и сознательно, никогда не достигнет настоящего успеха. Рано или поздно обман вернется к нему бумерангом. Бесчестный человек всегда платит потерей репутации или даже свободы.

28. *Сомнение и тщеславие.* Эти качества служат для окружающих сигналом, что от такого человека нужно держаться подальше. Сомнение и тщеславие – могильщики успеха.

29. *Предположения вместо фактов.* Большинство людей предпочитают действовать на авось. Лень собирать информацию и анализировать факты, и это неизменно приведет к проигрышу. Неудача ждет и тех, кто привык жить чужим умом. Тот, кто полагается на чужие суждения и сплетни, не должен рассчитывать на успех.

30. *Отсутствие стартового капитала.* Это действительно серьезная причина, из-за которой многие люди не могут начать свое дело. Из этой ситуации есть выход. Если у вас недостаточно накоплений для открытия собственного бизнеса, вы можете некоторое время потрудиться на другого предпринимателя. Если вам удастся приобрести хорошую репутацию, то вы сможете рассчитывать на банковский кредит.

Вот 30 причин, из-за которых люди не могут добиться успеха. К этому списку я бы прибавил еще причину № 31. Под этим номером можете указать любое обстоятельство, которое лично вам помешало достичь своей цели.

Советую вам время от времени возвращаться к списку «тридцать главных причин, почему люди терпят поражение» и снова анализировать каждый пункт применительно к самому себе. Будет

вдвойне полезно, если покажете этот список кому-либо из близких друзей или человеку, чье мнение для вас много значит, и попросите их оценить вас в соответствии с этим списком. Мы многого не знаем о самих себе. Мы можем годами не замечать то, что со стороны бросается в глаза. Одна из самых старых и вечных истин звучит так: «Познай самого себя!» Любому продавцу в любой, даже самой маленькой лавке известно, что он должен знать все о том товаре, который продает. На рынке успеха вы «продаете» самого себя, а значит, тоже должны знать все об этом «товаре». Вам должны быть известны все ваши слабости и недостатки, чтобы вы смогли найти возможность компенсировать или устранить их. Вы должны знать, где предел ваших возможностей, какова ваша работоспособность и что может вывести вас из себя. Вы должны так же хорошо знать и ваши сильные стороны, ведь вы продаете свои достоинства. Все это можно узнать лишь посредством тщательного анализа самого себя.

Я хочу рассказать историю одного молодого человека, который устроился на работу в одну очень солидную фирму. Он произвел замечательное впечатление на менеджера по персоналу. Собеседование прошло почти идеально, за исключением одного неприятного момента. Когда менеджер спросил молодого человека, на какую зарплату тот рассчитывает, он ответил, что не может назвать точную цифру (см. список причин поражений: отсутствие цели). Тогда менеджер сказал: «Хорошо, мы берем вас на работу с испытательным сроком в одну неделю. По истечении этого времени мы назначим вам зарплату в соответствии с тем, сколько вы стоите». И как вы думаете, что ответил тот молодой человек? Он отказался! Вот как звучал его отказ: «Меня не устраивают ваши условия, потому что ТАМ, ГДЕ Я РАБОТАЛ РАНЬШЕ, МНЕ ПЛАТИЛИ БОЛЬШЕ, ЧЕМ Я ТОГО СТОЮ!»

Прежде чем начать переговоры относительно повышения зарплаты или искать работу в другом месте, **УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ВЫ НА САМОМ ДЕЛЕ СТОИТЕ БОЛЬШЕ ТОГО, ЧЕМ ПОЛУЧАЕТЕ СЕЙЧАС.**

Нет ничего удивительного и похвального в том, чтобы ХОТЕТЬ иметь больше, чем вы имеете сейчас. Почти каждый человек стремится к этому. Но большинство путают ХОТЕНИЕ со СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТЬЮ их умений и способностей. Ваши финансовые притязания не имеют ничего общего с вашей ФАКТИЧЕСКОЙ ЦЕНОЙ, которая определяется вашей способностью приносить пользу обществу, или хотя бы вашей потребностью приносить эту пользу.

«Инвентаризация личности»

Двадцать восемь вопросов о вас самих, на которые вы должны ответить

Ежегодный самоанализ – основа эффективного маркетинга личности. Это похоже на ежегодную инвентаризацию производства. Кроме того, ежегодный самоанализ показывает ваш прогресс (или регресс). В идеале количество ошибок и недостатков должно УМЕНЬШАТЬСЯ, а количество достижений и достоинств – УВЕЛИЧИВАТЬСЯ. Невозможно стоять на месте. Каждый из нас движется вперед либо откатывается назад. Ежегодная «инвентаризация» самого себя четко покажет, насколько вы продвинулись либо отстали. Эффективный маркетинг личности требует движения только вперед, даже если ваши успехи незначительны. Ежегодный самоанализ нужен также для того, чтобы вы могли «корректировать курс». Разрабатывая планы на следующий год, вы должны учитывать данные «самоинвентаризации» и в соответствии с ними совершенствовать свои шаги. Следующие вопросы помогут вам «разложить по полочкам» самого себя и не позволят впасть в самообман. Распечатайте этот опросник и возвращайтесь к нему в конце каждого года.

Анкета «Инвентаризация личности»

1. Выполнил ли я все, что запланировал в этом году? Достиг ли я цели, которую поставил перед собой год назад? (У вас должна быть

ежегодная цель, которая будет являться частью главной цели вашей жизни.)

2. Повысил ли я свой профессиональный уровень? Старался ли я работать в полную силу, постоянно совершенствуя свое мастерство и качество предоставляемых услуг?

3. Обслужил ли я максимально большое КОЛИЧЕСТВО клиентов? Использовал ли я все возможности, которые открывались мне?

4. Всегда ли я был дружелюбен и приветлив с другими людьми? Занимался ли я своим делом с энтузиазмом, старался ли увлечь других людей?

5. Не откладывал ли я дела и планы в «долгий ящик»? Если да, то что это были за планы и как их невыполнение повлияло на мой успех?

6. Следил ли я за своей внешностью, старался ли быть располагающим и привлекательным? В чем это выражалось?

7. Все ли дела, планы и намерения я доводил до логического конца? Не осталось ли у меня «хвостов», незавершенных дел и брошенных на полпути проектов?

8. Был ли я РЕШИТЕЛЬНЫМ? Всегда ли мне удавалось принимать ОПРЕДЕЛЕННЫЕ РЕШЕНИЯ?

9. Боролся ли я с «шестью основными опасениями», и если да, то в каких ситуациях и каким именно образом?

10. В каких случаях я был слишком боязлив, а в каких, наоборот, безрассудно рисковал?

11. Какими были мои отношения с партнерами по бизнесу и сотрудниками? Всегда ли нам удавалось достичь взаимопонимания? Если нет, тот в чем я был не прав?

12. Всегда ли мне удавалось сосредоточиваться на своей цели? Не распылял ли я свою энергию впустую?

13. Был ли я достаточно открыт и терпим по отношению к мнениям других людей?

14. Удалось ли мне повысить свою коммуникабельность? Если да, то каким образом?

15. Не был ли я неводержан? Не предавался ли одному из пороков (см. список причин поражений, пункт 24)?

16. Не проявил ли я открыто или про себя САМОМНЕНИЯ И ТЩЕСЛАВИЯ?

17. Изменилось ли отношение моих партнеров ко мне? Они стали УВАЖАТЬ меня больше или меньше? Как это проявилось?

18. На чем были основаны мои суждения и РЕШЕНИЯ? Не полагался ли я на авось? Всегда ли мои выводы были основаны на фактической информации?

19. Удавалось ли мне удержаться от излишних трат?

20. Сколько сил и времени я потратил ВПУСТУЮ?

21. Какие шаги я должен предпринять, чтобы избавиться от вредных привычек и исправить все недочеты?

22. Не совершал ли я каких-либо противоправных действий? Не делал ли я чего-то такого, что противоречило моим нравственным установкам?

23. Когда я отдавал БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТОГО ТРЕБОВАЛОСЬ, и предоставлял ЛУЧШЕЕ КАЧЕСТВО обслуживания, какова была моя награда?

24. Не был ли я несправедлив к людям, и если да, то в каких случаях?

25. Если бы я был своим собственным клиентом, был бы я доволен качеством услуг?

26. Действительно ли дело, которым я занимаюсь, является моим призванием? Если нет, почему я до сих пор занимаюсь этим? Что бы мне на самом деле хотелось делать?

27. Все ли мои клиенты или покупатели были удовлетворены моей работой? Если нет, почему так произошло?

28. Как я могу оценить свой личный рейтинг по «шкале успеха»? Как я могу обосновать эти данные?

Последний пункт особенно нуждается в объективности. Многие люди склонны переоценивать себя. Лучше всего будет, если этот

пункт заполнит кто-либо другой (если, конечно, у вас хватит храбрости взглянуть правде в глаза).

Теперь, когда вы прочитали и (надеюсь) усвоили всю ту важную информацию, которая содержится в этой главе, я думаю, вы готовы к тому, чтобы создать осуществимый практический план относительно того, как «продать самого себя». В этой главе я постарался максимально адекватно описать каждый принцип, который лежит в основе «маркетинга личности»: главные признаки лидера, самые распространенные причины поражения и вопросы, которые помогут вам проанализировать и оценить самого себя.

Я включил в свою книгу всю эту обширную и подробную информацию, потому что это необходимо знать всем, кто мечтает накопить богатство. Ведь путь к успеху невозможен без успешной самопрезентации. У того, кто лишился места или разорился, кто только начинает зарабатывать деньги, имеется единственный капитал – он сам. Взамен богатства вы можете предложить только свои способности, таланты, качества характера, знания и умения. Вам необходимо знать, какими активами обладаете, чтобы понять, на каком пути вас может ждать успех. Информация, содержащаяся в этой главе, также очень важна для тех, кто стремится к лидерству в любом деле. Особенно ценно это для тех, кто собирается заниматься продажами (любыми) или хочет возглавить бизнес либо производство. Прочтение этой главы будет полезно и тем, кто работает в сфере обслуживания (особенно если эти услуги связаны с непосредственным общением с клиентами). Я уверен, что ее оценят также и руководители, отвечающие за подбор персонала.

Деньги ждут вас! Но где именно?

Мы с вами прошли уже половину пути. Мы рассмотрели шесть из тринадцати шагов к богатству. Самое время задаться вопросом: а где именно, в каких сферах деятельности можно применить эти принципы успеха? Современный мир может предложить человеку множество путей, на которых его ждут богатство, процветание и успех. Коль скоро вы читаете эту книгу, я могу предположить, что вы

живете в стране, где каждый законопослушный гражданин имеет свободу мысли и свободу действий. Большинство людей не используют и десятую долю этой свободы. Почему так? Наверное, потому, что большинство из нас не знает (к счастью), что такое рабство и тоталитаризм. Какие же свободы у нас есть? У нас есть свобода мысли, свобода слова, свобода совести, свобода политического выбора, свобода в выборе занятия, бизнеса или профессии, свобода зарабатывать деньги и иметь ЛЮБУЮ СОБСТВЕННОСТЬ, КОТОРУЮ МЫ МОЖЕМ КУПИТЬ, свобода выбирать место жительства, свобода брака, свобода выбирать и менять место работы, свобода путешествовать по всему свету, свобода выбирать продукты питания и свобода МЕЧТАТЬ О ЧЕМ УГОДНО И СТРЕМИТЬСЯ К ЧЕМУ УГОДНО – даже к тому, чтобы стать президентом своей страны.

Я перечислил далеко не все свободы, которые мы имеем, но и этот краткий список дает хорошее представление о том, что у каждого из нас есть ШАНСЫ самой высокой пробы.

Особенно высоки эти шансы у людей, живущих в Америке. Америка – поистине самая свободная страна в мире. Позвольте мне перечислить лишь некоторые из тех благ, которые доступны любому гражданину Америки. Возьмите, к примеру, среднюю американскую семью со средним доходом и подсчитайте, какие ВОЗМОЖНОСТИ имеются у этих людей.

Во-первых, это ПИЩА. После свободы мысли и действий самыми важными потребностями человека являются ПИЩА, ОДЕЖДА и ЖИЛЬЕ. В нашей свободной стране средняя семья имеет возможность выбирать любую пищу, которая только производится в мире, и покупать ее по доступным ценам. Давайте возьмем семью из четырех человек, живущих в маленьком американском городке, удаленном от источника производства пищевых продуктов, и рассчитаем примерную стоимость их обычного завтрака.

Сколько стоит завтрак средней американской семьи^[93]

Апельсиновый сок (из Флориды) 56 центов
Кукурузные хлопья (из Канзаса) 44 цента
Чай (из Китая) 20 центов
Бананы (из Южной Америки) 28 центов
Тосты (из хлеба канзасской муки) 19 центов
Свежие яйца (от местной птицефермы) 18 центов
Сахар (из Юты или Техаса) 1 цент
Маргарин (из Иллинойса) 16 центов
Молоко (от местного молокозавода) 74 цента
Итого – \$2.76

Немного найдется стран во всем мире, где четыре человека могут позавтракать всем, из чего должен состоять полноценный завтрак, всего лишь за 69 центов на одного человека! Заметьте, что этот на первый взгляд простой завтрак был «собран» со всех концов земли. Китай, Южная Америка, Юта, Канзас, Иллинойс – все они предоставили свои продукты для того, чтобы четыре человека в маленьком американском городке могли хорошо позавтракать. И все это за цену, которая доступна даже для тех, чей заработок более чем скромнен. При этом подумайте о том, что стоимость завтрака включает не только себестоимость продуктов, но и транспортировку, а также все федеральные, государственные и городские налоги!

Во-вторых, ЖИЛЬЕ. Семья, о которой мы говорим, живет в удобной квартире, отапливаемой природным газом, полностью электрифицированной и снабженной горячей и холодной водой, и за все это она платит всего лишь 800 долларов в месяц. В городке поменьше или в сельской местности та же самая квартира обойдется подобной семье меньше чем 685 долларов в месяц.

Тосты, которые они едят на завтрак, готовились в электрическом тостере, купленном всего за 15 долларов.

Уборка квартиры не представляет никакого труда, потому что в доме есть мощный электропылесос. В ванной и на кухне всегда есть горячая и холодная вода. Запасы продуктов хранятся в

холодильнике с большой морозильной камерой. Супруга хозяина дома сушит волосы электрофеном, стирает одежду в автоматической стиральной машине. Эти приборы настолько просты и удобны в эксплуатации, что домашняя работа не стоит никаких усилий. Муж бреется электробритвой. В доме имеется телевизор, который круглые сутки транслирует программы со всего света. Чтобы переключить с одной программы на другую, хозяевам не требуется даже вставать с дивана: пульт дистанционного управления всегда под рукой. В этой квартире есть и другие удобства, но и того, что было перечислено, достаточно, чтобы понять, в каком комфорте живет большинство американских граждан.

В-третьих, ОДЕЖДА. В любом городе Соединенных Штатов Америки женщина со средними запросами в одежде может одеться по своему вкусу меньше чем за 1500 долларов в год. То же относится и к мужчинам.

Мы упомянули лишь три основные потребности: в пище, жилье и одежде. Среднему американскому гражданину доступны и другие блага – и все это взамен скромных усилий, которые он предоставляет своей стране в виде ежедневных восьми часов работы! Среди всех этих благ есть и возможность выбрать любой автомобиль по сравнительно низкой цене. Собственность американских граждан защищена лучше, чем в любой другой стране. Они могут поместить деньги в банк, и при этом у них есть гарантия, что даже в том случае, если банк лопнет, государство компенсирует все их потери. Если американские граждане хотят совершить путешествие в любую страну мира, им не нужны ни визы, ни паспорта. В любое время они могут поехать, куда им заблагорассудится, и вернуться, когда захотят. Они могут путешествовать автомобилем, самолетом, автобусом, поездом или кораблем – все зависит лишь от того, сколько монет звенит в их кошельке.

Чему мы обязаны всеми этими чудесными дарами?

Мы часто слышим, как политические деятели перечисляют все эти блага и свободы, которыми наслаждаются граждане Америки. Это происходит чаще всего тогда, когда политическим лидерам требуются наши голоса. Но редко кто говорит о том, чему мы обязаны всеми этими чудесными дарами. Не преследуя никаких скрытых целей, не имея никаких личных мотивов, без всякой задней мысли я постараюсь произвести точный анализ этого таинственного и чудесного источника, который дал гражданам Америки больше благ и свобод, больше возможностей сколотить состояние, чем есть у граждан любой другой страны.

Я имею право указать вам на этот источник и объяснить природу этой НЕЗРИМОЙ СИЛЫ, потому что более чем четверть века я лично общался с теми людьми, которые составляли эту СИЛУ. Что же это за чудесный источник? Кто наш таинственный и щедрый благотворитель?

Имя ему – КАПИТАЛ!

Глубоко ошибаются те, кто полагает, будто КАПИТАЛ состоит из одних только миллионеров. Капитал состоит в первую очередь из хорошо образованных, интеллектуальных людей, которые планируют пути и средства использования денег с максимальной пользой для общества. Кто же эти люди? Это ученые, педагоги, технологи, изобретатели, инженеры, аналитики, рекламисты, эксперты, логисты, бухгалтеры, адвокаты, руководители – словом, все те мужчины и женщины, которые обладают специальными знаниями и применяют эти знания в разных областях промышленности и бизнеса.

Они организуют, экспериментируют и открывают целые области науки и промышленности. Они основывают колледжи, больницы, общедоступные школы, строят хорошие дороги, издают газеты, управляют телевидением и радио, содержат правительство и заботятся еще о миллионах вещей, способствующих продвижению человечества по пути прогресса. Короче говоря, истинные капиталисты – это «мозг нации», потому что именно они и являются

той тканью, из которой состоит образование, просвещение и развитие. Деньги без толкового применения всегда представляют опасность. Но они могут стать основой целой цивилизации (самой важной основой!), если их использовать должным образом. Простой завтрак простой американской семьи из четырех человек не смог бы стоить всего 69 центов на каждого, если бы капитал не обеспечил машины, суда, железные дороги, грузовики и еще армию рабочих и менеджеров, которые ими управляют.

Чтобы оценить всю важность ОРГАНИЗОВАННОГО КАПИТАЛА, представьте себе, что вам потребуется в одиночку, без чьей-либо помощи обеспечить завтрак той семье из маленького американского городка.

Чтобы у них на столе был чай, вы бы должны были совершить поездку в Китай или Индию – весьма неблизкий путь! Как бы вы добирались, если бы не было ни самолетов, ни пароходов, ни железных дорог? Ну разве что вплавь.

Чтобы доставить сахар, вам нужно было бы предпринять другую поездку на плантации сахарной свеклы в Юте или в сельские регионы Луизианы или Техаса. Но, даже добравшись туда, вы бы рисковали вернуться без сахара, потому что для производства сахара нужны организованное усилие и деньги, не говоря уже об очистке, упаковке и транспортировке.

Яйца – единственный продукт, который вы могли бы достать без особого труда, потому что яйца имеются на любой птицеферме, которая есть в окрестностях каждого городка. А вот с апельсиновым соком у вас возникла бы проблема. Вам нужно будет «прошвырнуться» во Флориду и обратно, чтобы поставить на стол четыре стакана апельсинового сока. Еще одно путешествие – в Канзас или другой хлебный регион, чтобы достать четыре куса белого хлеба. Но и тут все непросто, потому что зерноуборочные машины, зернохранилища и мукомольные комбинаты, пекарни – все это результат деятельности ОРГАНИЗОВАННОГО КАПИТАЛА. Про кукурузные хлопья пришлось бы забыть: их производство слишком

громоздко и дорого. Ну и напоследок, вы должны были бы отправиться в Южную Америку, чтобы собрать несколько бананов. По пути назад вы можете завернуть на ближайшую к городку ферму, чтобы достать молока и, быть может, немного масла: ведь вам придется обойтись без маргарина, ибо для его производства опять-таки требуется помощь КАПИТАЛА. Вот теперь ваша семья наконец-то сможет сесть и позавтракать. Видите, сколько усилий вам пришлось потратить, чтобы обеспечить семью завтраком стоимостью в 69 центов? Вам кажется это нелепым, не правда ли? Но описанная процедура была бы единственным возможным способом обеспечить эту семью всем необходимым для завтрака, если бы мы НЕ ИМЕЛИ никакой капиталистической системы. А теперь представьте себе все те колоссальные затраты, которые потребовались для строительства и обслуживания железных дорог, судов, наладки промышленных линий и открытия торговых сетей, то есть всего того, что требуется для поставки продуктов для этого завтрака. Миллиарды долларов! Сумма, поражающая воображение, а между тем это и есть РЕАЛЬНАЯ стоимость завтрака. При этом доставка – всего лишь часть задачи. Прежде чем что-либо может быть доставлено, оно должно быть выращено, обработано и упаковано. Это требует дополнительных миллиардов – для того, чтобы нанять рабочих, купить оборудование, выстроить склады, организовать систему маркетинга. Суда, железные дороги, авиалинии, торговые сети не возникают сами по себе. Они появляются в ответ на потребности цивилизации, посредством усилий, изобретательности, способности тех людей, которые имеют ВООБРАЖЕНИЕ, ВЕРУ, ЭНТУЗИАЗМ, РЕШИМОСТЬ, НАСТОЙЧИВОСТЬ! Именно эти люди и называются капиталистами. У них есть желание созидать, строить, достигать, служить обществу, зарабатывать деньги и накапливать богатство. И только потому, что ОНИ ОТДАЮТ СВОИ СИЛЫ, СПОСОБНОСТИ И УМЕНИЯ, то есть то, БЕЗ ЧЕГО НЕТ НИКАКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ, они становятся достойны благосостояния. И награда не минует их! Чтобы расставить все точки над «і», я добавлю, что эти капиталисты – те же самые люди, о

которых большинство из нас знает лишь благодаря СМИ. Они те же самые люди, которых радикалы, вымогатели, политиканы и лидеры профсоюзов называют хищниками, «белыми воротничками с Уолл-стрит» и – капиталистами. Я вовсе не хочу перетянуть вас на сторону какой-либо социальной группы и не призываю вас голосовать за какую-либо определенную экономическую систему. Я не хочу вникать в споры между предпринимателями и профсоюзами, которые вечно ведутся из-за условий и оплаты труда. В мои планы не входит подготовка законопроекта, согласно которому все люди, известные как капиталисты или предприниматели, получили бы дополнительные льготы.

Цель моей книги – это цель, которой я посвятил четверть столетия и половину своей жизни. Эта цель заключается в том, чтобы передать людям самое надежное знание, как можно получить богатство.

Объясняя экономические преимущества капиталистической системы, я преследовал двойную цель. Во-первых, тот, кто жаждет богатства, должен признать жизнеспособность этой системы и подготовиться, что ему придется действовать в рамках именно этой системы, потому что все пути к благосостоянию ведут через нее. Во-вторых, я хотел показать вам истинную картину того, что представляет собой капитал, потому что слишком хорошо знаю, какой искаженный образ капитала рисуют все эти политиканы и демагоги, которые намеренно отвлекают людей от проблем (которые они сами же и создали) и во всех своих ошибках и промахах обвиняют капиталистов.

Америка – территория свободы, потому что это капиталистическая страна. Она появилась на карте мира с помощью капитала, и все, кто пользуется ее благами и свободами, все, кто накапливает состояния и делает карьеру, должны знать, что ни богатство, ни карьера не были бы возможны, если бы ОРГАНИЗОВАННЫЙ КАПИТАЛ не предоставил нам все это. В течение многих десятилетий излюбленным занятием разного рода политиканов, вымогателей в

чиновничьих креслах, лидеров профсоюзов, некоторых чересчур совестливых священников было обвинение капитала, который выражался для них в одном слове «Уолл-стрит», во всех бедах человечества. Это стало настолько общим местом, что во время Великой депрессии мы увидели множество чиновников и даже членов правительства, которые встали на сторону всех этих дешевых политиканов и профсоюзных бунтарей с целью задуть систему, которая сделала индустриальную Америку самой богатой страной на земле. Этим вирусом отрицания заразилось столько влиятельных людей, что их совместные усилия и без того усугубили ситуацию. Именно они ответственны за то, что самый тяжелый кризис, который когда-либо испытывала Америка, продлился так долго. Миллионы людей потеряли работу, потому что их рабочие места появились только благодаря капиталистической системе, которая и является базовой основой нации.

Этот необычный союз правительства и корыстных людей, которые только и ждали, когда же наконец будет открыт «сезон охоты» на американскую промышленность, предложил избирателям законодательство, которое позволило бы **ВЫВЕСТИ ДЕНЬГИ ИЗ ПРОМЫШЛЕННОСТИ** и тем самым решить проблемы, порожденные Депрессией. Это все, что они могли придумать, вместо того чтобы предложить **ЛУЧШИЙ МЕТОД ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ**. В действительности все эти деятели прекрасно понимали, что ограбление капитала не поможет стране. Их цель заключалась в том, чтобы набить свои собственные карманы деньгами, которые не были ими заработаны! И сегодня миллионы мужчин и женщин во всем мире все еще заняты тем популярным времяпрепровождением, которое известно как **ПОПЫТКА УРВАТЬ ЧУЖОЕ**. Кто-то саботирует производственный процесс, чтобы им позволили **МЕНЬШЕ РАБОТАТЬ И БОЛЬШЕ ПОЛУЧАТЬ** (это называется профсоюзным движением). Кто-то отказывается работать вообще, ожидая, что правительство выделит

им социальное пособие, на которое они будут жить припеваючи. Самое интересное, что все они **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОЛУЧАЮТ ЭТО!**

Если вы один из тех, кто полагает, что благосостояние может быть достигнуто лишь потому, что люди собираются в группы и требуют **БОЛЬШУЮ ОПЛАТУ ЗА МЕНЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО ТРУДА**, если вы один из тех, кто **ТРЕБУЕТ** от правительства бесконечных пособий и вспомоществований, но не желает при этом и пальцем пошевелить, если вы один из тех, кто верит в торговлю своими голосами для того, чтобы нужные политические лидеры устанавливали грабительские законы, если вы относитесь к одному из этих типов людей, то можете спать спокойно: никто не потребует от вас нести ответственность за свои слова и действия, потому что **ЭТО СВОБОДНАЯ СТРАНА, ГДЕ КАЖДЫЙ МОЖЕТ ДУМАТЬ ТАК, КАК ЕМУ ЗАБЛАГОРАССУДИТСЯ**, и где почти каждый может неплохо жить, бездельничая. Но и в этом случае вы должны знать полную правду относительно той **СВОБОДЫ**, которой так кичатся хвастуны и пустословы и причины которой мало кто понимает. Вы должны знать: все эти свободы и возможности были достигнуты только **БЛАГОДАРЯ УСИЛИЯМ КАПИТАЛА**. Если вы не хотите ничего делать сами и собираетесь всю жизнь паразитировать на системе, которую выстроили капиталисты, вы сможете прожить более или менее сносно. Но вам никогда не видать богатства и настоящего жизненного успеха.

Есть только один надежный способ накопления капитала и достижения благосостояния. Этот способ предполагает полную отдачу всех своих сил, способностей и стремлений на службу обществу. Ни одна жизнеспособная система не могла быть создана только при помощи денег, без затраты умственных и физических усилий миллионов людей. Есть один важный принцип, который известен как **ЗАКОН ЭКОНОМИКИ!** Этот закон никто не может отменить, потому что он куда сильнее, чем все лидеры профсоюзов и политические деятели, вместе взятые. Он не подчиняется ни одной социальной группе. Его нельзя поколебать, на него невозможно

оказать никакого давления. Его нельзя подкупить или подправить в свою пользу. У этого закона есть ВСЕВИДЯЩЕЕ ОКО И ПРЕКРАСНАЯ СИСТЕМА БУХГАЛТЕРИИ, где ведется счет всем человеческим заслугам. У этого закона заведено «дело» на каждого человека. И на того, кто пытается получить то, чего он не заслужил, тоже имеется «дело». Рано или поздно к каждому человеку приходят «аудиторы» и просматривают это «дело». В зависимости от того, что там содержится, жизнь и платит свои «дивиденды».

«Уолл-стрит», «Крупный капитал», «Хищный оскал капитализма» – неважно, как называют систему, которая дала нам АМЕРИКАНСКИЙ ТИП СВОБОДЫ. Все те блага, которыми мы обладаем, создали люди, которые понимают, уважают и признают власть этого универсального закона – ЗАКОНА ЭКОНОМИКИ! Эти люди выстраивают свою жизнь в соответствии с этим законом, и он им щедро платит – благами, богатством и процветанием. Ваше финансовое состояние напрямую зависит от соблюдения этого закона. И если вы не хотите признавать его, то вам «не светит» никакое богатство. Те, кто выделяет капиталистов в какую-то одну группу толстосумов-злоумышленников, глубоко не правы еще и потому, что капитализм – это не только Уолл-стрит. Это большинство людей, которые живут в Америке, это сама Америка. Я должен сказать, что не знаю ни одной другой страны, где были бы такие безграничные возможности для накопления капитала. Конечно, «в семье не без урода», – и в нашей стране есть люди, которым не нравится все то, что они видят вокруг. Это их право: не любить эту страну, не признавать ее экономическую систему, быть недовольным ее возможностями и властью. Кроме того, у них есть еще одно право – ПРАВО УБИРАТЬСЯ ВОН! В мире множество других стран, где можно попытаться получить свободу и накопить богатство бесчестным путем (потому что честные пути не для них, иначе они давно были бы богачами в Америке). Только Америка может предоставить все свободы и возможности для приобретения благосостояния, о которых только может мечтать любой порядочный гражданин. Когда охотник идет на охоту, он

старается выбирать те места, где много дичи. Когда кто-то ищет богатства, он следует тому же правилу. Если вы мечтаете о состоянии, не упускайте шанс воспользоваться всеми возможностями страны, граждане которой настолько богаты, что тратят более 30 миллиардов долларов в год на косметику и средства для завивки волос. Дважды подумайте, перед тем как попытаться посягнуть на капиталистическую систему страны, граждане которой ежегодно тратят 25 миллиардов долларов на утренние газеты, 31 миллиард на книги, почти 14 миллиардов на звукозаписи и почти 54 миллиарда на кинофильмы – то есть на средства выражения ВНУТРЕННЕЙ СВОБОДЫ! Внимательно присмотритесь к стране, жители которой каждый год оставляют 115 миллиардов в ресторанах быстрого питания и выпивают пива в барах на 13,3 миллиарда! Не слишком торопитесь покидать страну, граждане которой с большой охотой выкладывают 34 миллиарда за игрушки, 38 миллиардов на заботу о своих садах и цветниках и 74 миллиарда на спортивные товары. И, во что бы то ни стало, ОСТАВАЙТЕСЬ ВЕРНЫМИ стране, где жители способны закупить мебели на 91 миллиард долларов, одежды на 167 миллиардов, истратить 22 миллиарда на химчистки и прачечные, 87 миллиардов на бытовую технику и 14 миллиардов на то, чтобы достойно похоронить своих умерших.

Вы должны помнить, что все это лишь некоторые из доступных источников для накопления богатства. Я упомянул только несколько сегментов громадного потребительского рынка, которые существуют в Америке. Вы должны помнить, что производство, транспортировка и маркетинг всех этих товаров и услуг обеспечивают регулярную занятость МНОГИМ МИЛЛИОНАМ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН, которые зарабатывают МИЛЛИАРДЫ ДОЛЛАРОВ ЕЖЕМЕСЯЧНО и тратят эти миллиарды на все свои потребности, включая предметы роскоши. Зарубите себе на носу, что весь этот громадный товарообмен и услугообмен, который совершается ежедневно, изобилует возможностями для тех, кто стремится скопить капитал. Все это дает наша АМЕРИКАНСКАЯ СВОБОДА. Ничто не может остановить вас

или кого-то другого на пути к успеху. Если у вас есть талант, образование и опыт, вы можете нажить огромное состояние. Люди с меньшими способностями могут претендовать на более скромное богатство. Но абсолютно любой гражданин этой страны может получить достойную жизнь взамен очень небольших личных усилий. И вы живете здесь! ВОЗМОЖНОСТИ, которые вы можете использовать для достижения успеха, родились раньше вас. Просто протяните руку и возьмите то, что вы хотите. Выберите путь, создайте план, приведите его в исполнение и НАСТОЙЧИВО идите к своей цели. Все остальное сделает «капиталистическая Америка». Вы действительно полностью зависите от этой КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ АМЕРИКИ, КОТОРАЯ ГАРАНТИРУЕТ УСПЕХ И ПРОЦВЕТАНИЕ КАЖДОМУ ГРАЖДАНИНУ – В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТОГО, СКОЛЬКО ЛИЧНЫХ УСИЛИЙ ОН ВЛОЖИТ В ЭТОТ УСПЕХ. Наша экономическая система каждому дает это право. Но она не может обещать КОЕ-ЧТО НИ ЗА ЧТО, потому что всей этой системой безраздельно владеет ЗАКОН ЭКОНОМИКИ. Который, как мы помним, не допускает, чтобы люди, не приложив никаких усилий, получали незаслуженные блага. ЗАКОН ЭКОНОМИКИ – это закон природы! Не существует никакого верховного суда, который бы судил нарушителей этого закона. Закон беспристрастен: он штрафует нарушителей и вознаграждает тех, кто стремится его соблюдать. Он не зависит от воли одного человека или группы людей. Его нельзя отменить. Он так же непреходящ и постоянен, как звезды в небесах, и отчасти подчиняется той же силе, что управляет звездами.

Можно ли отказаться от соблюдения этого закона? Ну, разумеется, можно! Америка – свободная страна, где все люди рождаются с равными правами, в том числе и с правом игнорирования ЗАКОНА ЭКОНОМИКИ. Но что же будет в результате? Ничего страшного не произойдет – до тех пор, пока достаточно большая группа людей не решит отменить этот закон и взять власть силой. И вот тогда ПОЯВИТСЯ ДИКТАТОР С ХОРОШО РАЗВИТОЙ СИСТЕМОЙ ТЮРЕМ И ЛАГЕРЕЙ! К счастью, в Америке мы никогда не видели ничего

подобного. Но мы очень хорошо знаем на примере других стран, как именно работает подобная система. Я думаю, что нам не стоит испытывать на личном опыте все ужасы этой системы. Я не сомневаюсь, что мы предпочтем жить с нашей СВОБОДОЙ СЛОВА, СВОБОДОЙ ДЕЛА И СВОБОДОЙ ПРИКЛАДЫВАТЬ УСИЛИЯ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ БОГАТСТВА. Практика покупки голосов, когда правительственные чиновники растрачивают государственную казну на то, чтобы платить своим избирателям, конечно, подрывает экономику. Но возмездие неизбежно, и за каждый цент, потраченный на подобного рода мошенничество, им придется заплатить огромный процент. Если сами эти деятели не выплатят все свои долги, то процент перейдет на их детей и внуков, «и даже до третьего и четвертого рода». Никто не избежит возмездия. Люди, которые называют себя профсоюзными деятелями, иногда, с помощью саботажа и митингов, могут поднять себе заработную плату и уменьшить количество рабочих часов. Но и они не могут идти против куда более мощной силы, которой является ЗАКОН ЭКОНОМИКИ. Шериф всегда найдет преступника, независимо от того, кто он – предприниматель или служащий. В течение последних шести лет, с 1929 по 1935 год, все граждане Америки, и бедные, и богатые, могли наблюдать, что происходит с промышленностью и финансами, когда «Шериф» вершит правосудие. Весьма неприятное зрелище! Вот что случается с теми, кто хочет прожить на халяву и пытается УХВАТИТЬ КУСОК ЧУЖОГО ПИРОГА. Все те, кто пережил эти шесть обескураживающих лет, когда СТРАХ ПРАВИЛ МИРОМ, никогда не смогут забыть, как безжалостно ЗАКОН ЭКОНОМИКИ взыскивал проценты с богатого и бедного, со слабого и сильного, с больного и здорового, со старого и молодого. Я надеюсь, что среди них не найдется желающих еще раз испытать весь этот кошмар. Я сделал эти выводы не за один неполный рабочий день, о котором мечтают наши профсоюзы. Эти выводы – результат 25 лет осторожного анализа тех методов, которые использовали на своем пути самые преуспевающие люди, каких когда-либо знала Америка.

Это находчивые, трудолюбивые, смело мыслящие люди. Именно такие люди во все времена составляли цвет нации. Именно они породили гения свободного предпринимательства. Именно им мы должны быть благодарны за то, чем мы так гордимся, – за американский образ жизни. Усилия этих людей помогли нам пережить Великую депрессию, поднять экономику из руин и превратить Америку в самую процветающую державу мира. Одно из самых важных качеств, которыми обладали все эти люди, – РЕШИМОСТЬ, которая является Седьмым шагом к Богатству. На этом шаге мы и сосредоточим свое внимание прямо сейчас.

➡ Провидение всегда встает на сторону тех людей, которые точно знают, чего они хотят, и которые решительно настроены получить ЭТО любой ценой!

Глава 7

Решение

Промедление смерти подобно! *Седьмой шаг к Богатству*

ТЩАТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ историй множества людей, которые не смогли добиться успеха, показывает, что НЕХВАТКА РЕШИМОСТИ была чуть ли не главной причиной их поражения (см. «Тридцать причин поражения» в главе 6). Это не голословное заявление. Это факт. Промедление, которое является прямой противоположностью РЕШИМОСТИ, – это наш общий враг, которого должен победить любой человек. У вас будет шанс проверить свою способность принимать быстрые и верные РЕШЕНИЯ, как только вы дочитаете книгу до конца. То, как быстро вы начнете ДЕЙСТВОВАТЬ, и покажет, насколько вы РЕШИТЕЛЬНЫ. Анализ личных историй нескольких сотен человек, которые накопили миллионные состояния, показал, что каждый из этих людей имел привычку МГНОВЕННО ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ и ОЧЕНЬ НЕОХОТНО ИХ МЕНЯТЬ.

Все без исключения люди, которые не в состоянии накопить деньги, имели привычку принимать решения крайне медленно (если они вообще были способны на это) и менять их быстро и часто.

Одним из наиболее выдающихся качеств Генри Форда было то, что он принимал решения очень быстро и четко, но крайне редко и с большим неудовольствием менял их. Это свойство его характера было столь очевидно, столь выпукло, что создало ему репутацию ужасного упрямца. Именно это качество заставило Форда построить автомобиль известной модели «Т» (который затем называли «самой уродливой машиной в мире»). Он выпустил эту модель несмотря на то, что все его советники (и даже многие клиенты) убеждали изменить вид автомобиля. Возможно, в этом и еще некоторых

других случаях Форд действительно проявил упрямство, но мы знаем наверняка: именно его настойчивость и нежелание отступать от выбранного пути принесли ему громадное состояние. Порция упрямства в его характере принесла ему гораздо больше пользы, чем вреда.

Большинство людей, которые не могут обеспечить себе достойную жизнь, очень восприимчивы к чужому мнению. Их взгляды на жизнь формируются полностью под влиянием газет, телевидения, соседских сплетен, высказываний политиков и других публичных личностей. Они не понимают, что «чужое мнение» – самый бросовый товар в мире. У каждого человека есть мешок мнений, который он готов вывалить на любого, кто согласится принять их. Если вы позволите другим людям влиять на вас, особенно в таком важном деле, как ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ, то вы не сможете преуспеть ни в каком деле. Особенно в том, что касается преобразования ВАШЕГО ЖЕЛАНИЯ В ЕГО КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНЫЙ ЭКВИВАЛЕНТ. Более того, если вы будете постоянно находиться под влиянием чужих мнений, то у вас вообще не будет никаких собственных ЖЕЛАНИЙ.

Когда вы начнете осуществлять все те принципы, которые описаны в этой книге, старайтесь опираться только на ваше собственное мнение.

Принимайте собственные решения и меняйте их только в том случае, если вы, и никто другой, увидели необходимость этого изменения. И вообще – ограничьте доступ других людей к своим делам. Не посвящайте их во все подробности того, чем вы занимаетесь. Исключение можно сделать лишь для вашего «мозгового центра». И здесь вам следует помнить, что члены вашего «мозгового центра» должны целиком и полностью разделять все ваши планы и стремления. А потому будьте очень осторожны в выборе партнеров. Привлекайте к сотрудничеству ТОЛЬКО ТЕХ ЛЮДЕЙ, КТО НАЦЕЛЕН НА ТО ЖЕ, ЧТО И ВЫ.

Особенно избегайте откровенничать о своих делах с родственниками и друзьями. Это именно те люди, которые подставят

вам подножку там, где вы и не ожидаете. Как показывает жизнь, родственники и друзья – самые большие скептики относительно того, что делают их близкие. Они буквально завалят вас насмешками или советами, которые противоречат один другому. Вы не представляете себе, как много судеб оказалось исковеркано только потому, что мужчины и женщины всю жизнь жили с комплексом неполноценности из-за того, что их близкие (действующие, конечно же, из лучших побуждений) постоянно разрушали их веру в себя.

У вас есть свой разум, свой опыт и свое собственное мнение. ОПИРАЙТЕСЬ НА НИХ и принимайте свои собственные решения. Если вам понадобится помощь или совет других людей – старайтесь получить от них нейтральную, фактическую информацию. Не раскрывайте им все карты. Просто соберите факты и спокойно проанализируйте их. И на основе этого анализа ПРИНИМАЙТЕ РЕШЕНИЕ.

Многие болтуны, которые хотят показаться знающими, не знают ничего вообще или знают кое-что, «по верхам». Тот, кто много говорит, обычно мало делает. Не уподобляйтесь им. Поменьше болтайте, побольше делайте. Держите «ушки на макушке, а рот на замке». Только так вы сможете выработать привычку к быстрым РЕШЕНИЯМ. Если вы говорите больше, чем слушаете, то не только лишаетесь возможности узнать полезную для вас информацию, но и раскрываете свои ПЛАНЫ и ЦЕЛИ людям, которые только и ждут, как бы стянуть вас вниз – потому что они завидуют вам. Вспомните старую поговорку «Болтун – находка для шпиона!»

Также помните, что всякий раз, когда открываете рот в присутствии знающего человека, то показываете ему все, что вы знаете или НЕ ЗНАЕТЕ. Скупость в суждениях и молчаливость – признаки подлинной мудрости. Имейте в виду тот факт, что каждый человек, с которым вы имеете дело, точно так же мечтает накопить богатство. Если вы будете налево и направо трубить о ваших планах, то в один прекрасный день обнаружите, что ВАША ЦЕЛЬ ДОСТИГНУТА ДРУГИМ ЧЕЛОВЕКОМ. Тогда уже поздно будет

хвататься за голову и спрашивать себя, как это могло произойти. Так что прямо сейчас примите свое первое решение – ДЕРЖАТЬ УХО ВОСТРО, А ЯЗЫК – ЗА ЗУБАМИ.

И пусть напоминанием вам служит следующая эпиграмма. Напишите ее крупными буквами и повесьте там, где вы сможете видеть ее ежедневно:

ОТКРЫВАЙ СВОИ НАМЕРЕНИЯ, НО ЛИШЬ ПОСЛЕ ТОГО, КАК ОНИ ПРЕВРАТИЛИСЬ В ДЕЛО.

Старая мудрость гласит: «Видно сокола по полету, а человека – по делам».

Свобода или смерть!

Часто человеческие решения требуют немалой храбрости. Они даже могут стоить жизни тому, кто их принимал. История изобилует примерами таких решений. Они изменяли судьбы народов и влияли на развитие цивилизации. Когда Линкольн принимал Декларацию о равноправии, которая давала свободу американским рабам, он полностью отдавал себе отчет, что этот акт обернет тысячи его друзей и политических сторонников против него. Он знал, что принятие этого решения означает смерть тысяч солдат, сражавшихся на поле битвы. В конце концов эта декларация стоила Линкольну жизни. Он предвидел это и тем не менее имел храбрость не отступить от своего.

Сократ решил принять яд – вместо того, чтобы пойти на компромисс и отказаться от своей веры. Для этого решения нужно было иметь колоссальное мужество. Но это передвинуло «стрелки истории» на тысячу лет вперед и дало людям право на свободу мысли и слова.

Решение генерала Роберта Э. Ли выйти из Союза и встать на защиту Юга было мужественным поступком, потому что Ли прекрасно знал, что это может повлечь за собой его собственную смерть и смерть тысяч других людей.

Но величайшее решение, которое знала американская история, было принято в Филадельфии 4 июля 1776 года, когда 56 значимых людей поставили свою подпись под документом, который, как они знали наверняка, или принесет свободу американцам, или отправит на виселицу каждого, кто подписался под ним! Многие слышали об этом документе, но вряд ли извлекли из этого урок, хотя этот факт мог бы многому научить любого из нас. Все знают дату 4 июля, но лишь единицы понимают, какой храбрости требовало принятие того судьбоносного решения. Мы знаем нашу историю только потому, что нам ее преподавали; мы помним даты и имена сражавшихся за свободу, мы помним Вэлли Фордж и Йорктаун; мы помним Джорджа Вашингтона и Лорда Корнуэлиса. Но известно ли нам то, что стоит за всеми этими датами, географическими названиями и именами? Нам практически ничего не известно о той незримой СИЛЕ, которая подарила нам свободу прежде, чем армия Вашингтона достигла Йорктауна. Мы читаем историю американской революции и ошибочно полагаем, что Джордж Вашингтон был отцом-основателем нашей страны и что именно он завоевал нашу свободу. А на самом деле Вашингтон был только инструментом в руках Провидения, потому что победа его армии была обеспечена прежде, чем Лорд Корнуэлис сдался. Но это не снижает ценность заслуг Вашингтона и не умаляет всей его славы, которую он действительно заслужил. Моя цель состоит в том, чтобы обратить ваше внимание на ту изумительную СИЛУ, которая была реальной причиной его победы. Чего стоит эта победа, если авторы учебников истории не потрудились сделать небольшое отступление от фактов и дат и даже не упомянули о той непреодолимой СИЛЕ, которая дала свободу нации, предназначенной для того, чтобы установить новый образец демократии для всех народов земли. Это настоящая трагедия, потому что то, что дало свободу Америке, есть та самая СИЛА, которую может использовать любой человек для преодоления любых препятствий на пути к успеху. У любой цели есть своя цена, и

каждый должен быть готов заплатить ее. Нет такой вещи, как КОЕ-ЧТО НЕИЗВЕСТНО ДЛЯ ЧЕГО.

История, о которой мы только что вспомнили, настолько значима для каждого из нас, что я считаю необходимым хотя бы вкратце вспомнить события, которые породили эту СИЛУ. Вся эта история началась 5 марта 1770 года, когда в Бостоне случилось следующее. Британские солдаты патрулировали улицы и всем своим видом выражали угрозу для любого, кто попадался на пути. Возмущение колонистов росло, они начали забрасывать солдат камнями и насмешками. Наконец командир отдал приказ: «Штыки... орудия... к бою!» Началось кровопролитное сражение, многие были убиты, остальные ранены. Этот инцидент всколыхнул город. Негодование достигло предела. Для выработки решения срочно собрали Совет Провинции (который составляли наиболее уважаемые граждане из колонистов). Выступали двое – их имена были Джон Хэнкок и Сэмюель Адамс – ВЕЧНАЯ СЛАВА ИХ ИМЕНАМ! Их пламенные речи сводились к одному: британских солдат нужно выгнать из Бостона!

Вдумайтесь в это РЕШЕНИЕ, которое возникло в умах двух людей. Его следовало бы назвать началом свободы – той АМЕРИКАНСКОЙ СВОБОДЫ, которой мы сейчас наслаждаемся. Помните также, что РЕШЕНИЕ этих двух мужчин требовало ВЕРЫ и ХРАБРОСТИ, потому что, принимая его, они рисковали не только собственной жизнью, но и жизнями тысяч людей.

На этом собрании Сэмюелю Адамсу поручили обратиться к губернатору области, Томасу Хучинсону, и потребовать вывода британских войск. Требование было удовлетворено: войска покинули Бостон. Но все только начиналось. Этот инцидент стал поворотным пунктом в пути всей цивилизации. В истории часто так бывает: незначительное событие влечет за собой колоссальные потрясения. Достаточно вспомнить примеры американской революции и Первой мировой войны. Это кажется странным и даже нелепым, но только до тех пор, пока мы не поймем, что причиной этих великих потрясений были не какие-то события, а ПРИНЯТЫЕ

РЕШЕНИЯ, которые родились в умах небольшой кучки людей. Немногие из нас отдают себе отчет в том, что настоящими отцами-основателями нашей страны были Хэнкок, Адамс и Ричард Генри Ли.

Ли стал участником истории потому, что он вместе с Сэмюелем Адамсом (они тесно общались и вели переписку) выражал одинаковые опасения и надежды, касающиеся благосостояния людей своей страны. Идея переписки между всеми 13 колониями принадлежала Адамсу. Он решил, что нужно объединить усилия и скоординировать действия всех колоний – только тогда нужная цель будет достигнута. В марте 1772-го, ровно через два года после столкновений бостонских колонистов с британскими солдатами, Адамс высказал эту идею переписки в Совете Провинций. От каждой колонии были назначены корреспонденты, которые и осуществляли переписку «в целях дружбы и сотрудничества для развития Колоний Британской Америки». Хорошенько запомните это событие! Это было начало объединения той великой СИЛЫ, которая дала свободу вам и мне. Был сформирован «мозговой центр». Он состоял из трех человек: Адамса, Хэнкока и Ли. (Вспомните Евангелие от Матфея, 18:19: «Если двое из вас согласятся на земле просить о всяком деле, то, чего бы ни попросили, будет им от Отца Моего Небесного, ибо, где двое или трое собраны во Имя Мое, там Я посреди них».)

Итак, был организован комитет по переписке. Отметим, что это событие обеспечило влияние «мозгового центра» на граждан всех колоний. Этот акт явился первым шагом ОРГАНИЗОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ со стороны возмущенных колонистов. Союз – это сила! До этого дня граждане колоний вели борьбу с британскими солдатами, но их действия были стихийными – вроде бостонского выступления в марте 1770-го. Это не приносило им никаких результатов. Их праведный гнев не был объединен общим «мозговым центром». Не было той группы людей, которая бы направила весь пыл их сердец на одно определенное РЕШЕНИЕ раз и навсегда покончить с британским владычеством. Так было до тех пор, пока Адамс, Хэнкок и Ли не объединились вместе. Но британцы

тоже не сидели сложа руки. Их действия тоже ПЛАНИРОВАЛИСЬ и управлялись «мозговым центром». К тому же они имели неоспоримое преимущество перед колонистами: на стороне британцев были деньги и организованная армия. Король назначил бригадного генерала Томаса Гаджа на должность губернатора штата Массачусетс взамен Хатчинсона. Одним из первых шагов нового губернатора было решение отправить своего человека к Сэмюелю Адамсу и угрозами заставить оппозицию прекратить сопротивление. Понять все значение случившегося и почувствовать настроения, которые царили тогда, мы сможем, если приведем здесь беседу между Фентоном (так звали посыльного) и Адамсом.

Полковник Фентон: *Я был уполномочен губернатором уведомить вас, мистер Адамс, что губернатор настоятельно рекомендует вам свернуть оппозиционное движение, которое вы возглавляете. Это в ваших же интересах. Ваши действия вызвали неудовольствие Его Величества. Напоминаю вам, что то, что вы делаете, подпадает под действие закона Генри VIII, который предоставляет губернатору области полную свободу действий в отношении изменников. Губернатор советует вам одуматься и ОТСТУПИТЬ ОТ ВАШЕГО КУРСА. Тогда вы не только получите большие привилегии, но и восстановите мир с королем.*

Итак, у Сэмюеля Адамса было два пути. Он должен был РЕШИТЬ: или свернуть оппозицию и получить вознаграждение от британцев, или ПРОДОЛЖИТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ И РИСКОВАТЬ БЫТЬ ПОВЕШЕННЫМ! Настала решающая минута. Медлить было нельзя. РЕШЕНИЕ, которое принял Адамс, могло стоить ему жизни. У большинства людей на принятие такого решения не хватало бы мужества. Большинство дало бы губернатору уклончивый ответ, который фактически означал бы сдачу. Большинство, но не Адамс! Он взял с полковника Фентона слово чести, что тот слово в слово передаст губернатору ответ Адамса.

Вот что сказал Адамс: *Передайте губернатору Гаджу, что я давно уже заключил мир с Королем из Королей. Никакое другое мнение не*

способно заставить меня отречься от правого дела, от которого зависит судьба моей страны. И ВОТ МОЙ СОВЕТ ГУБЕРНАТОРУ: НЕ СЕРДИТЕ НАС, ИБО МЫ УЖЕ И БЕЗ ТОГО ДОСТАТОЧНО РАССЕРЖЕНЫ!

Я полагаю, комментарии здесь излишни. Все, что нам нужно знать о характере этого человека, выражено в этих словах.

Когда этот едкий ответ был доведен до губернатора Гаджа, он был взбешен. Он выпустил письменное обращение к колонистам, в котором говорилось: «Именем Его Величества я обещаю каждому, кто сложит оружие, что он будет прощен и сможет вернуться к своим мирным занятиям. Это не касается Сэмюеля Адамса и Хэнкока, преступления которых столь тяжки, что не заслуживают ничего, кроме казни».

Таким образом, Адамс и Хэнкок были прижаты к стенке. Угроза разгневанного губернатора вынудила их принять другое РЕШЕНИЕ – не менее рискованное. Они срочно собрали тайный совет из своих наиболее верных последователей (вот когда «мозговой центр» получил необходимый импульс). Когда все собрались, Адамс закрыл дверь на ключ, ключ положил в карман и сообщил всем присутствующим, что объявляет конгресс колонистов открытым. Он также сказал, что НИКТО НЕ ВЫЙДЕТ ИЗ КОМНАТЫ до тех пор, пока они НЕ ПРИМУТ НУЖНОГО РЕШЕНИЯ.

Было бурное обсуждение. Некоторые предостерегали колонистов и расписывали самыми ужасными красками последствия такого радикализма. Кое-кто сомневался в верности выбранного пути и говорил, что не время еще столь явно выступать против Короны. Но в этой запертой комнате было ДВА ЧЕЛОВЕКА, свободных от всякого страха (ведь им уже нечего было терять!), а потому они даже не рассматривали возможность поражения. Их вера и настойчивость убедили остальных, и решение было достигнуто. Они постановили, что с помощью комитета по переписке они созовут первый Континентальный конгресс, который назначили на 5 сентября 1774 года в Филадельфии.

Запомните эту дату. Это не менее важно, чем 4 июля 1776 года. Если бы не было РЕШЕНИЯ созвать Континентальный конгресс, ни о каком подписании Декларации независимости не могло быть и речи. Перед первым собранием нового конгресса другой человек в другой области страны трудился над изданием документа, известного как «Обобщенный взгляд на права граждан британской Америки». Его звали Томас Джефферсон из провинции Вирджиния. Его отношения с Лордом Дэнмором (представителем короля в Вирджинии) были столь же натянуты, как у Адамса и Хэнкока с губернатором Гаджем. Вскоре после публикации этого «Обобщенного взгляда на права...» Джефферсону сообщили, что он подлежит наказанию за государственную измену и преступления против Короны и короля. Вдохновленный этой угрозой, один из соратников Джефферсона, Патрик Генри, произнес фразу, которая стала крылатой. Он сказал: «Коли это измена, так изменяй до конца!»

Именно такие люди – без власти, без армии, без денег – создали первый Континентальный конгресс, заседания которого продолжались регулярно в течение двух лет. Они продолжались до тех пор, пока 7 июня 1776 года Ричард Генри Ли не поднялся со своего места и не заявил: «Господа, я заявляю со всей ответственностью, что Объединенные Колонии должны стать союзом свободных и независимых государств, которые должны быть освобождены от власти Британской короны. Любая политическая зависимость американских штатов от государства Великобритания должна быть полностью уничтожена».

Обсуждение его слов было столь бурным и долгим, что он потерял терпение. После нескольких дней дебатов ему опять дали слово, и тогда он заявил ясным и четким голосом: «Господин председатель, мы обсуждали мое предложение в течение многих дней. Все признали, что этот курс является для нас единственно верным. Скажите мне, сэр, почему же мы медлим? Почему мы еще думаем? Когда он наступит, тот счастливый день рождения Американской Республики? Почему не сегодня? Давайте прямо сейчас дадим жизнь

этому новому государству, которое будет не опустошать и завоевывать, а установит господство мира и закона. Взгляды Европы прикованы к нам. Старый Свет требует от нас подать им пример свободы, которая может и должна составить счастье гражданина и заставить его навсегда забыть о тирании!»

Ли пришлось уехать в Вирджинию из-за трагедии, случившейся в его семье, не дождавшись решения. Он возложил все свои полномочия на своего друга Томаса Джефферсона, который обещал бороться за их идею. Вскоре после этого председатель конгресса (Хэнкок) назначил Джефферсона главой комитета, который должен был составить Декларацию независимости.

Долго и упорно комитет разрабатывал статьи этого исторического документа. Когда он был готов, всем стало ясно, что в случае принятия его конгрессом КАЖДЫЙ, КТО ПОСТАВИТ ПОД НИМ СВОЮ ПОДПИСЬ, ПОДПИШЕТ СЕБЕ ПРИГОВОР – если колонии проиграют в борьбе с Великобританией. Итак, документ был составлен, и 28 июня его текст зачитали перед всем конгрессом. Еще несколько дней обсуждений и правок – и вот наступило 4 июля 1776 года, когда Томас Джефферсон встал перед собранием и бесстрашно произнес слова самого ВАЖНОГО РЕШЕНИЯ, которое когда-либо было записано на бумаге: «Когда обстоятельства жизни складываются таким образом, что граждане одной страны ощущают необходимость разорвать политические цепи, связывающие их с другой страной, и вступить во владение равными правами, полагающимися им по закону созданного Богом мироздания, то уважение ко всему остальному миру требует, чтобы этот народ объявил о причинах, побудивших его к независимости...»

Когда Джефферсон умолк, документ был утвержден единогласно. Пятьдесят шесть представителей подписали его, как подписывают приговор висельнику. Для каждого из них это РЕШЕНИЕ было САМЫМ ВАЖНЫМ В ЖИЗНИ. Но это РЕШЕНИЕ породило нацию, призванную к тому, чтобы дать людям всего мира право принимать решения.

Только такими решениями, принятыми с непоколебимой ВЕРОЙ, люди могли и могут разрешать все проблемы и одерживать любые победы. Это касается не только вопросов политики, это справедливо и для достижения материального и духовного богатства. Помните об этом!

Вдумайтесь в события, результатом которых явилась Декларация независимости, и убедитесь, что нация, которая сегодня внушает уважение и страх всем остальным нациям, родилась из РЕШЕНИЯ, принятого «мозговым центром», состоящим всего из полусотни человек! Зарубите себе на носу тот факт, что именно их РЕШЕНИЕ гарантировало успех армиям Вашингтона, потому что каждый солдат сражался с духом этого решения. Оно было духовной СИЛОЙ, которая не знает поражения. Отметьте также (с большой выгодой для себя), что СИЛА, которая дала этой нации свободу, является той же самой силой, которая помогает любому человеку, поставившему перед собой определенную цель. Эта СИЛА состоит из 13 принципов успеха, описанных в этой книге. Они лежат в основе Декларации независимости. Пять из них просто бросаются в глаза: ЖЕЛАНИЕ, ВЕРА, НАСТОЙЧИВОСТЬ, МОЗГОВОЙ ЦЕНТР, ОРГАНИЗОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.

Принимая философию этой книги, вы также принимаете утверждение, что мысль, поддержанная жгучим ЖЕЛАНИЕМ, имеет свойство превращаться в свой физический эквивалент. Лучшим доказательством этого утверждения является история, которую я только что рассказал, или история создания Сталелитейной корпорации США (см. главу 2). Все это может служить прекрасной иллюстрацией к тому, что ЖЕЛАНИЕ может стать действительностью. Пытаясь постичь тайну этого метода, не думайте, что в нем есть какое-то чудо. Вы его не найдете. Оно основано на неизменных законах Природы. Эти законы доступны для каждого человека, у которого есть ВЕРА и ХРАБРОСТЬ, для того чтобы начать использовать их. Они помогут вам в любом деле: хотите ли вы

принести свободу нации, или накопить богатство, или достичь любой другой благородной цели.

Те, кто умеет принимать РЕШЕНИЯ быстро и четко, безусловно знают, чего они хотят, – и они получают это. Лидеры во всех сферах жизни принимают РЕШЕНИЯ быстро и бесповоротно. Именно поэтому они и лидеры. Мир имеет привычку возносить на вершины тех людей, чьи слова и действия говорят о том, что они знают, чего хотят.

НЕРЕШИТЕЛЬНОСТЬ – пагубная привычка, которая берет начало в самом нежном возрасте. Эта привычка появляется оттого, что дети оканчивают начальную и среднюю школу, а затем – колледж и университет, не преследуя никакой ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЦЕЛИ. Основная слабость всех современных образовательных систем заключается в том, что они не преподают и даже не поощряют привычку к выработке ОПРЕДЕЛЕННЫХ РЕШЕНИЙ.

Было бы весьма полезно, если бы ни один колледж или университет не допускал до вступительных экзаменов абитуриента, который бы не мог внятно обосновать свое желание поступить именно в этот вуз. Было бы вдвойне полезно, если бы каждый ученик начальной школы был вынужден постоянно ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ и таким образом приобрел бы эту чудеснейшую из всех привычек.

Привычка к НЕРЕШИТЕЛЬНОСТИ, приобретенная еще в школе, сопутствуют молодому человеку и в институте, и в дальнейшей карьере. Если, конечно, он ВООБЩЕ способен решить поступить в определенный вуз и найти определенную работу. Большинство людей, едва окончив школу, берутся за первую попавшуюся работу, даже за ту, которая им противна, только потому, что в них сидит эта губительная привычка к НЕРЕШИТЕЛЬНОСТИ. Девяносто восемь из каждых ста человек, работающих за гроши, находятся в таком плачевном состоянии из-за того, что они с раннего детства испытывали недостаток в необходимости ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ и ПЛАНИРОВАТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ.

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ всегда требует той или иной степени храбрости. Подумайте, какая храбрость была необходима тем пятидесяти шести мужчинам, которые подписали Декларацию независимости. Ведь они поставили на это РЕШЕНИЕ свою жизнь! Люди, способные принимать ОПРЕДЕЛЕННЫЕ РЕШЕНИЯ, получают ту работу, которая им по душе, и достигают в жизни тех высот, на которые они нацелены. Они получают ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СВОБОДУ, финансовую независимость, богатство, высокое положение в обществе. Все это доступно каждому, но об этом должен забыть человек, который отказывается ПЛАНИРОВАТЬ и ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ. Человек, который хочет разбогатеть, должен хотеть этого так же сильно, как Сэмюель Адамс хотел свободы для колоний.

В главе 6 «Организованное планирование» вам были даны подробные инструкции относительно того, как «продать самого себя». Там заключается полная информация, в которой говорится, как выбрать руководителя и получить именно ту работу, о которой вы мечтаете. Эти инструкции не будут иметь никакой цены, если вы НЕ ПРИМЕТЕ ОПРЕДЕЛЕННОГО РЕШЕНИЯ создать на их основе собственный план и не начнете выполнять этот план с НАСТОЙЧИВОСТЬЮ, которая является Восьмым шагом к Богатству. Богатство не приходит к тому, кто только мечтает о нем. Оно появляется только вследствие ЖГУЧЕГО ЖЕЛАНИЯ, помещенного в ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЛАН, который выполняется с упорством и НАСТОЙЧИВОСТЬЮ.

➡ В каждом поражении спит семя потенциального успеха!

Глава 8

Настойчивость

Постоянное усилие, поддерживающее веру ***Восьмой шаг к Богатству***

НАСТОЙЧИВОСТЬ, пожалуй, самая важная вещь для процесса превращения ЖЕЛАНИЯ в его кредитно-денежный эквивалент. Основание для настойчивости – СИЛА ВОЛИ. Соединение силы воли и желания дает человеку энергию, с помощью которой он может добиться всего на свете. О людях, которые накапливают огромные благосостояния, думают, что все они хладнокровные и безжалостные эгоисты, способные на любую мерзость ради получения выгоды. Это неправильное понимание. Просто у этих людей есть сила воли, которую они подкрепляют желанием. Союз воли и желания рождает НАСТОЙЧИВОСТЬ, которая и позволяет этим людям достигать своих целей.

Генри Форда очень многие считали холодным и бесчеловечным. Так превратно понималась его привычка к выполнению всех его планов с НАСТОЙЧИВОСТЬЮ, достойной уважения. Большинство людей готовы оставить все свои цели за бортом и выкинуть белый флаг, как только на горизонте замаячит призрак неудачи. Немногие отваживаются продолжать начатое, несмотря на все промахи и препятствия. Они упорно идут вперед, пока не достигают своих целей. И потому имена этих немногих известны всем: Форд, Карнеги, Рокфеллер, Эдисон и другие преуспевающие люди, которые вышли из школы жизни с золотой медалью. Дворец благосостояния зиждется на тринадцати принципах философии «Думай и богатей!». Тот, кто желает иметь много денег, должен принять их и претворять в жизнь с НАСТОЙЧИВОСТЬЮ и упорством. Если на своем пути к успеху вы решили руководствоваться этими принципами, то первые

шесть шагов к успеху (см. главу 1) станут первым испытанием вашей НАСТОЙЧИВОСТИ. Если вы не один из тех «двух на сотню», которые уже имеют ОПРЕДЕЛЕННУЮ ЦЕЛЬ и ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЛАН для ее достижения, то вам будет крайне трудно выполнять эти инструкции изо дня в день. Я очень прошу, чтобы вы реально оценивали себя применительно к этому пункту. Нехватка настойчивости – одна из главных причин поражения. Опыт тысяч людей доказал, что этот недостаток присущ каждому из них. Это слабость, но она может быть преодолена решимостью. То, как трудно или же, напротив, легко вы выработаете в себе настойчивость, напрямую зависит от СИЛЫ ВАШЕГО ЖЕЛАНИЯ.

ЖЕЛАНИЕ – отправная точка любого пути вверх. Постоянно помните об этом. Посредственные желания приносят посредственные результаты. Слабенький огонек не заставит воду кипеть, потому что он дает недостаточно жара. Если вам не хватает настойчивости, вы можете восполнить этот недостаток, распалая огонь своего желания. Сейчас быстро просмотрите эту главу, затем вернитесь к главе 1 и немедленно приступайте к выполнению инструкций, связанных с шестью шагами к успеху. Прилежность, с которой вы начнете выполнять все эти инструкции, покажет, насколько сильно вы ЖЕЛАЕТЕ нажать состояние. Если вы бы хотели иметь много денег, но считаете, что можете быть счастливы и без них, значит, у вас нет «сознания богача», которое необходимо для того, чтобы накопить капитал. Благосостояние – это рыба, которая захватывает только ту наживку, которая ей нравится. Ум, охваченный мыслями о богатстве, и есть такая наживка. Если вы страстно желаете денег и все время думаете о том, как их получить, то богатство само устремится к вам – так же, как река устремляется к океану. В этой книге вы найдете все необходимые инструменты, которые помогут вам настроить свое сознание должным образом.

Если вы знаете, что вы недостаточно НАСТОЙЧИВЫ, обратитесь к инструкциям, содержащимся в главе 9. Окружите себя единомышленниками. Создайте свой собственный «мозговой центр»,

и благодаря совместным усилиям членов этой группы вы сможете развить в себе качество НАСТОЙЧИВОСТИ. Для развития настойчивости вам также помогут рекомендации, описанные в главах «Самовнушение» (глава 3) и «Подсознание» (глава 11). Выполняйте их до тех пор, пока они не войдут в привычку и в вашем подсознании не сложится полный образ вашего ЖЕЛАНИЯ. Подсознание – это «фабрика грез», которая работает непрерывно, вне зависимости от того, бодрствуете вы или спите. Когда заработает подсознание, нехватка настойчивости вас уже не остановит. Натужное или случайное усилие в применении принципов не даст должного эффекта. Чтобы получить РЕЗУЛЬТАТЫ, вы должны следовать этим принципам до тех пор, пока это не войдет в вашу плоть и кровь, то есть не станет вашей привычкой. Богатство не дается через силу, сначала вы должны научиться воспринимать его как нечто естественное, например как солнце или дождь. Это единственный способ приобрести «сознание богача».

НИЩЕТА сопутствует тому, чей ум занят ею. ДЕНЬГИ приходят к тому, кто о них думает и кто желает их. Закон один, и он работает в любую сторону. СОЗНАНИЕ НИЩЕГО ОБЯЗАТЕЛЬНО ВОЗНИКНЕТ ТАМ, ГДЕ НЕТ СОЗНАНИЯ БОГАЧА. Свято место пусто не бывает – помните это! Психология нищеты, как сорная трава, не нуждается в том, чтобы ее сеяли. Она возникает сама по себе. Психология богатства, как всякое культурное растение, нуждается в удобрении и заботе. Редко кто рождается с сознанием богача. Но его можно вырастить и всю жизнь наслаждаться всеми теми благами, который дает нам материальный мир.

Вы должны осознать всю важность сказанного – и тогда вы осознаете важность НАСТОЙЧИВОСТИ в накоплении благосостояния. Без НАСТОЙЧИВОСТИ вы проиграете прежде, чем начнете. С НАСТОЙЧИВОСТЬЮ вы победите во что бы то ни стало. Если вас когда-нибудь одолевали кошмары, вы поймете всю ценность НАСТОЙЧИВОСТИ. Вы просыпаетесь в холодном поту, вам трудно дышать, вы хотите подняться и открыть окно... но не можете

пошевелить ни единым мускулом. Тогда вы понимаете, что ДОЛЖНЫ восстановить контроль над телом. Усилием воли вы начинаете шевелить пальцами одной руки. Наконец вам удастся придвинуть ее к другой руке. Вы начинаете растирать ладони, чтобы восстановить кровообращение. Постепенно вы обретаете контроль над мышцами ног и над всем телом. Вам удастся выйти из-под власти кошмара. Оцепенение было снято настойчивым усилием воли. Точно так же можно избавиться и от инертности мышления. Вам нужно шаг за шагом преодолевать собственную лень, беря под контроль воли все новые и новые участки сознания. Вы будете двигаться сначала медленно, затем все быстрее и быстрее, пока наконец не обретете полную власть над собственным умом! Будьте НАСТОЙЧИВЫ – как бы тяжело вам ни пришлось вначале. С НАСТОЙЧИВОСТЬЮ ВЫ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОБЕДИТЕ! Если вам удастся создать свой «мозговой центр» из действительно толковых людей, то вы сможете воспользоваться помощью любого из них для развития НАСТОЙЧИВОСТИ. Многие люди, накопившие большие состояния, приобрели эту привычку потому, что у них были ОБЯЗАТЕЛЬСТВА перед членами своего «мозгового центра». Они сознательно поместили себя в обстоятельства, при которых им волей-неволей приходилось быть НАСТОЙЧИВЫМИ.

НИЧТО НЕ ЗАМЕНИТ НАСТОЙЧИВОСТИ! Ни одно другое качество не сможет компенсировать ее! Постоянно напоминайте себе об этом – и тогда у вас появится энергия для преодоления первых, самых трудных шагов. Те, кто сумел взрастить в себе ПРИВЫЧКУ К НАСТОЙЧИВОСТИ, застрахованы от неудачи. Сколько бы препятствий ни стояло на их пути, сколько бы временных поражений ни испытали, они рано или поздно оказывались на вершине горы. Со стороны кажется, что у таких людей есть тайный проводник, который специально устраивает им испытания на пути к успеху, чтобы закалить их волю. Тот, кто одолевает все преграды, продирается сквозь все тернии, финиширует на самом пике под крики «Браво! Я знал, что ты сделаешь это!». Тайный проводник никого не допускает

на вершину прежде, чем тот не пройдет ИСПЫТАНИЕ НАСТОЙЧИВОСТИ. Не прошедшие этот тест остаются за бортом успеха. Но тот, кто идет вперед, несмотря на помехи, за свою НАСТОЙЧИВОСТЬ получает щедрую награду – богатство, власть, положение и любое другое благо, о котором он мечтал. Хотя, признаться честно, я думаю, что самая значимая их награда заключается не в этом. Главный приз, который получают эти люди, – знание того, что В КАЖДОМ ПОРАЖЕНИИ СПИТ СЕМЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО УСПЕХА!

Но и для этого правила есть исключения. Я знаю несколько человек, которые в полной мере познали разумность НАСТОЙЧИВОСТИ. Это люди, которые любое свое поражение с поразительным упорством обращают в удачу. Они обладают бесценным умением находить в любой неудаче семя победы и возвращают эти семена, а после собирают обильную жатву! Мы, наблюдающие за жизнью, словно это бейсбольный матч, видим огромное количество «игроков», которые просто ушли с поля после первого гейма. Лишь немногие доигрывают до конца, несмотря на то что счет не в их пользу. Но этот счет для них отнюдь не означает проигрыша. Этот счет для них означает лишь то, что они должны удвоить, утроить усилия и вырвать победу любой ценой. К счастью, эти люди не привыкли включать «задний ход».

Мы чествуем победителей, но НЕ ВИДИМ того, о чем большинство из нас даже не подозревают. Я говорю о той незримой и неслышной, но НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЕ, которая сопутствует тем, кто не унывает перед лицом обстоятельств. Что же это за сила? Имя ей – НАСТОЙЧИВОСТЬ, и если вы будете верны ей, она вознаградит за все, что только может пожелать человек. Если же вы не обладаете НАСТОЙЧИВОСТЬЮ, то вам не удастся выиграть даже самую легкую битву.

Я пишу эти строки, а перед моим мысленным взором встает далекий таинственный Бродвей Нью-Йорка, «Кладбище разбитых надежд» и «Парадный подъезд возможности». Со всех континентов

люди приезжают туда в надежде найти известность, благосостояние, власть, любовь – все, с чем ассоциируется успех. Им несть числа, и время от времени миру является новый победитель Бродвея. Но Бродвей с наскока не возьмешь. Будь вы чудовищно талантливы, будь вы самым гением, – он не признает вас, если вы признаете свое поражение. Бродвей осыпает золотом лишь тех, кто ОТКАЗЫВАЕТСЯ ПОКИДАТЬ ПОЛЕ, НЕСМОТРИ НА РАЗГРОМНЫЙ СЧЕТ.

Тот, кто смог завоевать Бродвей, знал одну тайну. Имя ей – НАСТОЙЧИВОСТЬ! Эта тайна помогла Фанни Херст завоевать Большой белый путь. Она приехала в Нью-Йорк в 1915 году, чтобы превратить свой писательский дар в богатство. Это превращение осуществлялось медленно, НО ВЕРНО! Четыре года мисс Херст познавала «тротуары Нью-Йорка» на собственном опыте. Она работала дни и ночи и НАДЕЯЛАСЬ. Когда надежда гасла, она не говорила: «Хорошо, Бродвей, я сдаюсь. Ты победил». Она говорила: «Ну уж нет, Бродвей, я не сдамся. Ты можешь вышвырнуть любого, но не меня! Ты не заставишь меня уйти!»

Издатель «Естедей ивнинг пост» 36 раз возвращал ей рукописи с пометкой «Не принимается», прежде чем лед был сломан и ее рассказ напечатали. Средний автор, как и другие «средние» люди во всех слоях общества, оставил бы попытки после нескольких отказов. Ее же «тротуары Нью-Йорка» четыре года заставляли плясать под мелодию «НЕТ», но она дождалась победного марша. И богатство пришло. Лед был сломан, незримый проводник испытал Фанни Херст и решил, что она заслужила награду. С того времени прошло немало лет. Теперь издатели толпятся у ее дверей. Деньги буквально посыпались на нее. Их было так много, что она не успевала считать их. Когда кинематограф взялся за экранизацию ее произведений, река денег превратилась в наводнение. Продажа авторских прав на сценарий «Большого смеха» принесла ей 100 тысяч долларов – в то время никому из сценаристов не платили таких денег! Доходы от продаж этой книги увеличили ее состояние в несколько раз.

Теперь вы имеете небольшое представление о том, как НАСТОЙЧИВОСТЬ может преобразовать поражение в победу. История Фанни Херст вовсе не исключение. Все, кто так или иначе приобретает богатство, сначала приобретают НАСТОЙЧИВОСТЬ. Бродвей готов дать любому нищему чашку кофе и бутерброд, но тот, кто ищет большего, должен обладать НАСТОЙЧИВОСТЬЮ.

Если бы Кейт Смит читала это сейчас, она наверняка бы сказала: «Аминь!» В течение долгих лет она пела везде, куда ее приглашали, – за любые деньги (и даже без них), на любой площадке, перед любой публикой, с любыми музыкантами. Бродвей позвал ее. Он не сказал: «Приезжай и бери!» Он сказал: «Приезжай и бери – если сможешь взять!» И она действительно взяла это – долгой борьбой, пока наконец в один прекрасный день Бродвей не сдался и не сказал: «Хорошо, ты победила. Раз мои пощечины не пугают тебя, называй свою цену и иди работать всерьез!» И мисс Смит назвала свою цену! И цена была немалая – за неделю она получала больше, чем большинство людей получают за целый год! Поистине, это стоит того, чтобы быть НАСТОЙЧИВЫМ!

И вот вам факт, который имеет огромное значение: ТЫСЯЧИ ПЕВЦОВ, ЧЬИ ВОКАЛЬНЫЕ И АРТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ В НЕСКОЛЬКО РАЗ ПРЕВЫШАЮТ ТАЛАНТ КЕЙТ СМИТ, ОКАЗЫВАЮТСЯ НА ОБОЧИНЕ ЖИЗНИ. Многие приезжали на Бродвей. Многие пели лучше, чем она, но незримый проводник испытал их и отбросил, как второй сорт, потому что они испытывали недостаток храбрости. Вот поэтому Бродвей и смог так легко победить их.

НАСТОЙЧИВОСТЬ – всего лишь привычка. Как любая привычка, она может быть выработана. Как и все привычки, настойчивость имеет свои признаки. Я выделил из них восемь, потому что именно они кажутся мне наиболее значимыми.

Восемь признаков настойчивости

1. ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛИ. Знать точно, чего вы хотите, возможно, и есть самый важный шаг к развитию настойчивости.

Четкая цель часто заставляет преодолевать множество препятствий даже самых ленивых людей.

2. ЖЕЛАНИЕ. Это то, что может испытывать каждый. Нужно только довести свое желание до нужной «температуры горения».

3. УВЕРЕННОСТЬ В СВОИХ СИЛАХ. Вера в себя помогает следовать планам и доводить дело до конца. Уверенность можно развить при помощи принципа, который описан в главе 3 («Самовнушение»).

4. ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПЛАНОВ. Организованные, четкие планы, даже если в них есть слабые стороны, могут развить настойчивость.

5. ТОЧНОЕ ЗНАНИЕ. Знание, что созданный вами план осуществим и жизнеспособен, способствует появлению настойчивости. И наоборот, сомнения, «витания в облаках» разрушают всякое желание двигаться дальше.

6. СОТРУДНИЧЕСТВО. Общение с единомышленниками, обсуждение планов, совершение совместных шагов помогают развить настойчивость.

7. СОСРЕДОТОЧЕНИЕ. Привычка к концентрации на определенной цели вырабатывает настойчивость.

8. ПРИВЫЧКА. Настойчивость – результат определенного образа мыслей. Если ваше сознание привыкнет к мысли о настойчивости, то она в конце концов станет частью вашей натуры.

Вирус страха, самый опасный из всех вирусов, очень эффективно лечится принудительной храбростью. Каждый, кто служил в армии, знает это. Перед тем как тренировать НАСТОЙЧИВОСТЬ, еще раз проведите «инвентаризацию личных качеств» и постарайтесь выяснить, хватает ли вам настойчивости, или вы испытываете недостаток в этом важном качестве.

Пункт за пунктом анализируйте свою личность и отмечайте, какой из 8 признаков настойчивости у вас отсутствует. Самоанализ поможет сделать открытия, которые дадут вам силы действовать.

Шестнадцать признаков нерешительности

Нерешительность – обратная сторона настойчивости. Любой из признаков нерешительности может стать непреодолимой преградой на вашем пути к успеху. В списке, приведенном ниже, вы найдете не только 16 признаков, что вы испытываете дефицит настойчивости, но и психологические причины нерешительности, которые коренятся в подсознании.

Внимательно читайте список и одновременно анализируйте себя. Это необходимо, ЕСЛИ ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЖЕЛАЕТЕ ЗНАТЬ, КТО ВЫ ЕСТЬ НА САМОМ ДЕЛЕ И НА ЧТО ВЫ СПОСОБНЫ.

Вот те 16 слабостей, с которыми должен справиться каждый, кто стремится к накоплению богатства.

1. Нежелание четко и ясно определять, чего человек хочет.
2. Промедление по поводу и без повода. Обычно у промедления есть тысячи причин и оправданий, недаром же говорится: кто хочет – ищет возможности, кто не хочет – ищет причины.
3. Отсутствие интереса в приобретении специального знания. Нежелание развиваться. Косность мышления.
4. Привычка к перекладыванию ответственности на других людей, обстоятельства и пр. Неумение отвечать за свои поступки и решения (тоже оправданное миллионами «объективных» причин).
5. Привычка искать оправдание каждой неудаче, вместо того чтобы находить пути решения проблем.
6. Самодовольство. Не слишком-то много есть средств от этого недуга, и все они недостаточно эффективны. У того, кто страдает самодовольством, нет почти никакой надежды на успех.
7. Безразличие, которое обычно выражается в готовности идти на компромисс во всех случаях, вместо того чтобы продолжать борьбу и настаивать на своем.
8. Привычка обвинять в своих ошибках других и принимать случившееся поражение за окончательный проигрыш.
9. Слабое желание, которое следует из-за небрежного выбора СТИМУЛОВ для действия.

10. Готовность и даже стремление сдаться при первом же признаке неудачи (основанное на одном из шести основных опасений).

11. Нехватка ОРГАНИЗОВАННЫХ ПЛАНОВ, представленных в письменной форме. Записывать планы необходимо для того, чтобы иметь возможность время от времени анализировать их.

12. Нерасторопность. Часто удача выскакивает из-под носа, и человек не успевает ее поймать. Нужно постоянно находиться в тонусе и ловить случай там, где его предоставляет судьба.

13. МЕЧТЫ вместо ЖЕЛАНИЯ.

14. Привычка мириться с БЕДНОСТЬЮ, вместо того чтобы стремиться к богатству. Отсутствие амбиций.

15. Поиск легких путей, попытка ПОЛУЧИТЬ, НЕ ДАВ НИЧЕГО ВЗАМЕН. Обычно выражается в страсти к азартным играм или мошенничестве.

16. СТРАХ КРИТИКИ, который заставляет человека отказываться от своих планов только из-за боязни людских насмешек и пересудов. Этот враг должен стоять во главе списка, потому что его никак нельзя вытащить на свет Божий – он живет глубоко в подсознании (см. Шесть основных видов страха).

Этот последний признак нерешительности стоит рассмотреть особо. Большинство людей позволяют своим родственникам, друзьям и обществу в целом влиять на свою судьбу таким разрушительным образом, что целые жизни идут под откос только потому, что люди боятся критики. Бесчисленное количество людей несчастны в браке, но продолжают жить с ненавистным человеком и мучаются до самой смерти только потому, что они боятся критики, которая может последовать, если они решатся на расторжение брака. (Любой, кто попадает в подобную ситуацию, терпит крах и на других «полигонах жизни», потому что несчастливая семейная жизнь убивает амбиции и желание успеха.) Миллионы людей, окончив школу, не идут учиться дальше, потому что боятся критики. Миллионы мужчин и женщин, молодых или в возрасте, разрешают родственникам ломать свои судьбы, потому что боятся их критики.

(Родственные узы вовсе не отнимают у человека право на личную жизнь, запомните это!) Люди боятся идти на риск в бизнесе, потому что боятся критики со стороны своих партнеров – и в конце концов терпят крах! Боязнь критики у них больше, чем ЖЕЛАНИЕ УСПЕХА. Слишком многие люди устанавливают для себя «низкую планку» или выбирают занятие, которое им не по душе, но которое соответствует принятым представлениям о престиже, потому что они боятся критики со стороны родственников и знакомых.

Когда Эндрю Карнеги предложил мне посвятить два десятка лет изучению философии успеха, первой моей мыслью было опасение относительно того, что скажут люди. Его предложение было для меня слишком высокой целью. Это было больше, чем все то, о чем я когда-либо мог мечтать. Вспыхнув в мозгу, опасение начало строить систему алиби и оправданий – почему я не должен этого делать. Но это был именно СТРАХ КРИТИКИ. Внутри меня сидел какой-то червячок, который говорил мне: «Ты не можешь этого сделать. Представь себе, что это за грандиозная работа! Всей человеческой жизни не хватит, чтобы сделать это! А чем ты будешь жить? Что скажут родственники, друзья, знакомые? Да и кто ты такой, чтобы целиться столь высоко? Что ты знаешь о философии? В тебя будут тыкать пальцем, тебя просто объявят сумасшедшим!»

Вот такие и им подобные мысли одна за другой пронеслись в моем сознании. Казалось, целый мир повернулся ко мне, чтобы высмеять и заставить отказаться от предложения мистера Карнеги. Итак, я получил сразу две прекрасные возможности. Одна из них исходила от мистера Карнеги, другая – из моего собственного подсознания. Я мог прямо здесь и прямо сейчас убить страх – прежде, чем он получит полную власть надо мной.

Позже, когда я уже приступил к работе над исследованием, анализируя истории тысяч людей, то обнаружил, что БОЛЬШИНСТВО ИДЕЙ УМИРАЕТ ПРИ РОЖДЕНИИ, ПОТОМУ ЧТО НЕ ПОЛУЧАЕТ ПИТАНИЯ, КОТОРОЕ ПОСТУПАЕТ К НИМ ЧЕРЕЗ ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПЛАНОВ И БЕЗОТЛАГАТЕЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ. Первые минуты после

рождения идеи – самые важные для ее дальнейшей жизни. Чем дольше она живет, тем больше у нее шансов на выживание. БОЯЗНЬ КРИТИКИ – это убийца новорожденных идей. Они умирают, так и не достигнув стадии ПЛАНИРОВАНИЯ и ДЕЙСТВИЯ.

Многие люди считают, что богатство, положение и процветание – результат благоприятного стечения обстоятельств. В этом есть доля истины, но очень небольшая доля! Люди, которые полностью полагаются на удачу, обречены на разочарование, потому что они не опираются на очень важный фактор, оказывающий куда большее влияние на успех, чем везение. Это знание того, что благоприятные условия можно создать самому!

Во время Великой депрессии У. К. Филдс, комик, потерял все свои деньги и остался без гроша в кармане. Он всю жизнь играл в водевилях – жанр и без того устаревший, а уж во время Депрессии вовсе никому не нужный. Кроме того, он был уже немолод, 60 лет – это вам не шутки. Люди в этом возрасте считают себя стариками. Но Филдс не сдался. Он так мечтал вновь вернуться на сцену, что согласился сниматься в кино, причем бесплатно. В дополнение ко всем своим бедам он упал и повредил шею. Большинство на его месте бросили бы все и отказались от дальнейших попыток. Но Филдс обладал НАСТОЙЧИВОСТЬЮ. Он знал, что если он будет продолжать, то рано или поздно удача догонит его, и он оказался прав! Кто скажет, что его успех был случайным везением?

В то же самое время Мэри Дресслер оказалась «на дне жизни», без денег и без работы. Ей, как и Филдсу, было около 60. Но она делала одну попытку за другой, и ее НАСТОЙЧИВОСТЬ победила! Она пережила такой триумф, на который не могут рассчитывать и молодые, а не то что люди ее возраста!

Эдди Кантор потерял все свои сбережения в 1929 году, когда рухнула фондовая биржа. У него не было ни гроша, но у него остались НАСТОЙЧИВОСТЬ и храбрость. С этими двумя помощниками (не считая острых глаз) он сумел получить доход, равный 10 000 в неделю! Поистине, если у вас есть

НАСТОЙЧИВОСТЬ, вам не нужно обладать никакими другими талантами! Единственная удача, на которую может позволить себе полагаться человек, – та, которая сделана им самим. Эта удача приходит благодаря **НАСТОЙЧИВОСТИ**. Отправная точка на пути к ней – определенность цели.

Возьмите первые сто человек, которые попадутся вам на пути, и спросите их, чего бы они хотели добиться в жизни. Девяносто восемь из них затруднятся с ответом. Если вы будете настаивать, то некоторые скажут – спокойствия, другие ответят – деньги, третьи укажут известность и власть, четвертые – социальное признание, остальные вспомнят про обеспеченную жизнь, когда они могли бы только петь, танцевать или писать книжки. Но ни один из них не будет в состоянии определить срок, за который они намерены все это получить или сделать хотя бы приблизительный набросок **ПЛАНА**, согласно которому они надеются достичь этих неопределенных мечтаний. Богатство не отвечает на мечтания. Оно приходит только благодаря выполнению определенных планов, которые подкреплены определенными желаниями и **НАСТОЙЧИВОСТЬЮ**.

Как обрести НАСТОЙЧИВОСТЬ

Существует четыре очень простых шага, которые помогут вам выработать привычку к **НАСТОЙЧИВОСТИ**. Для того чтобы выполнять их, не нужно быть о семи пядях во лбу. Все, что вам потребуется, – небольшое усилие в течение нескольких минут.

Вот эти шаги:

1. **ОПРЕДЕЛЕННАЯ ЦЕЛЬ, ПОДКРЕПЛЕННАЯ ЖГУЧИМ ЖЕЛАНИЕМ ЕЕ ДОСТИЧЬ.**
2. **ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЛАН И НЕПРЕРЫВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПО ЕГО ВЫПОЛНЕНИЮ.**
3. **СОБСТВЕННОЕ МНЕНИЕ, ЗАЩИЩЕННОЕ ОТ ВСЕХ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ И КРИТИЧЕСКИХ ВЛИЯНИЙ**, включая мнения и советы родственников, друзей и знакомых.

4. ДРУЖЕСТВЕННЫЙ СОЮЗ С ОДНИМ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМИ ЕДИНОМЫШЛЕННИКАМИ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ СХОЖИЕ ПЛАНЫ И ЦЕЛИ.

Эти четыре шага могут стать определяющими для вашего успеха. Они доступны каждому человеку во всех слоях общества. Вся цель философии «Думай и богатей!» заключается в том, чтобы приобрести привычку к совершению этих четырех шагов.

Эти четыре шага – средства управления вашей экономической судьбой.

Эти четыре шага приведут вас к свободе и независимости.

Эти четыре шага приведут вас к богатству такого размера, который вы пожелаете.

Эти четыре шага быстро и далеко продвинут вас по пути успеха, так что вы получите и известность, и общественное призвание.

Эти четыре шага гарантируют вам «удачное стечение обстоятельств», за что бы вы ни взялись.

Эти четыре шага способны превращать мечты в действительность.

Эти четыре шага отменяют СТРАХ, УНЫНИЕ и РАВНОДУШИЕ.

Тех, кто научится совершать эти четыре шага и сделает их привычкой, ждет великолепная награда. Она заключается в том, что вы сможете «заказывать» для себя любые условия и назначать любую цену. Я не знаю, достоверно ли (да и кто бы мне рассказал?), что огромная любовь миссис Уоллис Симпсон была не простой случайностью или даром, а результатом совершения этих четырех шагов. Ее желание было столь велико, что заставляло постоянно искать возможности. Ее самой насущной потребностью была потребность в любви. Задумайтесь о том, что важнее всего в жизни? Иисус сказал – ЛЮБОВЬ. Не искусственные правила, созданные людьми, не критика, не горечь поражения, не клевета, не «выгодные браки» – а ЛЮБОВЬ. Уоллис Симпсон это было прекрасно известно задолго до того, как она встретила принца Уэльского. Дважды она пережила поражение, но не сдалась и не разочаровалась, а имела

храбрость идти дальше и продолжать свои поиски. «Будь верен сам себе, и счастье сменит одиночество, как день сменяет ночь. Ты можешь обмануть кого угодно, но только не себя». Ее восхождение от мрака к свету было очень медленным и трудным. Но она шла, – шла с твердой верой в то, что рано или поздно найдет свое счастье! Она победила, несмотря на то что на ее пути вставали, казалось бы, непреодолимые преграды. Кем бы вы ни были, о чем бы вы ни мечтали, вспомните о Уоллис Симпсон и о короле, который отказался от короны ради любви. Эта любовь была поразительным примером НАСТОЙЧИВОСТИ. Какой урок для всего мира!

А король Эдвард, который пережил одну из самых больших личных драм XX столетия? Быть может, вы считаете, что он заплатил слишком высокую цену за любовь женщины? Никто, кроме него самого, не может ответить на этот вопрос. Мы можем лишь догадываться. Мы знаем лишь только то, что он родился королем и не мог выбирать свою участь. Он обладал всем – богатством, властью, известностью, родовитостью – по праву рождения. Политики и государственные деятели прочили ему в жены одну из множества родовитых вдов и принцесс. Он должен был выбрать ровню, потому что родился королем и должен был передать корону наследнику, который, как и он сам, был бы королем по праву рождения. Более 40 лет Эдвард нес ярмо всех этих «должен» и наконец принял трон. Некоторые скажут: «Чего не хватало королю? Разве у него не было всего, чтобы он мог жить в покое, радости и умиротворенности?» Истина состоит в том, что кроме всех привилегий короны у него было еще кое-что, отравляющее всю его жизнь. Это душевная пустота, и ее нельзя было заполнить ничем, кроме как любовью. Его самым большим ЖЕЛАНИЕМ было желание любви. Еще до того, как встретил Уоллис Симпсон, он, без сомнения, чувствовал, что только любовь способна сделать его счастливым. Хотя, быть может, он и не вполне отдавал себе в этом отчет. РЕШЕНИЕ короля Эдварда отказаться от британской короны ради того, чтобы прожить остаток жизни с любимой, но совсем не знатной

женщиной, требовало огромного мужества. Мистер Шанс назначил ему свою цену за счастье – но кто может сказать, была ли эта цена слишком высокой? Тот, кто обвиняет герцога Виндзора в том, что его ЖЕЛАНИЕ ЛЮБВИ принудило его открыто признаться в своих чувствах и отречься от трона, должен помнить, что королю вовсе не требовалось предавать публичной огласке свою связь с Уоллис Симпсон. Он мог бы, как это делали сотни королей до него, иметь тайную связь, оставаясь королем (и даже имея законную жену), и при этом НИ ЦЕРКОВЬ, НИ ОБЩЕСТВО НЕ ОБВИНИЛИ БЫ ЕГО НИ В ЧЕМ. Но этот человек был сделан из слишком чистого вещества. Его любовь была глубока и искренна. Она представляла собой единственную в мире вещь, которую Эдвард ЖЕЛАЛ больше, чем что-либо другое. За этот дар жизнь назначила свою цену, и он уплатил ее. Сегодня люди восхищаются герцогом Виндзором и Уоллис Симпсон и восхваляют их НАСТОЙЧИВОСТЬ в поиске того, о чем они мечтали сильнее всего. МЫ ВСЕ МОЖЕМ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ их примером для достижения любых своих целей.

Что же за мистическую силу придает людям НАСТОЙЧИВОСТЬ? Неужели это и есть та волшебная энергия, которая питает ум, дух и тело и дает человеку доступ к сверхъестественным способностям? Почему Провидение всегда встает на сторону человека, который борется там, где любой другой сложил бы оружие? Почему Бог – с теми, кто не боится требовать своего, даже если целый мир ополчается против них?

Эти и им подобные вопросы возникали в моем сознании, когда я изучал истории людей вроде Генри Форда, который буквально из ничего построил индустриальную империю огромных размеров. Единственным стартовым капиталом, которым он обладал, была НАСТОЙЧИВОСТЬ. Или Томас Алва Эдисон – человек, посещавший школу только три месяца, но это не помешало ему стать величайшим изобретателем мира? Он преобразовал свою НАСТОЙЧИВОСТЬ в фонограф, кинопроектор, сияние электрического света, не говоря уже о сотнях других полезнейших изобретений. Я имел счастливую

возможность близко наблюдать жизнь и мистера Эдисона, и мистера Форда – год за годом, в течение долгого периода. Поэтому я имею право говорить о том, что никакое другое качество характера, никакой талант или даже гениальность не заменят НАСТОЙЧИВОСТИ. Я уверен, что никто из этих выдающихся людей не захотел бы променять свою НАСТОЙЧИВОСТЬ даже за самое большое богатство в мире.

Каждый из вас может обратиться к житиям пророков, философов, чудотворцев и религиозных реформаторов, чтобы беспристрастно исследовать то, что заставляло их отстаивать истину. Человек, который возьмет на себя этот труд, придет к неизбежному заключению, что только НАСТОЙЧИВОСТЬ, сосредоточенность усилий и ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛИ были главными источниками их достижений. Возьмите пример пророка Мухаммеда. Проанализируйте его жизнь, сравните его с людьми, достигшими успеха в других сферах – промышленности или финансах. Думаете, что не найдете ничего общего? Вы ошибаетесь! У них есть общее качество – НАСТОЙЧИВОСТЬ!

Если вам небезразлична та таинственная сила, которая является источником такого могущественного качества, как НАСТОЙЧИВОСТЬ, прочтите биографию Мухаммеда. Я советую вам выбрать книгу Бема Эссада. Томас Сагру, корреспондент «Нью-Йорк геральд трибьюн», дал краткий обзор этой удивительной книги. С согласия автора я привожу его здесь – для тех, кто не торопится в библиотеку, чтобы прочитать всю историю одного из наиболее поразительных примеров ПОСТОЯНСТВА.

Последний великий Пророк

(Обзор Томаса Сагру)

Мухаммед был пророком, но он никогда не сотворил ни одного чуда. Он не был мистиком, у него не было никакого образования. Большую часть своей жизни он прожил как обычный человек: его миссия началась, когда ему исполнилось сорок. Когда он заявил, что

Бог выбрал его для пророчеств, его высмеяли и объявили сумасшедшим. Дети дразнили его, а женщины закидывали грязью. Его выслали из родного города Мекки, а его последователям запретили продавать продукты и другие товары. Они удалились в пустыню вслед за Мухаммедом. Десять лет его проповеди не приносили ему ничего, кроме гонений, нищеты и насмешек. Но по истечении этого срока он стал диктатором всей Аравии, правителем Мекки и основателем новой мировой религии, которой было суждено дойти до Дуная и Пиренеев силой его вдохновения. Это вдохновение было тройным: власть слова, сила молитвы и родство человека с Богом.

Его судьба была решена с самого начала. Мухаммед родился в нищей семье в Мекке – городе, который потом называли Перекрестком мира. Именно здесь находился волшебный камень Кааб, собирающий паломников со всего света. Во времена детства Мухаммеда это был богатый торговый город, стоящий на пересечении караванных путей. Детей посылали в пустыню, чтобы их воспитали бедуины. Мухаммед не был исключением. Вскормленный кобыльим молоком, он вырос сильным и здоровым юношей. Сначала он пас овец, затем нанялся к богатой вдове начальника караванов. С ее караванами он прошел весь Восток, встретил множество людей из разных религий. Он воочию наблюдал, как христианство дробилось на различные секты и течения. Когда ему исполнилось двадцать восемь, Хадиджа (так звали вдову) вышла за него замуж. Их брак был заключен хитростью: так как ее отец наверняка стал бы возражать против того, чтобы дочь вышла замуж за простого пастуха, она подпоила его и таким образом получила благословение на брак. Двенадцать лет Мухаммед жил как уважаемый человек, богатый и удачливый торговец. Однажды он отправился в пустыню и возвратился с первым стихом Корана. Он сказал Хадидже, что архангел Гавриил явился ему и объявил, что Мухаммед отныне – пророк Аллаха.

Коран, живое слово Бога, был самым большим чудом в жизни Мухаммеда. Он не был поэтом и не имел никакого дара слова. Любой же стих Корана превосходит любые стихи самых лучших поэтов мира! Для арабов это было чудом. Для них дар поэта был самым великим на земле, поэт был всемогущ. Но Коран был не только поэтически совершенным. Он сказал, что все мужчины равны перед Богом, а весь мир должен стать единым демократическим государством – Исламом. Это была жесточайшая политическая ересь! Прибавьте к этому желание Мухаммеда разрушить 360 идолов, стоящих во внутреннем дворе Каабы! За это он подлежал лишению всех прав и изгнанию из города. Идолы приносили Мекке основной доход – язычники, живущие в пустыне, приходили поклониться им. Мухаммеда выслали из города. От него отвернулись все его друзья и бывшие деловые партнеры. Тогда он удалился в пустыню и стал проповедовать всему миру.

Движение ислама было уже не остановить. Мухаммед ушел в пустыню один, а вернулся с огромной армией, охваченной желанием умереть за победу. Мухаммед призвал иудеев и христиан присоединиться к новой религии. Он призвал всех, кто верит в Единого Бога, объединить свои веры. Если бы иудеи и христиане пошли с ним, то ислам завоевал бы весь мир. К счастью для нас, они этого не сделали. К сожалению для нас, они не оценили новшество, введенное Мухаммедом, – бескровную войну. Когда армии пророка вошли в Иерусалим, ни один человек не был убит из-за того, что он исповедовал другую веру. Во времена же Крестовых походов христиане не щадили ни мусульманских детей, ни женщин. Однако некоторые христиане все же кое-что переняли у мусульман. Они научились НАСТОЙЧИВОСТИ.

Религиозные провидцы вроде Мухаммеда; предприниматели и изобретатели типа Томаса Эдисона, Генри Форда и Эндрю Карнеги; политические лидеры типа Сэмюэля Адамса; творческие личности, вроде Фанни Херст, Кейт Смит и У. С. Филдса; влюбленные, вроде Уоллис Симпсон и герцога Виндзора – все эти люди, жившие в

разное время в разных странах, демонстрируют нам огромную мощь Восьмого шага к Богатству – НАСТОЙЧИВОСТИ. А что такое настойчивость, как не постоянное движение вперед, невзирая на все преграды, разногласия и несчастья?

НАСТОЙЧИВОСТЬ рождает ВЕРУ. ВЕРА – единственное известное противоядие от неудачи. ВЕРА – отправная точка любого пути вверх. ВЕРА – единственное средство, благодаря которому мы получаем помощь Провидения.

⇒ Человек обретет величайшую в мире власть, если сумеет овладеть силой разума!

Глава 9

Мозговой центр

Движущая сила ***Девятый шаг к Богатству***

НАСТОЙЧИВОСТЬ рождает ВЕРУ.

ВЕРА дает СИЛУ.

СИЛА приносит успех в достижении богатства.

Сами по себе ПЛАНЫ достаточно инертны и бесполезны, если у вас не хватает СИЛ привести их в ИСПОЛНЕНИЕ. Эта глава посвящена принципу, благодаря которому человек сможет обрести необходимую СИЛУ для достижения успеха.

Что такое СИЛА? Ее можно определить как «организованное и разумно направленное ЗНАНИЕ». Сила полезна только в том случае, если она превращается в ОРГАНИЗОВАННОЕ усилие, достаточное для превращения ЖЕЛАНИЯ в его кредитно-денежный эквивалент. ОРГАНИЗОВАННОЕ усилие – это усилие, которое получено благодаря объединенным действиям двух человек или более, устремленных к ЕДИНОЙ ЦЕЛИ.

ДЛЯ НАКОПЛЕНИЯ ДЕНЕГ НЕОБХОДИМА СИЛА! ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ НАКОПЛЕННЫХ ДЕНЕГ ТОЖЕ НЕОБХОДИМА СИЛА!

Позвольте мне объяснить вам, как именно может быть приобретена сила. Если принять за аксиому, что сила есть организованное знание, то у этого знания должны быть свои источники. Итак...

Три основных Источника Знания

1. ВСЕЛЕНСКИЙ РАЗУМ. С этим источником знания можно связаться при помощи творческого воображения (см. инструкции в главе 5).

2. **НАКОПЛЕННЫЙ ОПЫТ.** Речь идет не только о вашем индивидуальном жизненном опыте, но обо всем опыте, который накопило человечество за века своего существования. Конечно, ни одному человеку не под силу охватить все эти знания, но вы можете воспользоваться, по крайней мере, той их частью, которая записана на бумаге и хранится в библиотеках. Важную часть этого опыта преподают в школах, колледжах и университетах.

3. **ЭКСПЕРИМЕНТЫ И ИССЛЕДОВАНИЯ.** В области науки и любой другой жизненной сфере люди делают, систематизируют, классифицируют и анализируют тысячи новых открытий, которые свершаются ежедневно. Это тот источник, к которому можно всегда обратиться, если то, чего вы ищете, нельзя найти в разделе «накопленного опыта». Для того чтобы черпать из этого источника, вам также потребуется творческое воображение.

Итак, чтобы получить необходимое вам знание, вы можете обратиться к любому из этих трех источников. Именно это знание и может быть превращено в СИЛУ, если оно будет претворено в определенные ПЛАНЫ, а планы начнут исполняться, то есть вы приступите к ДЕЙСТВИЮ.

Вдумчивый анализ трех главных источников знания показывает, с какими трудностями вы могли бы столкнуться, если попытались строить ПЛАНЫ на основе лишь ваших собственных знаний. Такие планы крайне трудно перевести в нужное ДЕЙСТВИЕ для накопления богатства. Вы можете использовать свой личный опыт для решения элементарных повседневных проблем, но если у вас далеко идущие планы, для которых требуется применение самой разносторонней и обширной информации, вы должны обратиться к этим трем источникам. У этих источников, в свою очередь, есть другие источники – это люди. Поэтому вы должны найти единомышленников. Сотрудничество – единственный способ превращения знания в СИЛУ.

Как получить СИЛУ с помощью «мозгового центра»

Мы с вами уже говорили о важности «мозгового центра». Настала пора дать ему четкое определение. «Мозговой центр» может быть определен как «Объединение и координация знаний и усилий двух или более человек для достижения одной определенной цели». Ни один человек не может рассчитывать на получение силы, если не будет следовать этому принципу. Инструкции, данные в главе 1, предназначены для создания ПЛАНОВ, следуя которым можно преобразовать ЖЕЛАНИЕ в его кредитно-денежный эквивалент. Если вы выполняете эти инструкции толково и НАСТОЙЧИВО – но не в одиночку, а в союзе с «мозговым центром», – ваша цель будет достигнута раньше, чем вы успеете это осознать.

Для того чтобы лучше познать те огромные возможности, которые заложены в принципе использования «мозгового центра», давайте рассмотрим обе стороны вопроса – экономическую и психологическую. Экономическая сторона очевидна. Когда люди объединяются для сотрудничества и взаимопомощи, когда они осуществляют свою совместную деятельность В ДУХЕ ПОЛНОЙ ГАРМОНИИ, когда отдают все свои силы, способности и время для достижения единой цели, они достигают огромного благосостояния. Никто из них не остается обиженным. В основе каждого внушительного состояния лежит союз единомышленников. Если вы поймете эту великую истину, то ваше финансовое положение улучшится в несколько раз.

Психологическую сторону вопроса постичь гораздо труднее. Психические процессы невидимы, они происходят по законам духовной жизни, которые человечеству известны не так хорошо, как законы материального мира. Постарайтесь вникнуть в суть следующего утверждения: «Если два человека объединят свои умственные и душевные силы для достижения единой цели, то к ним присоединится еще одна, незримая сила, которую можно определить как Высший Разум». Вам стоит иметь в виду тот факт, что Вселенная состоит только из двух элементов – энергии и вещества. Это доказанный научный факт. Каждому школьнику известно, что

вещество может быть разложено на молекулы, атомы, протоны, нейтроны, электроны. Есть разные частицы вещества, которые могут быть изолированы друг от друга и изучены экспериментальным путем. Аналогично с этим есть и единицы энергии. Человеческое сознание – это форма энергии, которая имеет духовную природу. Когда два человеческих сознания объединяются для общего дела в ДУХЕ ГАРМОНИИ, духовная энергия каждого сознания создает соединение, которое составляет психическую фазу «мозгового центра». С самых первых дней моего исследования для Эндрю Карнеги мое внимание было приковано к «экономической составляющей» принципа «мозгового центра». Именно открытие этого принципа было ответственно за выбор дела всей моей жизни.

«Мозговой центр» мистера Карнеги состоял примерно из полусотни людей, которыми он окружил себя с ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЦЕЛЬЮ – изготавливать и продавать сталь. Сам он считал, что нажил все свое огромное состояние только благодаря «мозговому центру». Исследуйте любую историю финансового успеха – и вы убедитесь, что каждый, кому удалось накопить капитал, сознательно или подсознательно использовал этот принцип.

➡ Сила, используемая для достижения богатства, не может быть получена никаким другим путем!

ЭНЕРГИЯ – это строительный материал природы. Это своего рода «кирпичики», из которых она строит любую материальную вещь во Вселенной, включая людей и другие формы животной и растительной жизни. Процесс, благодаря которому энергия переходит в вещество, понятен только самой природе. Эти строительные блоки, которыми пользуется природа, доступны и для человечества. У нас тоже имеется «строительная энергия» – это наша МЫСЛЬ! Человеческий мозг можно сравнить с небольшой электростанцией. Она поглощает энергию, которую можно назвать «незримой силой, пронизывающей Вселенную». Эта энергия

проникает в каждый атом вещества – включая те атомы, из которых состоит человеческий мозг, – и заполняет весь космос. Есть известный факт, что цепь электрических батарей дает больше энергии, чем одна-единственная батарея. Человеческий мозг функционирует по тому же самому принципу. Скоординированные мысленные усилия двух или более людей вырабатывают мыслительной энергии больше, чем один-единственный мозг. Вспомните поговорку: «Одна голова – хорошо, а две – лучше». Это сравнение позволяет нам понять со всей очевидностью, что принцип «мозгового центра» открывает нам тайну СИЛЫ, которой владели люди, объединившие свой ум с умами других знающих людей. Из этого следует вывод, который приблизит нас к пониманию психологической составляющей принципа «мозгового центра»: когда умственные способности двух или более людей объединены в духе гармонии и направлены к единой цели, энергия, которую вырабатывает «цепь» этих умственных «батарей», становится доступной каждому из членов этой группы.

Когда Генри Форд начинал свою деловую карьеру, перед ним стояли непреодолимые препятствия в виде бедности, безграмотности и невежества. За невероятно короткий срок – всего за 10 лет! – Форду удалось преодолеть все эти препятствия. В течение 25 лет он стал одним из богатейших людей в Америке. Быть может, объяснить столь быстрый взлет нам поможет тот факт, что свои первые значительные успехи Форд стал делать после того, как близко подружился с Томасом Эдисоном! Теперь вы понимаете, как влияет сознание одного человека на сознание другого? Сделайте еще шаг вперед и рассмотрите тот факт, что наиболее выдающиеся достижения Форда были сделаны с того момента, когда он собрал группу единомышленников в лице Харви Файрстоуна, Джона Барроуза и Лютера Бербанка (каждый из них был высокообразован). И это еще одно подтверждение того, что СИЛА может быть обретена только в союзе с единомышленниками. Немного найдется тех, кто сомневался бы в том, что Генри Форд был одним из самых знающих

руководителей делового и промышленного мира своего времени. А его состояние вообще не подлежит никаким сомнениям. Если вы узнаете, как сложилась карьера близких друзей Форда (некоторых из них мы уже упомянули), вы поймете и следующее утверждение: «Люди перенимают характер и СТИЛЬ МЫШЛЕНИЯ тех, с кем они объединяются для достижения единой цели». Генри Форд родился, чтобы с первых дней жизни окунуться и навсегда остаться в нищете, безграмотности и невежестве. Но он соединил свой ум с умами образованных, талантливых, толковых людей и впитывал их «мысленные вибрации» до тех пор, пока они не стали частью его собственного сознания. Благодаря своему союзу с Эдисоном, Бербанком, Барроузом и Файрстоуном он соединил свое собственное «мозговое вещество» с опытом, знанием и духовными силами этих четырех талантливых людей. Что он сделал? Он использовал принцип «мозгового центра» и сделал это теми методами, которые описаны в этой книге.

Этот принцип доступен и для вас!

Я уже упоминал о Махатме Ганди. Я допускаю, что большинство людей, когда-либо слышавших о Махатме Ганди, считают его просто эксцентричным, плохо одетым индусом, который только и знал, что досаждал британскому правительству. Но действительность такова, что Ганди вовсе не был эксцентричным, а был САМЫМ ВЛИЯТЕЛЬНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ СВОЕГО ВРЕМЕНИ – судя по количеству последователей, которые верили в него как в бога. Возможно, он самый влиятельный человек из всех, когда-либо живущих. Его власть была незаметной, но это была настоящая власть. Я думаю, нам всем будет весьма полезно изучить метод, благодаря которому он обрел такую СИЛУ влияния на умы. Это можно объяснить в нескольких словах. Он достиг такой СИЛЫ благодаря тому, что смог побудить группу, состоящую из более чем 200 миллионов человек, объединить свои умственные, физические и духовные способности В ДУХЕ ГАРМОНИИ для достижения ЕДИНОЙ ЦЕЛИ. Короче говоря, Ганди удалось совершить ЧУДО, потому что

иначе, кроме как чудом, нельзя объяснить то, что 200 миллионов человек могут объединиться для длительного сотрудничества в духе ГАРМОНИИ. Если вы сомневаетесь в чудесной природе этого факта, попробуйте заставить ЛЮБЫХ ДВУХ ЧЕЛОВЕК сотрудничать в духе гармонии в течение любого отрезка времени. Каждый человек, возглавляющий предприятие (неважно, маленькое и большое), знает, как невероятно трудно заставить служащих работать с настроением, хотя бы отдаленно напоминающим ГАРМОНИЮ. Во главе списка трех главных источников знания стоит ВСЕЛЕНСКИЙ РАЗУМ. Когда двое (или больше) человек объединяются в духе ГАРМОНИИ для того, чтобы достичь определенной цели, они обращаются именно к ВСЕЛЕНСКОМУ РАЗУМУ, потому что он является самым великим из всех источников не только знания, но и СИЛЫ. Это источник, к которому подсознательно обращается гений. Это источник, из которого черпает силы каждый большой лидер. Два других источника, из которых можно получить знание, необходимые для получения СИЛЫ, – «накопленный опыт» и «эксперимент и исследования» – не более надежны, чем пять человеческих чувств. Не всегда можно надеяться на чувства. Но ВСЕЛЕНСКИЙ РАЗУМ НЕ ОШИБАЕТСЯ НИКОГДА. В последующих главах я подробно опишу методы, которые помогут вам связаться с ВСЕЛЕНСКИМ РАЗУМОМ.

Эта книга не катехизис какой-либо религии. Ни один фундаментальный принцип достижения успеха, описанный в этой книге, не должен восприниматься как попытка прямого или косвенного вмешательства в духовную жизнь человека. Эта книга имеет одну определенную цель, которая заключается в том, чтобы инструктировать читателя, как преобразовать ОПРЕДЕЛЕННОЕ ЖЕЛАНИЕ ДЕНЕГ в его кредитно-денежный эквивалент.

Читайте, ДУМАЙТЕ, размышляйте и БОГАТЕЙТЕ. Скоро вы дойдете до конца книги, и все принципы успеха станут вам ясны как единая система. Пока вы лишь изучаете винтики этой системы, описывающиеся в каждой отдельной главе. Деньги недоверчивы и неуловимы. Их можно добиться и получить, используя методы,

которые мало чем отличаются от тех, что применяет влюбленный, когда добивается руки своей избранницы. СИЛА, которая заставляет молодого человека ухаживать за девушкой, является той же самой СИЛОЙ, которая требуется нам в «ухаживании» за деньгами. Эта СИЛА, с которой вы добиваетесь денег, должна быть смешана с ВЕРОЙ. ВЕРА должна быть смешана с ЖЕЛАНИЕМ. ЖЕЛАНИЕ должно быть смешано с НАСТОЙЧИВОСТЬЮ. Все это должно быть помещено в ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЛАН, который нужно немедленно начать претворять в ДЕЙСТВИЕ. Когда деньги достигают такого размера, что про человека говорят, что он имеет «бешеные деньги», они начинают прибывать в количествах, которые можно сравнить лишь с потоком.

Жизнь можно уподобить двум потокам, один из которых течет вверх, к богатству и процветанию, а другой – вниз, к бедности и страданиям. Тот, кто входит в первый поток, достигает благополучия, а тот, кто имел несчастье упасть во второй поток, скатывается в нищету.

Каждый человек, которому удалось накопить большое состояние, знает о существовании этих двух потоков. Эти потоки не что иное, как МЫСЛЕННАЯ ЭНЕРГИЯ. Положительные мысли формируют поток, стремящийся к богатству, а отрицательные мысли образуют поток, катящийся к бедности. Понимание того, что сам может решать, к какому потоку присоединиться, дает громадные преимущества человеку, который читает эту книгу с целью накопления благосостояния. Это понимание приводит к осознанию, что ЛЮБОЙ может ЖЕЛАТЬ богатства (что многие и делают). Но лишь немногие знают, что ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПЛАНОВ плюс ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ богатства являются единственным надежным средством для достижения благосостояния. Если вы вдруг (сознательно или бессознательно) оказались в том потоке, который течет к бедности, вы должны понять, что в любой момент вы можете выйти из этого потока и войти в тот, который принесет вас к богатству. Ваше весло – философия «Думай и богатей!» и те принципы, которые были

сформулированы в этой книге. Но они будут служить вам, ТОЛЬКО если вы будете регулярно применять их. Просто чтение или использование принципов от случая к случаю не принесет вам никакого эффекта. Вы должны взять это весло и развернуть лодку своей жизни в направлении потока богатства.

Некоторые люди всю жизнь мечутся между двумя потоками. Они то накапливают богатство, то теряют его. Экономический кризис, разразившийся во всем мире в последние годы, заставил миллионы людей выйти из потока благополучия и вступить в поток бедности. Многие из этих миллионов отчаянно борются, чтобы вернуться к потоку богатства. Эта книга написана специально для этих людей. Бедность и богатство часто меняются местами. Быстро изменяющиеся экономические условия обнажили эту истину перед миром, хотя большинство людей, возможно, скоро забудут этот великий урок.

Бедность способна добровольно захватить место богатства (что она, кстати, и делает). Когда богатство занимает место бедности, это обычно случается не само по себе, а при посредстве обдуманных и исполненных ПЛАНОВ. Бедность не нуждается ни в каких планах. Бедность ведет себя нагло и безжалостно, богатство ступает застенчиво и робко. Его нужно завоевывать. Но мало кто сумеет достичь богатства, если не научится получать СИЛУ при помощи МОЗГОВОГО ЦЕНТРА и не предпримет Десятый шаг к Богатству, открывающий нам тайны сублимации, или превращения сексуальной энергии в творчество.

Глава 10

Сублимация

Тайна превращения сексуальности в творчество *Десятый шаг к Богатству*

Слово «сублимация» означает «изменение, трансформация, переход энергии из одного состояния в другое».

Эманации сексуальной энергии создают дух человека. Из-за нашего дремучего невежества сексуальность ассоциируется только с физической стороной человеческой природы. Из-за того что большинство людей приобретают сексуальные познания не самым подходящим образом, концентрация внимания на физических аспектах секса создала сильный, а в некоторых случаях патологический перекося в умах людей. Сексуальность не должна использоваться так односторонне. Она имеет три основные функции. Это:

- 1) продолжение рода человеческого;
- 2) поддержание физического и эмоционального здоровья;
- 3) трансформация «посредственности» в «гения» путем сублимации.

Сублимация, которая является одной из функций сексуальности, может быть объяснена легко и просто. Это означает, что ум переключается от мыслей о физическом удовольствии на мысли другого плана. Это ни в коем случае не означает безбрачия или подавления естественных инстинктов. Сублимация не предполагает отказа от физической любви и всех тех прелестей, которые несет в себе секс. В сублимации занят излишек сексуальной энергии, которая в изобилии имеется у каждого человека.

Сексуальное влечение – это самое мощное из всех человеческих инстинктов. Его удовлетворение в разумных пределах, когда оно не

заслоняет все остальные стороны человеческой жизни, приносит здоровье и уверенность в себе. Люди, ведомые сексуальным влечением (в положительном, созидательном смысле), могут направить его в нужное русло. Например, для развития увлеченности, воображения, храбрости, силы воли, настойчивости и творческой энергии. Желание сексуальной близости часто бывает настолько сильным, что некоторые люди готовы ради этого рисковать жизнью и свободой. Если это желание «переадресовать», то есть направить на другую цель, то мотивация в достижении этой цели будет столь сильна, что у человека появятся и храбрость, и настойчивость, и сила.

Сексуальность может трансформироваться в любой вид энергии. Сублимация очень широко применяется в литературе и искусстве. Сублимация помогает людям в любом деле, включая накопление богатства. Трансформация сексуального влечения в другой вид деятельности, без сомнения, требует силы воли. Но цель того стоит! Желание сексуального удовлетворения является врожденным и естественным. Это один из основных инстинктов человека, его нельзя ни до конца подавить, ни устранить. Но нельзя и позволять ему доминировать над вами и диктовать, как себя вести. Каждому человеку природой отпущено больше сексуальной энергии, чем он может реализовать. Это необходимо для того, чтобы род человеческий не прекращался. Но куда девать излишек этой энергии? Ему просто нужно дать выход через другие формы выражения человеческой личности. Это не только решает проблему «излишков», но и обогащает тело, сознание и дух. Если сексуальную энергию не сублимировать, она будет искать выходы через физическую близость.

Реку можно перегородить плотиной и на какое-то время остановить воду, но в конце концов вода прорвет плотину и будет наводнение. То же самое верно и для сексуальности. Ее можно подавить и на какое-то время забыть о ней. Но сама природа будет искать средства для ее выхода. Если она не будет

трансформирована в какое-то творческое усилие, то подавленная сексуальность может принять патологические формы. Те люди, которые нашли способ, благодаря которому они смогли превратить свое сексуальное влечение в творческую энергию, действительно достигали больших высот.

Двадцать пять лет исследований привели меня к открытию двух существенных фактов.

1. Самые преуспевающие люди – те, кто сумел трансформировать свою сексуальную энергию и открыл секрет сублимации.

2. Те, кто сумел накопить большие состояния, добиться признания в области литературы, искусства, архитектуры, науки и промышленности, черпали свои силы из романтического чувства.

Я пролистал страницы биографий сотен тысяч выдающихся людей, которые жили в прошедшем тысячелетии. Истории их успеха свидетельствуют о том, что все они обладали высокой сексуальностью.

Сексуальность – непреодолимая сила, которая не знает никаких преград. Когда кто-то ведом этой силой, он начинает излучать энергию такой мощи, что никто и ничто не может остановить его. Усвойте эту истину, и вы поймете значимость того утверждения, что сублимация сексуальной энергии может поставить вас вровень с выдающимися гениями человечества. Сексуальность раскрывает тайну творческой способности человека. Удалите органы, отвечающие за выработку половых гормонов, – и вы лишите человека главного источника действия. Чтобы убедиться в этом, вам достаточно понаблюдать за животными, которых стерилизовали. Бык, бульдог или кошка становятся после такой операции полностью ручными и послушными. Сексуальное расстройство губит мужчину, он становится вялым и безвольным, в его глазах гаснет огонь, а жизнь становится серой и унылой. То же самое относится и к женщине.

Десять стимулов сознания

Человеческое сознание откликается на стимулы, которые могут настроить его на волну энтузиазма, творческого воображения, жгучего желания и т. д. Вот десять стимулов, на которые сознание откликается наиболее охотно.

1. Желание сексуального контакта.
2. Любовь.
3. Жгучее желание добиться известности, власти или финансовой состоятельности – желание ДЕНЕГ.
4. Музыка.
5. Близкая дружба между лицами одного и того же или противоположного пола.
6. Союз единомышленников («мозговой центр»), основанный на гармоничном сотрудничестве двух или более человек, которые объединяются для духовного или экономического продвижения.
7. Совместное переживание страданий, гонений или преследований.
8. Самовнушение.
9. Страх.
10. Наркотики и алкоголь.

Как видите, желание сексуального контакта возглавляет список стимулов, которые наиболее волнуют человеческое сознание и заставляют его действовать. Восемь из этих 10 стимулов естественны и созидательны. Два последних являются разрушительными. Этот список дан вам для того, чтобы вы имели возможность исследовать и сравнить друг с другом главные стимулы, которые возбуждают сознание. Я думаю, что вы сами убедитесь в том, что из всех этих стимулов сексуальное влечение является самым интенсивным и мощным. Это сравнение необходимо для того, чтобы вы сами поняли, что трансформация сексуальной энергии действительно может превратить человека с весьма посредственными умственными способностями в гения. Давайте же определимся, кто такой «гений»?

Один умник как-то сказал, что гений – это тот, «кто носит длинные волосы, питается чем попало, живет один и служит предметом

насмешек». Такое определение может заслужить разве что вежливую улыбку, которой удостоиваются некоторые неудачные шутки. Точное определение гения таково: «Гений – человек, который обнаружил способ, как повысить интенсивность умственной деятельности и сконцентрировать усилия таким образом, чтобы можно было свободно обращаться к источникам ВЫСШЕГО ЗНАНИЯ, недоступным для обычного человеческого разума».

Человек, который задумается над этим определением, поставит перед собой множество вопросов. Первый вопрос будет: «Каким образом человек может общаться с источником ВЫСШЕГО ЗНАНИЯ, которое недоступно для ОБЫЧНОГО человеческого разума?» Следующим вопросом будет: «Можно ли поподробнее узнать об этих источниках ВЫСШЕГО ЗНАНИЯ? Что является ЭТИМИ ИСТОЧНИКАМИ? Как они могут быть достигнуты?»

Чтобы ответить на оба этих вопроса, я приведу вам доказательство разумности некоторых заявлений, сделанных в этой книге. Или, по крайней мере, я приведу вам свидетельство, благодаря которому вы сможете сами доказать разумность этих заявлений и сами ответите на эти вопросы.

Гениальность можно развить с помощью шестого чувства. То, что у людей действительно есть шестое чувство, теперь уже является установленным фактом. Оно называется творческим воображением. Способность творческого воображения – то, к чему большинство людей не обращаются в течение всей своей жизни. Если кто-то и использует эту способность, то в каких-то экстремальных ситуациях, когда речь идет о жизни или смерти. Очень небольшое количество людей используют творческое воображение СОЗНАТЕЛЬНО, ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО и ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНО. Тот, кто использует эту способность, понимая все ее свойства, становится гением. Творческое воображение можно определить как способность человека устанавливать прямую связь с Высшим, или Вселенским, Разумом.

Все так называемые пророчества, без которых не существует ни одна религия, все открытия основных законов природы, все потрясающие изобретения, которые были сделаны человечеством, – все это могло быть достигнуто только с помощью творческого воображения. Когда в сознании возникает то, что мы называем озарением, оно приходит к нам от одного или нескольких источников. Вот эти источники:

- 1) Высший, или Вселенский, Разум;
- 2) подсознание, где хранятся все впечатления жизни, все мысли и чувства, которые когда-либо испытывал человек;
- 3) сознание другого человека, который только сказал или сделал нечто, что натолкнуло нас на мысль;
- 4) подсознание другого человека, где хранятся все его впечатления жизни, мысли и чувства.

Первый, третий и четвертый источники открываются нам посредством некоего таинственного процесса, который мы не можем познать ни разумом, ни чувством. О том, как это происходит, мы можем только догадываться – но никогда наши догадки не будут иметь четких доказательств. Наверняка нам известно одно: эти источники так же вечны и неизменны, как вращение Земли вокруг Солнца, и что нет НИКАКИХ ДРУГИХ ИСТОЧНИКОВ, откуда могли бы быть получены или «вдохновлены» озарения и идеи.

Творческое воображение начинает действовать, когда сознание работает с интенсивностью такого уровня, которое значительно превышает обычный уровень мышления. Сознание должно «вибрировать» на какой-то одной определенной волне достаточно долгое время. Когда умственная деятельность получает подпитку от одного или более из тех 10 стимулов сознания, которые были указаны выше, это может поднять человека высоко над горизонтами обычной человеческой мысли. Человек, поднявшийся над уровнем ординарного мышления, получает такую свободу и скорость мыслей, что озарения посещают его одно за другим. Все это справедливо для абсолютно любой области человеческой деятельности. Творческое

воображение может применяться и для научных открытий, и для решения ежедневных проблем деловой или производственной жизни.

Когда человек поднимается «над горизонтом мышления» посредством любого стимула сознания, ему, если говорить образно, открывается тот же вид, что и человеку, сидящему в кресле самолета, который летит над землей на высоте нескольких тысяч метров. Его взору открываются поля, леса, реки и моря, то есть все то, чего он никак не сможет увидеть, находясь внизу. Находясь на этом высоком уровне мышления, человек не встречает никаких препятствий для своих идей. Все то, что могло его ограничить, запугать, отвлечь, находится далеко внизу. Наше повседневное сознание занято тем, что разрешает три основные потребности – пища, жилье и одежда. Человек, в сознании которого начинает действовать творческое воображение, так же далек от насущных проблем, как далеки все эти холмы, леса и реки от человека, который летит в самолете.

Во время этого ПОЛЕТА МЫСЛИ творческое воображение дает человеку свободу действий. Оно расчищает путь для шестого чувства, иными словами – устанавливает канал связи с Вселенским Разумом. Люди становятся восприимчивы к идеям, которые не могут прийти в голову ни при каких других обстоятельствах. Шестое чувство – это граница, которая проходит между обычным человеком и гением. Чем больше этот творческий дар используется, тем более проницательным становится человек. Он воспринимает все больше и больше импульсов, которые имеют сверхъестественную природу, то есть которые зарождаются вне его сознания или подсознания. Благодаря этому процессу человечество получает новые открытия, озарения и догадки. Способность к восприятию этих импульсов может развить в себе абсолютно любой человек. То, что называется совестью, есть одно из проявлений этого шестого чувства. Великие художники, музыканты, писатели и поэты становятся великими именно потому, что они приобретают привычку вслушиваться в тот

«тихий голос», который звучит изнутри. Этот тончайший слух и есть творческое воображение. Этот факт прекрасно известен людям, которые имеют бурное воображение. Многие из великих творцов признавались, что лучшие их идеи являлись им в форме озарения.

Один известный оратор однажды обнаружил, что, когда он закрывает глаза и стимулирует воображение, речи удаются ему лучше всего. Когда его спросили, почему самые пылкие слова он произносит, закрыв глаза, он ответил: «Я делаю так, потому что тогда на меня как бы сходит озарение и слова рождаются сами по себе». Один из самых успешных и самых известных финансистов Америки имел привычку закрывать глаза на две или три минуты перед тем, как принять какое-то важное решение. В ответ на вопрос, почему он так поступает, он сказал: «Лишь с закрытыми глазами я могу прикоснуться к источнику Высшего Знания».

Доктор Элмер Р. Гейтс (штат Мэриленд) изобрел более 200 патентованных методов, многие из которых легли в основу различных психологических систем для самораскрытия личности и развития творческих способностей. Его методы заинтересуют любого, кто мечтает стать выдающимся специалистом в своей области. Сам доктор Гейтс, вне всякого сомнения, принадлежал числу гениев; он был действительно великим ученым, хотя имя его не столь известно, как имена других мировых светил науки.

В его лаборатории находилось то, что он сам называл «кабинетом личностных коммуникаций». Это небольшое помещение было практически звуконепроницаемо. Все щели в стенах были тщательно заделаны, чтобы ни один луч света не мог проникнуть внутрь. В «кабинете» были только стул и небольшой стол, на котором Гейтс держал стопку писчей бумаги. Когда доктор Гейтс чувствовал, что он не может решить стоящих перед ним задач с помощью обычного опыта, он запирался в своем кабинете, гасил единственную лампочку, садился на стул и начинал медитировать. Он СОСРЕДОТОЧИВАЛ свое внимание на всех ИЗВЕСТНЫХ ему

изобретениях (включая те, что сделал он сам) до тех пор, пока ему в голову не приходили НОВЫЕ, НЕИЗВЕСТНЫЕ дотоле открытия.

Иногда он уединялся на четверть часа, в другое время его «медитации» длились часами. Он рассказывал, что однажды провел в своем «кабинете» три часа подряд – и все эти три часа не выпускал из руки авторучку. Его накрыл поток вдохновения, творческая мысль изливалась бурным потоком, так что он едва успевал переносить слова на бумагу. Когда он потом просмотрел свои записи, то понял, что они содержат описание принципов, не имеющих никаких аналогов; принципов, науке дотоле неизвестных. Эти гипотезы открывали новую перспективу в его исканиях и, кроме того, решали те насущные проблемы, над которыми он работал в данный момент.

Только благодаря «кабинету личностных коммуникаций» доктор Гейтс сделал свои двести патентованных изобретений. В основе почти каждого из этих изобретений лежали идеи, которые когда-то выдвинули другие ученые, но не сумели их развить. В истинности этой истории вы можете убедиться сами, посетив Патентное бюро Соединенных Штатов.

Доктор Гейтс зарабатывал на жизнь, «высиживая идеи», как наседка высиживает яйцо, чтобы из него вылупился цыпленок. Он работал со многими выдающимися людьми и корпорациями. Один из крупнейших промышленных синдикатов Америки установил почасовую оплату для его «сидений», и это были весьма приличные деньги.

Обычные человеческие способности не дают нам переступить ту грань, за которой начинается открытие нового, потому что эти способности – результат накопленного опыта, который у каждого человека ограничен. К тому же опыт – всегда результат субъективного восприятия мира, и поэтому опираться на него в любом вопросе было бы ошибкой. Идеи, полученные посредством творческой интуиции, намного вернее и точнее, потому что они

исходят из источников куда более надежных, чем те, к которым мы обращаемся в своем обычном рассуждении.

Главное различие между гением и обычным «чудаком-изобретателем» заключается в том, что гений использует способность творческого воображения, между тем как чудаки просто стараются разнообразить знакомую всем реальность. Настоящие ученые-изобретатели (вроде Эдисона или Гейтса) применяют и синтетическое, и творческое воображение. Это происходит следующим образом. Сначала ученый «собирает факты»: рассматривает и анализирует все известные идеи и принципы, начинает их комбинировать, углублять, соединять воедино. Пока еще он находится в плоскости синтетического воображения (то есть такого, которое синтезирует и комбинирует известные принципы). Если это не решает поставленную перед ним задачу, он обращается к другим источникам знания, лежащим за пределами опытного мира, то есть использует творческое воображение.

Не существует единого для всех метода, который бы позволял каждому человеку проникать в эти сокровенные источники, потому что люди индивидуальны и каждый сам для себя открывает путь. Однако общие правила все же есть. Итак, правила работы гения таковы:

1. ГЕНИЙ «РАЗДРАЖАЕТ» СВОЙ УМ ТАК, ЧТОБЫ ЕГО МОЗГ ФУНКЦИОНИРОВАЛ НА БОЛЕЕ ВЫСОКОМ УРОВНЕ ИНТЕНСИВНОСТИ, ЧЕМ МОЗГ ОБЫЧНОГО ЧЕЛОВЕКА. Для этого используются разные стимулы (см. список стимулов, приведенный выше), для каждого они индивидуальны.

2. ГЕНИЙ СОСРЕДОТОЧИВАЕТ ВНИМАНИЕ НА ИЗВЕСТНЫХ ФАКТАХ, ИДЕЯХ И ПРИНЦИПАХ, которые послужат основой для его изобретения, и выстраивает в своем воображении целостную картину, чтобы увидеть на ней «белые пятна» – то, чего не хватает для полноты. Он удерживает эту картину в сознании до тех пор, пока она не будет воспринята подсознанием. Когда это происходит, он

расслабляется и старается очистить свой разум от ЛЮБЫХ мыслей – для того, чтобы не пропустить вспышку озарения.

Иногда идеи приходят, иногда нет. Это зависит от того, насколько у вас развита способность к творческой интуиции, или так называемое шестое чувство. Не ждите быстрых результатов, имейте терпение. Вспомните о Томасе Эдисоне. Ему пришлось перепробовать более 10 тысяч различных комбинаций (синтетическое воображение), прежде чем его мысль вышла на уровень творческого воображения и лампочка постоянного света, над которой он так долго работал, наконец-то зажглась! Почти столько же попыток ему понадобилось, чтобы изобрести фонограф.

Существует огромное количество достоверных свидетельств, которые говорят нам о том, что способность к творческому воображению – реальность, а не мистика. Все эти свидетельства предоставлены нам людьми, которые стали ведущими специалистами в различных областях науки, искусства, бизнеса и политики. При этом у них вовсе не было широкого образования. Самый яркий тому пример – Линкольн, который достиг истинного величия, и все благодаря тому, что он не боялся доверять своему творческому воображению. Эта способность открылась вместе с любовным чувством, которое вспыхнуло, когда он встретил Энн Рютледж. И это лишь подтверждает то, что любовные (или сексуальные) эмоции могут быть причиной гениальных прозрений.

Страницы истории испещрены подобными примерами. Многие великие люди достигали своего величия благодаря любви. Любовная страсть часто возбуждала умственные способности до такой степени, что влюбленный человек открывал для себя новые источники вдохновения. Одним из таких людей был Наполеон Бонапарт. Когда его вдохновляла любовь к Жозефине (так звали первую жену Наполеона), он был всемогущ и неукротим. Но как только «трезвый рассудок» начал брать верх и корсиканец решил расстаться с Жозефиной, величие его быстро сошло на нет. Его поражение и

ссылка на остров Святой Елены – результат разрыва с любимой женщиной.

Если бы нормы приличия не связывали меня, я мог бы назвать еще несколько десятков известных людей, которые поднялись на большие высоты благодаря окрыляющему влиянию любви. Но я также знаю сотни людей, которые пережили крах и потеряли все: власть, деньги, положение – ПОСЛЕ того, как любовь перестала быть их движущей силой. Наполеон был не первым и не последним человеком, чья любовная страсть (исходящая из правильного источника) вознесла его над миром.

Человеческое сознание может и должно быть стимулировано!

Сексуальное влечение является величайшим и мощнейшим из всех известных стимулов. Это огромная сила, которая – в том случае, если энергия сублимации направлена в нужное русло, – способна расширить сознание и поднять его в ту высочайшую сферу, где уже нет ни бытовых мелочей, ни повседневных жизненных проблем. Они просто не видны с этой высоты, так же как из окна самолета не видны кочки и ухабы, неизменно сопровождающие человеческие пути на «обычной высоте».

Гении потому и называются гениями, что сумели открыть для себя этот закон. Все остальные использовали сексуальное влечение лишь «по прямому назначению» – и так и остались обычными людьми.

Мне вспоминаются разные факты из биографий разных людей. Эти факты говорят о том, что все эти люди обладали повышенной сексуальностью. Их гениальность не что иное, как результат правильной сублимации сексуального влечения. Взгляните на этот список, быть может, эти имена известны и вам.

ДЖОРДЖ ВАШИНГТОН
НАПОЛЕОН БОНАПАРТ
УИЛЬЯМ ШЕКСПИР
АВРААМ ЛИНКОЛЬН

РАЛЬФ Уолдо ЭМЕРСОН
РОБЕРТ БЕРНС
АЛЬБЕРТ ХАББАРД
ТОМАС ДЖЕФФЕРСОН
АЛЬБЕРТ Х. ГЭРИ
ОСКАР УАЙЛЬД
ВУДРО ВИЛЬСОН
ДЖОН ПАТТЕРСОН
ЭНДРЮ ДЖЕКСОН
ЭНРИКО КАРУЗО

Вы можете дополнить этот список именами любых известных людей, с биографиями которых вы более или менее знакомы. Это правило не имеет исключений. Попробуйте-ка найти хотя бы одного великого человека за всю историю цивилизации, кто сумел бы достичь успеха в своем деле без движущей силы сексуального влечения.

Если вы не доверяете написанным биографиям людей, живших в далеком прошлом, можете в качестве примера рассмотреть истории людей, живущих в наше время. Вы не сможете назвать ни одного, кто не обладал бы высокой сексуальной энергией.

Быть может, вам кажется это спорным, но правда такова, что сексуальность – источник творческой энергии практически для всех гениев. Ни один великий лидер, архитектор, художник, музыкант, ученый не выходил из человека, чья сексуальность была на нуле. Однако это не стоит понимать так, что любой человек, который имеет высокую степень сексуальности, – гений. Стать гением можно ТОЛЬКО тогда и только ПРИ УСЛОВИИ, если сексуальная энергия трансформируется в интенсивную умственную деятельность. Лишь при помощи сублимации можно открыть в себе способность к творческому воображению. Разумеется, сексуальный инстинкт не единственный стимул работы мозга, но среди всех известных стимулов он стоит на первом месте. Простого физиологического

влечения недостаточно для того, чтобы стать гением. Прежде чем человек выйдет на уровень мышления гения, его желание половой близости должно трансформироваться в другую, более высокую форму. Люди, которые, несмотря на то что их сексуальное влечение было достаточно высоко для того, чтобы достичь уровня гениальности, не поднялись выше физиологии, стали жертвами этой великой силы и скатились к уровню животных. Сексуальность – меч обоюдоострый: либо вы превращаете ее в гениальность, либо она превращает вас в животное.

Почему редко кто из великих людей достиг успеха раньше, чем им исполнилось сорок?

Анализируя личные истории более чем 25 тысяч человек, я обнаружил, что мало кто из них преуспел в своем деле, прежде чем им исполнилось 40 лет. Этот факт исходил из сухих статистических данных, это было так очевидно и поразительно, что я решил более глубоко исследовать причины такого явления. Эта работа заняла у меня более 12 лет, и в результате я пришел к следующему выводу. Оказалось, что главная причина, по которой люди не могут сделать ничего выдающегося раньше 40 лет, заключается в том, что в молодости они были склонны рассеивать свою сексуальную энергию и тратить ее на интрижки и случайные связи. Большинство людей поступают именно так, даже не догадываясь о том, что их сексуальное влечение имеет способность к трансформации! Они воспринимают сексуальность просто как инстинкт к продолжению рода, и когда это физическое влечение сходит на нет, в их жизни наступает период, известный как кризис среднего возраста. Большинство же тех, кто все-таки сумел открыть другую сторону сексуальности, делает это открытие между 40 и 50 годами, то есть временем, когда сексуальная энергия перестала «бить ключом» и превратилась в спокойную, широкую, полноводную реку. Большинство выдающихся людей достигали поразительных успехов именно в этом возрасте.

Впрочем, многие люди, даже перешагнув сорокалетний рубеж (и пережив кризис среднего возраста), продолжают растрачивать свою сексуальную энергию впустую. Про таких часто говорят: седина в бороду – бес в ребро. Они годами носятся за мимолетным удовольствием, рассеивая свою великую силу «по ветру». Стоит ли удивляться, что к концу жизни они приходят с весьма скудным багажом?

Без сомнения, сексуальный инстинкт является самым сильным из всех человеческих чувств. По этой же причине сексуальность, перемещенная из плоскости физической в плоскость духовную, превращает ее обладателя в гения.

В истории достаточно примеров, когда гениальные прозрения случались с людьми под воздействием алкоголя и наркотиков. Эдгар Аллан По написал свое знаменитое стихотворение «Ворон», находясь в состоянии сильного алкогольного опьянения. В пьяном бреду он узрел «видения, которые до тех пор не посещали смертного и в самом страшном сне».

Джеймс Уиткомб Райли написал свои удивительные произведения также «под градусом». Сознание, одурманенное алкоголем, позволило ему увидеть «нереальную реальность: и виденье, и обман, мельницу, воды течение и клубящийся туман». Роберт Бернс, находясь в состоянии алкогольной интоксикации, родил бессмертные слова: «Я чашу доброты наполню старым добрым временем».

Да, алкоголь и наркотики действительно помогли многим людям достичь великих прозрений, но позвольте напомнить вам, что слишком многих из этих людей ожидал скверный конец. Поэтому любые химические средства воздействия на сознание недопустимы. К счастью, у природы есть и другие мощные «эликсиры жизни» – сексуальность и сила самовнушения. С помощью этих двух стимулов вы можете заставить свой мозг работать на таких частотах, что он сможет «принимать» волны надмирного информационного поля. Сами по себе у вас будут рождаться прекрасные и редкие идеи,

которые доселе никому не приходили в голову. Поверьте, что ни один искусственный стимулятор не способен заставить мозг работать так, как это может сделать сама природа.

Миром правят эмоции. Вся судьба цивилизации находится во власти человеческих чувств. Люди в своих действиях руководствуются не столько рассудком, сколько порывами души. Творческие способности сознания могут раскрыться только под воздействием сильных чувств. Никакое, даже самое логичное и убедительное, холодное рассуждение не заставит воображение работать. А сексуальность и есть самая мощная из всех человеческих эмоций.

Ни один стимул сознания, природного или искусственного происхождения, не может равняться по эффективности с чувством сексуального влечения. Под стимулами сознания мы понимаем любое влияние, которое, одновременно или постоянно, может увеличивать свободу, интенсивность и концентрацию мысли. Десять стимулов сознания, описанных выше, наиболее часто используются в этих целях. При помощи этих стимулов, работающих по отдельности или в комбинации, человек получает возможность общаться с Вселенским Разумом или погружаться в глубины подсознания – своего или чужого. Именно способность выходить за рамки обыденного сознания и является отличительной чертой любого гения.

Один человек, долгие годы занимавшийся тренингами продаж и обучивший более тридцати тысяч человек, сделал поразительное открытие. Он нашел, что наиболее успешные коммивояжеры выходят из людей, обладающих высокой сексуальной привлекательностью. Как это объяснить? Все, что нас привлекает в людях, – яркая индивидуальность, обаяние, манера высказываться и прочее, есть не что иное, как проявления сексуальности. Люди с высоким уровнем сексуальности всегда кажутся нам более располагающими к себе, чем все остальные. Но дело в том, что сексуальность есть у каждого человека. И если ее культивировать,

развивать и взращивать, то можно получить во владение энергию такой мощи, которая позволит вам без труда воздействовать на людей и управлять ими. Эта энергия передается от человека к человеку обычно через:

1) *рукопожатие*. Прикосновение руки к руке, крепость рукопожатия, его энергичность сразу говорят нам об уровне сексуальности другого человека;

2) *тембр голоса*. Не секрет, что люди, обладающие завораживающим, глубоким, музыкальным тембром голоса, имеют колоссальную привлекательность для противоположного пола;

3) *походку и позу*. Люди с высоким уровнем сексуальности двигаются энергично и легко и всегда принимают непринужденные, изящные позы;

4) *мысленные вибрации*. Высокосексуальные люди подсознательно либо сознательно «примешивают» эмоции секса в свои мысли, и окружающие это чувствуют;

5) *внешний вид*. Люди с высокой сексуальностью обычно очень осторожны в выборе одежды, косметики, парфюма и пр. Они стараются сделать так, чтобы их внешний вид гармонировал с их внутренней индивидуальностью, телосложением, цветом лица и т. д.

Толковый руководитель, нанимая коммивояжеров, отдает предпочтение людям с высоким уровнем сексуальности. Мужчины или женщины, испытывающие недостаток в сексуальной энергии, никогда не смогут быть энтузиастами своего дела и не смогут внушить свой энтузиазм другим – а ведь именно это и есть самое важное качество для продавца. И неважно, какой товар он продает.

Общественный деятель, оратор, проповедник, адвокат или коммивояжер при недостатке сексуальной энергии просто обречен на провал. Он никогда не сможет влиять на других людей должным образом. Достаточно вспомнить тот факт, что люди живут эмоциями, и на большинство из них можно влиять только при помощи эмоций, и вы поймете, насколько важна сексуальность для продавца любого толка. Великие коммивояжеры стали великими потому, что они

сознательно либо подсознательно смогли трансформировать энергию сексуального влечения в КОММЕРЧЕСКИЙ ЭНТУЗИАЗМ! Тот, кто понял истинный смысл этого утверждения, получил ключ к успеху.

Коммивояжеры, которые знают, как перевести мысли о сексе в мысли об удачных продажах, работают с таким энтузиазмом, что люди просто не могут устоять под натиском сексуальной энергии и становятся их клиентами. Большинство коммивояжеров, использующих сублимацию, делают это подсознательно, хотя встречаются среди них и те, кто прекрасно осознает, в чем заключается истинный секрет их успеха.

Почему лишь немногие люди используют сублимацию? Дело в том, что обуздание сексуальной энергии и трансформация ее в другие формы требуют от человека немалых усилий. В первую очередь это касается силы воли. Человек с высоким уровнем сексуальности, но со слабой волей никогда не сможет преобразовать свою сексуальность в более высокие формы энергии. Поэтому, прежде чем вы займетесь трансформацией сексуального влечения, вам нужно развить в себе достаточную силу воли. Это трудно, но результат оправдает все ожидания.

Вообще, тема сексуальности, несмотря на то что мы сейчас живем в свободном мире, до сих пор не раскрыта. Большинство людей понятия не имеют обо всех возможностях этой мощной энергии, которая присутствует в каждом человеке. Сексуальность во все века была для людей наказанием, похоть олицетворяла собой зло, так что слово «секс» считалось просто неприличным. Мужчины и женщины, которых природа одарила (а я убежден, что это ДАР) высоким уровнем сексуальности, часто были гонимы и презираемы. Вместо того чтобы воспринимать их как нормальных, здоровых людей, общество считало таких испорченными и падшими. Да и в наше время, которое, кажется, освобождено от всех возможных норм морали, все еще есть люди, испытывающие комплекс неполноценности из-за предрассудка, говорящего о том, что высокая

сексуальность есть не дар, а проклятие. Однако поймите меня правильно: восхваляя сексуальность, я вовсе не оправдываю распутников. Высоко развитый сексуальный инстинкт превращается в достоинство ТОЛЬКО в том случае, если он используется в созидательных целях. Если сексуальность расходуется только на физиологию, ее энергия быстро сводится к нулю. И тогда организм, чтобы удовлетворить сексуальный инстинкт, начинает тратить энергию, предназначенную для других целей, и человек, истощенный таким образом жизни, заболевает и может даже умереть.

Тому, как правильно применять природную сексуальность, и посвящена данная глава.

Мне показалось весьма существенным, что каждый из тысяч выдающихся людей, чьи истории успеха были предметом моего исследования, вдохновлялись в своей деятельности любовью к другому человеку. Во многих случаях за каждым таким выдающимся человеком стоял его супруг, жертвующий своей работой, своими интересами, своим личным успехом ради успеха «своей половины». В нескольких случаях такой «источник» вдохновения был просто тайной возлюбленной (или возлюбленным) личности, достигшей больших высот. Учтите, что такие подробности касаются интимной стороны жизни, и лишь немногие из этих фактов становятся достоянием общественности. На самом же деле таких случаев гораздо больше – и это должно заставить нас придавать еще большее значение роли сексуальных эмоций.

Несдержанность в сексуальном влечении столь же вредна, как несдержанность в питье и еде. К сожалению, время, в котором мы живем, благоприятствует сексуальной разнузданности. Я всерьез думаю, что это одна из главных причин того, что сегодняшний мир испытывает такой недостаток в настоящих лидерах. Ни один человек не сможет развить в себе творческое воображение, если будет рассеивать свою сексуальную энергию в интрижках и оргиях. Задумайтесь над тем, что человек – единственный представитель

животного мира, который обладает столь высоко развитой сексуальностью. Он готов к спариванию всегда, в любой день и час. Все остальные животные имеют четко определенные «брачные» периоды, за рамками которых их сексуальный инстинкт не проявляется. Но это совсем не значит, что природа назначила человеку размножаться без числа. Наградив его высокой сексуальностью, природа предоставила человеку возможность развивать свои духовные силы.

Каждый разумный человек понимает, что возбуждение, которое наступает в результате приема алкогольных напитков или наркотиков, разрушает жизненные силы организма и поражает мозг. Но далеко не каждому разумному человеку известно, что несдержанность в сексуальном отношении точно так же разрушительна для организма и личности, как наркотики или алкоголь.

Распутник ничем не отличается от наркомана! Оба они потеряли контроль над своими чувствами и мыслями, воля обоих ослаблена до такой степени, что они просто не могут себя сдерживать. Сексуальная распущенность может не только расстроить здоровье, но и привести к временной или хронической дисфункции мозга. Причины депрессии, ипохондрии (воображаемой болезни), многих неврозов коренятся в беспорядочной половой жизни, которую человек ведет из-за непонимания истинной роли секса.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что невежество в вопросах сексуальности может принести человеку огромные беды, между тем как правильное понимание этого дара дает ему во владение энергию огромной мощи.

Отчего человечество так невежественно в вопросах секса? Дело в том, что секс многие века был окружен покровом тайны и находился под запретом. Сочетание тайны и запрета производило на умы молодых людей тот самый эффект, который вообще производит любое запрещение. Результатом этого было повышенное любопытство к сексу и желание узнать об этом «запретном плоде»

как можно больше. К стыду всех законодателей и большинства врачей, то есть тех, от кого зависит образование такого рода, до сих пор молодежи не предоставляется всей информации по этому предмету.

Вот отчего редко какой человек раскрывает в себе творческие способности (в любой области), прежде чем ему исполнится 40 лет. В среднем самые большие достижения приходятся на возраст между 40 и 60 годами. Эти данные основаны на тщательном анализе личных историй тысяч мужчин и женщин. И это должно весьма ободрить тех, кто считает, что за порогом 40 лет уже начинается старость. Вовсе нет. Время между 40 и 50 годами, как правило, самое плодотворное (если, конечно, человек доживает до этого возраста). Люди должны ожидать сорокалетия не со страхом и трепетом, а с надеждой.

Если вы не верите в то, что большинство успешных людей добились успеха лишь после сорока, то вам следует обратиться к биографиям известных деятелей науки, политики и бизнеса. Генри Форд достиг карьерных высот лишь после 40 лет. Эндрю Карнеги было далеко за сорок, когда он начал пожинать плоды своих усилий. Когда Джеймсу Дж. Хиллу было сорок, он все еще сидел за телеграфным ключом. Взлет его судьбы произошел гораздо позже. Биографии богатейших американских промышленников предоставят вам множество свидетельств того, что период от 40 до 60 лет является наиболее продуктивным возрастом для каждого из них.

Почему именно после 40 люди достигают успеха? Почему, допустим, не в 30 лет – ведь в это время человек уже сформировался как личность и, как правило, уже имеет профессию? Дело в том, что между 30 и 40 люди только начинают постигать (если вообще начинают) искусство обуздания сексуальных эмоций и открывают другие пути их реализации. Часто это происходит случайно, и человек сам не осознает этого открытия. Он лишь замечает, что карьера его начала развиваться стремительней и успех все чаще посещает его. В большинстве случаев люди не

задумываются над истинными причинами этого процесса, а причина заключается в том, что природа уравнивает эмоции любви и секса для того, чтобы человек смог направить свою энергию в область духовного.

Сам по себе секс – могущественная сила, но она походит на циклон, который появляется неожиданно и не поддается никакому контролю. Когда человек находит свою истинную любовь и вся его сексуальная энергия направляется на любимого человека, в его жизни царят гармония и мир. Если вам уже исполнилось сорок, но вы все еще не смогли обуздать свои сексуальные проявления, то самое время сесть и задуматься над тем, какую мощную энергию вы растрчиваете впустую.

Когда мужчина, охваченный вожделением к какой-либо женщине, стремится понравиться ей, он способен на любые поступки, часто граничащие с безумием. Его действия могут быть весьма разрушительными, и он может, что называется, «наломать дров». Если его цель заключается лишь в удовлетворении похоти, то он может пойти на обман, подлог, клевету, насилие, даже убийство. Но если им движет в первую очередь ЛЮБОВЬ и только затем – половое влечение, то этот же самый мужчина будет относиться к женщине предупредительно, бережно и нежно.

Криминалисты обнаружили, что некоторые из закоренелых преступников вставали на путь исправления и полностью меняли свои жизни под влиянием сильной любви. Но никто и никогда не наблюдал, чтобы преступник оставил свои преступные наклонности под влиянием эмоции секса. Если человек и меняется, то только не под воздействием животного инстинкта, но благодаря тому, что отличает его от животного, – благодаря способности трансформировать инстинкты в движения духа. Что интересно: образование, логические рассуждения, умопостроения также не способны изменить человека. Да, они могут изменить его мировоззрение, но душевные наклонности его останутся прежними. Только любовь способна преобразить человека. ПОДЛИННОЕ

ПРЕОБРАЖЕНИЕ наступает только в результате ПРЕОБРАЖЕНИЯ СЕРДЦА.

Любовь, романтизм и секс – вот «три кита», на которых основывается способность человека достигать супервысот. Любовь – эмоция, которая служит предохранительным клапаном и уравнивает два других чувства. Когда эта троица объединяется, человек может реально подняться на высоту гения. Однако истории известны имена и злых гениев. Это люди, которые действительно в совершенстве владели искусством сублимации, но в них не было ни капли любви. Большинство из них прославились не созидательными делами, а страшными преступлениями против человека. Эти «гении» были и есть во власти, в бизнесе и политике. Они безжалостно идут по головам и не знают упреков совести. Вы сами без труда сможете составить список таких людей, потому что в своем цинизме они не особенно скрывают свое истинное лицо.

Чувство – это измененное состояние сознания. Природа предоставила в распоряжение человека прекрасно оснащенную «химическую лабораторию», в которой есть все для химического производства сознания. Хорошо известен тот факт, что опытный химик может, смешав в определенных пропорциях довольно безобидные вещества, создать смертельный яд. Эмоции секса и ревности тоже являются смертельным ядом, который убивает в человеке все человеческое и превращает его в взбесившееся животное.

Присутствие в человеческом сознании даже небольшого количества отрицательных эмоций, вступив в «химическую реакцию» с другими чувствами, может создать яд, который разрушит в человеке чувство справедливости и честности. В особо тяжелых случаях этот яд может погубить человека.

Ступенями лестницы, ведущей к гениальности, являются романтизм, любовь и развитие сексуальных эмоций, контроль над ними и надлежащее их использование. Пройдя «химическую лабораторию» сознания, все эти чувства помогают человеку мыслить

в созидательном направлении и тем самым оберегают его от разрушительных эмоций. Сознание управляется привычкой. Привычка складывается из мыслей, которые доминируют в сознании. Мысли подвластны силе воли. При помощи силы воли человек может отсекают одни мысли (отрицательные) и культивировать другие (положительные). Положительный образ мышления – необходимое условие для любого достижения. Человек, нацеленный на созидание, обязательно добьется больших высот.

Контролировать сознание вовсе не трудно, и сила воли здесь требуется только для того, чтобы постоянно следить за своими мыслями. Сублимация, на самом деле, не что иное, как «перевод» мыслей из одной плоскости в другую. Если вами овладели депрессивные мысли или вы не можете найти выход своим сексуальным эмоциям, то справиться с таким состоянием довольно просто: вам нужно переключиться на что-либо конструктивное.

➡ Не существует иного пути к гениальности, кроме как добровольная, сознательная работа над собой!

Не стоит считать секс единственной движущей силой для какого-либо достижения. Человек, движимый сексуальным чувством, может достичь больших финансовых, деловых и личных высот. Но история заполнена свидетельствами, что обычно такие люди недолго пробыли «наверху», так как их истинное устремление (секс) разрушительно действовало на их способность к постоянному усилию, и они в конце концов теряли свое состояние. Сексуальный инстинкт не духовен по своей природе и должен быть обязательно облагорожен духовным чувством (любовью) – лишь тогда его энергия может быть направлена в созидательное русло. Этот фактор настолько важен, что заслуживает особого разъяснения. Тысячи мужчин и женщин были НЕСЧАСТНЫ, несмотря на свое богатство, именно потому, что не осознавали, что единственная животворящая сила в этом мире – любовь.

Любовь будит и развивает в душе человека художественное и эстетическое чувство. Она облагораживает душу и оставляет в ней глубокий след даже после того, как огонь любви погас. Воспоминания о периоде влюбленности не проходят до самой смерти. Они живут в душе и влияют на личность человека долгие годы после того, как само чувство ушло. Я сейчас не говорю вам ничего нового. Это знает каждый, кто испытал чувство ИСТИННОЙ ЛЮБВИ. Люди, которые не способны любить, к сожалению, безнадежны. Они подобны живым мертвецам. Им никогда не пережить творческого взлета, не сделать ни одного открытия. Даже простого воспоминания о минувшей любви достаточно, чтобы дух воспарил к высотам, с которых открываются горизонты новых свершений. Сила любви такова, что оставляет в душе яркий след, который не гаснет никогда. Очень часто бывает так, что из этих «следов» вырастает новое чувство, более сильное и пламенное. Поэтому вам просто необходимо время от времени возвращаться мысленным взором в прошлое и погружаться в воспоминания о своей любви. Это подействует на вас самым целебным образом, ведь это прекрасный способ отвлечься от повседневных забот, проблем и стрессов. Сознание под действием таких воспоминаний становится свободнее, шире и как бы приподнимается над существующей действительностью. С помощью воспоминаний о любви вы сможете не только отдохнуть от проблем, но и – кто знает? – быть может, вдохновитесь на новые идеи и увидите новые пути. Подобные медитации-воспоминания могут изменить всю вашу жизнь.

Если вам не хочется вспоминать свою прошлую любовь, потому что она не была взаимной, и вам кажется, что такие воспоминания могут лишь расстроить вас, то здесь я хочу сказать вам следующее. Тот, кто любил по-настоящему, никогда не бывает в проигрыше. Любовь – одухотворяющее чувство. Она окрыляет человека вне зависимости от того, была ли она взаимной или нет. Также вас может печалить, что любовь была и ушла, но утешайтесь тем, что это

чувство непостоянно и капризно. По природе своей оно настолько свободно, что приходит и уходит, когда захочет. Человек не властен над ним. Примите это и будьте благодарны судьбе за каждый день, наполненный любовью.

Есть очень распространенное заблуждение, что любовь приходит лишь однажды. Это не так. Любовь может приходить бесчисленное количество раз, и каждый раз она будет разная. Это вечно новое чувство, которое переживается по-разному. Впрочем, у каждого человека, как правило, бывает одно, самое сильное переживание, которое накладывает глубокий отпечаток на всю оставшуюся жизнь, и во всех своих последующих влюбленностях человек видит след той минувшей любви.

Даже чувство несчастной любви обогащает человека и возвышает его дух, кроме тех случаев, когда люди стремятся к эгоистичному обладанию другим человеком и обижаются на судьбу, если им не удастся добиться своего. Но это уже относится к области секса, а не любви. Если бы люди чувствовали разницу между сексуальным влечением и любовью, то они никогда не испытывали бы разочарований. Главное различие между этими двумя эмоциями заключается в том, что любовь имеет духовную природу, между тем как секс замешен на одной лишь физиологии. Духовное переживание всегда облагораживает личность человека, и по большому счету не так уж важно, была ваша любовь взаимной и счастливой либо же нет.

Вне всякого сомнения, любовь – самый важный опыт в человеческой жизни. Она и только она связывает человека с Высшей силой. А когда она связана с романтическим увлечением и сексуальным инстинктом, то человек способен на самые потрясающие свершения. Любовь, романтизм и сексуальность – три стороны вечного треугольника, из которого вырастает гениальность. Никакой другой природы у гениальности просто нет.

Любовь – очень многогранное чувство, имеющее бесчисленное количество оттенков и цветов. Любовь, которую испытывает мать к

детям или дети к родителям, весьма отличается от того, что испытывает человек, влюбленный в особу противоположного пола. Последнее смешано с эмоциями секса, между тем как родительская любовь – это любовь в чистом виде. Третий вид любви – любовь между друзьями, и она не похожа ни на родительское, ни на романтическое чувство.

Также любовью называют положительное чувство к неодушевленным предметам, вроде любви к искусству или любви к природе. Это тоже любовь, и она тоже облагораживает душу. Однако самое сильное из всех чувств – это чувство, смешанное из любви и секса. Браки, в которых не хватает либо одного, либо другого, редко бывают счастливыми и долговременными. Но если оба этих чувства присутствуют, то этот брак будет самым большим счастьем, которое только может испытать человек на земле. Когда же к этому примешивается еще и романтическое чувство, то все преграды между человеческим и Божественным миром стираются. Тогда человек достигает уровня гениальности и совершает Десятый шаг к Богатству.

⇒ Человек не может радоваться и печалиться одновременно, потому что его сознание не может быть в одно и то же время занято положительными и отрицательными мыслями.

Только вы можете решить, что будет владеть вами – радость или печаль.

Глава 11

Подсознание

Связующее звено ***Одиннадцатый шаг к Богатству***

ПОДСОЗНАНИЕ – это область человеческого сознания, в которой импульс каждой мысли, вспышка любого чувства фиксируются и сохраняются на годы. Все, что мы думаем или переживаем, тут же записывается в подсознание, классифицируется и «раскладывается по полочкам». Подсознание – это своего рода «картотека», где у каждой мысли или у каждого чувства есть своя «карточка». И в нужный момент эта «карточка» может быть вынута из картотеки и доставлена в сознание. Подсознание сохраняет и обрабатывает мысленные «файлы» вне зависимости от их природы. Его функция – обработка, хранение и развитие данных, а не оценка их. Поэтому вы можете ДОБРОВОЛЬНО посеять в вашем подсознании любую мысль, цель или план, которые могут перевести ваше ЖЕЛАНИЕ в его кредитно-денежный эквивалент. Подсознание приводит в действие только то, что доминирует в сознании. Мысли, подкрепленные ЖЕЛАНИЕМ и ВЕРОЙ, получают быстрое развитие в сфере подсознательного. Сейчас я предлагаю вам вернуться к главе 1 и перечитать шесть шагов к успеху. Как только вы начнете следовать им, то сразу поймете важность той роли, которую играет подсознание.

ПОДСОЗНАНИЕ РАБОТАЕТ КРУГЛОСУТОЧНО, ДНЕМ И НОЧЬЮ, ОНО БОДРСТВУЕТ ВСЕГДА! Неизвестным человеку образом оно присоединяется к Вселенскому Разуму – источнику высшего знания и черпает оттуда силы для реализации самых смелых человеческих планов. Оно всегда предлагает кратчайший путь к достижению цели и предоставляет для этого самые эффективные средства.

Подсознание закрыто от человека, все процессы, происходящие в нем, являются для нас тайной за семью печатями. Никто не может управлять подсознанием. Но любой человек может передать в подсознание любую мысль, любое желание, любой план достижения цели. Теперь вернитесь к главе 3 и перечитайте инструкции о том, как нужно работать с подсознанием. Есть огромное количество свидетельств о том, что подсознание может связываться непосредственно с Вселенским Разумом. Оно является посредником между нашим, видимым, миром и миром невидимым, духовным. Эта связь осуществляется втайне, и сам человек не может знать, когда, в какой момент подсознание получит от Высшей силы нужный импульс и его посетит озарение. Лишь с помощью подсознания наше желание может быть передано тому Высшему Источнику всех мирских благ. Если сознательное творческое усилие объединено с подсознательными устремлениями, то перед вами открываются поистине безграничные возможности, которые могут даже испугать, если вы нерешительны. Лично я в подобные моменты испытываю чувство своей незначительности и незащищенности, которое, вполне возможно, охватывает меня потому, что мы еще слишком мало знаем о работе подсознания. Сам факт того, что подсознание может связываться с Богом, не может не утрачивать своей колоссальностью и непостижимостью.

Если вы примете это и поймете, какими широкими возможностями обладает подсознание, то для вас не составит никакого труда преобразовать свое ЖЕЛАНИЕ в его кредитно-денежный эквивалент. Вам станет ясен глубокий смысл шести шагов, описанных в главе 1, и вы поймете, почему так важно ЧЕТКО ОПРЕДЕЛЯТЬ СВОИ ЖЕЛАНИЯ И ЗАПИСЫВАТЬ ИХ НА БУМАГЕ. Вы также осознаете важность ПОСТОЯНСТВА в выполнении этих инструкций.

Принципы, лежащие в основе тринадцати шагов к богатству, являются не чем иным, как стимулами, с помощью которых вы обретаете способность влиять на подсознание и достигать своих целей. Только не оставляйте попыток, не сдавайтесь после первой

неудачи! Помните, что подсознание отвечает только на постоянные запросы и оно очень чувствительно к ВЕРЕ. Поэтому еще раз обратитесь к главе 2 и еще раз постарайтесь осознать, как важно верить в то, что делаешь. Будьте терпеливы, постоянны и настойчивы.

Вера и самовнушение – вот два принципа, которые играют ключевую роль в работе с подсознанием. Поэтому в этой главе будут повторены многие инструкции, которые встречались вам в главах «Вера» и «Самовнушение». Помните, что ваше подсознание работает вне зависимости от ваших усилий. Оно обрабатывает информацию, которая идет из сознания. Вы не можете остановить или замедлить работу подсознания, но вы можете давать ту информацию, которая заставит его работать на достижение ваших целей. Осознавать это очень важно, потому что тогда вы сможете понять, почему до сих пор живете в бедности. Мысли о нищете, страх неудачи – все это пища для подсознания, это стимулы, которые заставляют его работать на то, чтобы вы никогда не достигли успеха. Если вы справитесь с этими мыслями и начнете думать о богатстве, удаче и счастье, то ваше подсознание создаст все условия для счастливой и обеспеченной жизни.

Подсознание – великий трудоголик. Оно не останавливается ни на минуту. Если вы не дадите ему положительный «материал» для работы, оно будет работать с тем «материалом», который владеет вашим сознанием. Не пренебрегайте подсознанием. Из предыдущих глав вам уже известно, что оно воспринимает любые импульсы, как негативные, так и позитивные. Достаточно вспомнить о том, что каждый человек живет в непрерывном потоке мыслей, как своих, так и чужих, чтобы понять, отчего человеческая жизнь такая противоречивая и сложная. Подсознание глотает «мешанину» из положительных и отрицательных мыслей и в соответствии с этим выстраивает вашу жизнь. Ваша первоочередная задача заключается в том, чтобы «отключить» поток отрицательных импульсов и оставить только положительные мысли и эмоции. К этим мыслям и эмоциям

вы должны прибавить импульсы своего ЖЕЛАНИЯ. И когда удастся добиться этого, у вас в руках окажется ключ от потайной дверцы, которая ведет в ваше подсознание. Вы сможете отпирать эту дверцу по своему желанию и пропускать в подсознание только те мысли, которые выстроят вашу жизнь в соответствии с желаниями и устремлениями.

Все, и дурное, и хорошее, что когда-либо было создано человеком, НАЧАЛОСЬ с импульса мысли. Никто не сможет создать или сделать что-то, что не родилось бы сначала в его уме. Каждая ВЕЩЬ сначала была МЫСЛЬЮ. При помощи воображения мысль воплощается в план. Воображение – вот тот инструмент, который помогает выстраивать планы, или шаги, ведущие к успеху.

Любая мысль, прежде чем превратиться в свой физический эквивалент, должна быть смешана с верой и пройти «химическую лабораторию» воображения. Воображение подобно транспортировочной капсуле, в которой мысль доставляется в подсознание. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что, хотя человек и не может напрямую влиять на работу подсознания, он может сознательно давать ему тот материал для работы, перерабатывая который подсознание само по себе будет воплощать в жизнь все принципы успеха, содержащиеся в этой книге.

Вот лишь одно свидетельство о власти подсознания, сделанное Эллой Уиллер Уилкоккс:

Вы никогда не знаете наперед, как воплотится ваша мысль.

Вы сами решаете, что посеять – ненависть или любовь.

Мысль летит быстрее, чем почтовый голубь,

И передает ваше намерение Высшей силе.

Закон Вселенной один для всех:

Мысль – источник вещей и событий.

То, о чем вы думаете, рано или поздно

Вернется к вам, хотите вы этого или нет.

Миссис Уилкокс открыла для себя истину, что мысли, доминирующие в сознании, притягивают вещи и события. Мы уже говорили о том, что мысль материальна, и это действительно так. Любая осязаемая вещь начинается с импульса мысли. Подсознание воспринимает все наши мысли, но дает развитие только тем импульсам, которые смешаны с чувством или верой. Сухое рассуждение не будет плодотворным. Есть много подтверждений тому, что ТОЛЬКО мысль, подкрепленная чувством, может воздействовать на подсознание. Хорошо известен тот факт, что чувства движут людскими поступками. Если верно то, что подсознание с большей готовностью откликается на мысленные импульсы, «сдобренные» эмоциями, то для нас крайне важно познакомиться с тем, что такое «эмоции», или чувства.

Главных эмоций всего четырнадцать: семь – положительные, а семь – отрицательные. Любая мысль, смешанная с позитивной или негативной эмоцией, автоматически попадает в подсознание и начинает там развиваться. При помощи самовнушения человек может отделить эмоции от мыслей, и наоборот – возбудить чувство, которое будет питать его мысль. Инструкции для достижения этого даны в главе 3 «Самовнушение».

Эти эмоциональные мысли, или мысленные эмоции, можно сравнить с закваской, которую кладут в тесто, потому что они составляют ядро ДЕЙСТВИЯ, преобразующего пассивный импульс в активный процесс. Таким образом, вы можете понять, почему мысленные импульсы, подкрепленные живым чувством, действуют более эффективно, чем холодный и трезвый расчет.

Вам нужно тщательно работать над собой для того, чтобы научиться управлять «фабрикой» вашего подсознания. Вы и только вы можете передать «заказ» вашего ЖЕЛАНИЯ на эту «фабрику», чтобы там оно было переработано в свой кредитно-денежный

эквивалент. Вы должны уметь договариваться с «руководством», «инженерами» и «рабочими» этой «фабрики». Вы должны говорить с подсознанием на его языке, иначе оно просто не будет работать.

Подсознание лучше всего понимает язык чувств, или эмоций. Для того чтобы овладеть этим языком, следует хорошо разбираться в том, какие вообще существуют эмоции. Как я уже говорил, основных эмоций четырнадцать: семь положительных и семь отрицательных. Я опишу их прямо сейчас, для того чтобы вы могли научиться избегать отрицательных эмоций и как можно чаще испытывать положительные.

Семь главных положительных эмоций

Эмоция ЖЕЛАНИЯ

Эмоция ВЕРЫ

Эмоция ЛЮБВИ

Эмоция СЕКСУАЛЬНОГО ВЛЕЧЕНИЯ

Эмоция ЭНТУЗИАЗМА

Эмоция РОМАНТИЗМА

Эмоция НАДЕЖДЫ

Существуют и другие положительные эмоции, но именно эти семь сильнее всего воздействуют на подсознание. Чем больше вы разовьете в себе способность испытывать их (а развивать – значит ЧУВСТВОВАТЬ это как можно чаще), тем больший диапазон положительных эмоций вообще будет доступен вам. Положительные эмоции – это ваша «команда», ваши незаменимые помощники, и чем больше, разнообразнее и сильнее они будут, тем короче будет ваш путь к успеху. Вспомните о том, что задача этой книги заключается в том, чтобы помочь вам развить в себе «сознание денег», а сделать это будет невозможно, если ваши мысли будут поглощены только отрицательными эмоциями.

Что же это за отрицательные эмоции, которых нужно избегать? Вот они:

Семь главных отрицательных эмоций (чего следует избегать)

Эмоция СТРАХА

Эмоция РЕВНОСТИ

Эмоция НЕНАВИСТИ

Эмоция МЕСТИ

Эмоция ЖАДНОСТИ

Эмоция СУЕВЕРИЯ

Эмоция ГНЕВА

ЧЕЛОВЕК НЕ МОЖЕТ РАДОВАТЬСЯ И ПЕЧАЛИТЬСЯ ОДНОВРЕМЕННО, ПОТОМУ ЧТО ЕГО СОЗНАНИЕ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ В ОДНО И ТО ЖЕ ВРЕМЯ ЗАНЯТО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМИ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫМИ МЫСЛЯМИ. ТОЛЬКО ВЫ МОЖЕТЕ РЕШИТЬ, ЧТО БУДЕТ ВЛАДЕТЬ ВАМИ – РАДОСТЬ ИЛИ ПЕЧАЛЬ.

Помните, что вы и только вы ответственны за то, какие эмоции будут владеть вашим состоянием. Приучиться мыслить в положительном ключе вам поможет ЗАКОН ПРИВЫЧКИ. Выработайте у себя привычку думать о хорошем и чувствовать только хорошее! Кажется, что это очень трудно, но на самом деле это доступно каждому. Постоянное сознательное усилие приведет к тому, что ваше сознание будет занято только положительными мыслями и никакой негатив уже не сможет войти в него. Только лишь выполняя эту инструкцию, вы будете полностью контролировать ваше подсознание. Присутствие одной-единственной эмоционально окрашенной отрицательной мысли в вашем сознании способно разрушить всю ту созидательную работу, которая ведется в подсознании. Поэтому вам нужно тщательно следить за своими мыслями и чувствами.

Если вы проницательны, то, возможно, заметили, что люди обращаются к молитвам ЛИШЬ ПОСЛЕ ТОГО, КАК ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ОКАЗАЛИСЬ БЕСПОЛЕЗНЫ. И часто именно молитва дает то, чего так страстно желает человек, потому что в молитве

заключается НАДЕЖДА – одна из главных положительных эмоций. Подкрепленная эмоцией НАДЕЖДЫ, наша мысль передается в подсознание, откуда поступает к Высшей силе, и мы получаем просимое. Молитва без эмоций надежды, веры и любви бесплодна. Если у вас есть опыт молитвы, то вспомните свое состояние в момент молитвы, которая действительно была удовлетворена. Вспомните, и ваш собственный опыт скажет вам больше, чем любая теория. Молитва, смешанная со страхом или сомнением, никогда не будет услышана.

Быть может, наступит время, когда во всех школах и образовательных учреждениях станут преподавать «науку молитвы». Когда это время наступит (а оно обязательно наступит, как только человечество будет готово к нему), страх, сомнение, ненависть и другие отрицательные эмоции исчезнут, потому что каждый человек будет осознавать созидательную силу положительных чувств. Невежество, суеверия и ложные учения исчезнут сами собой, и люди наконец-то станут теми, к чему они призваны, они станут истинными сыновьями Божьими. В истории цивилизации есть немало людей, которые уже достигли этого состояния, мы называем их святыми.

Если вы считаете, что все вышесказанное звучит неправдоподобно и принадлежит к области пророчеств, которые невозможно проверить, то я предлагаю вам взглянуть на недавнее прошлое человечества. Еще двести лет назад люди полагали, что молния, сверкающая в небесах, является свидетельством гнева Божьего, и это внушало им ужас и трепет.

Теперь благодаря силе ВЕРЫ мы смогли поставить природу молнии на службу человечеству. Электричество позволило промышленности пойти вперед семимильными шагами. Менее чем сто лет назад люди полагали, что пространство между планетами заполнено холодной, черной, мертвой пустотой. Теперь мы знаем, что это пространство заполнено бессчетными импульсами космических энергий, из которых самая мощная – энергия МЫСЛИ. Есть научные подтверждения, что эта энергия проникает в каждый

атом нашего существа и влияет на сознание человека таинственным образом, природа которого нам до сих пор неясна. Но даже тех знаний, которые у нас есть сейчас, достаточно для того, чтобы предположить: энергия, пронизывающая Вселенную, соединяет каждый человеческий мозг с Вселенским Разумом. На самом деле между сознанием человека и Высшей силой нет никаких границ. Установить связь с Высшей силой можно, если иметь терпение, веру, постоянство, понимание и ИСКРЕННЕЕ ЖЕЛАНИЕ общаться.

Именно искренность является «пропуском» в мир Высшей силы. Помните, что Бога невозможно подкупить. Вселенский разум не занимается бизнесом. Или вы искренни, и тогда можете общаться, или вы не общаетесь вовсе. Вы можете накопить массу эзотерической литературы и прочитать миллион молитв, но они не принесут вам никакой пользы, если вы не будете искренни. Ваша молитва, как и любая просьба, должна быть подкреплена положительной эмоцией, одной или несколькими, – только тогда она сможет проникнуть в подсознание, а оттуда вознестись к Вселенскому Разуму. Сам метод общения с Высшей силой напоминает принцип работы радио. Вы знаете, что радиоволны не могут быть услышаны никак иначе, кроме как на той частоте, на которой их может «принять» человеческое ухо. Радио обрабатывает, зашифровывает, передает и расшифровывает звук – и только таким образом он может передаваться на тысячи километров. Только пережив несколько трансформаций, звук может быть доставлен из одного места в другое. Точно так же действует и подсознание. Оно обрабатывает, зашифровывает и передает вашу просьбу Вселенскому Разуму и пересылает вам ответ в форме определенного плана или идеи, которые могут способствовать удовлетворению ваших желаний. Если вы поймете этот принцип, то вам станет ясно, почему бездумное повторение молитв не может быть услышано. Ваша молитва должна быть подкреплена искренним чувством, и тогда ваше подсознание перекодирует умственную вибрацию в духовную. ВЕРА – единственная эмоция, которая может придать

вашим мыслям духовную природу. ВЕРА И СТРАХ НЕСОВМЕСТИМЫ.
ГДЕ ВЛАСТВУЕТ ОДИН, ТАМ ДРУГОМУ НЕ МЕСТО.

Глава 12

Мозг

Совершенная станция для излучения и принятия мыслей *Двенадцатый шаг к Богатству*

Более 20 лет назад, когда я работал в команде с доктором Александром Грэмом Беллом и доктором Элмером Р. Гейтсом, я мог убедиться лично, что каждый человеческий мозг является станцией для излучения и приема мысленных импульсов. При правильных обстоятельствах и в режиме, который может быть уподоблен принципу работы радио, мозг способен принимать импульсы чужих мыслей. Чтобы понять этот принцип, вернитесь к главе 5 и еще раз перечитайте описание работы творческого воображения. Творческое воображение и есть способность мозга принимать мысли, которые рождаются вне сознания человека. Творческое воображение – это своего рода коммутатор, который соединяет сознание, или рассудок, с четырьмя источниками знания: Вселенским Разумом, собственным подсознанием, сознанием другого человека (находящегося в состоянии возбуждения) и подсознанием другого человека. Творческое воображение – механизм, благодаря которому человека посещают гениальные озарения и посредством которого двое (или больше) людей, сосредоточенных на одной задаче, не сговариваясь, выражают одни и те же мысли и производят одни и те же действия.

Когда сознание возбуждено до такой степени, что в нем включается творческое воображение, оно становится более восприимчивым к мыслительным импульсам, исходящим из посторонних источников. Этот процесс может быть спровоцирован переживанием сильных эмоций – отрицательных или положительных. Мысль физически проявляется как электрический импульс в клетках человеческого мозга. Когда мозг работает в

высокой степени интенсивности, эти импульсы могут быть переданы из одного мозга в другой. Наука все еще не может объяснить, как это происходит. Но известно одно: мысль, усиленная одной из главных эмоций, – единственный тип мысли, которая способна проникать из одного мозга в другой.

Эмоция сексуального влечения стоит во главе списка человеческих эмоций и во главе списка стимулов. Мозг, который занят мыслями о сексуальном контакте, работает в режиме высокой интенсивности. Если сознание в этот момент «переключается» на другие темы, то «движущая сила» сексуальности начинает работать в данном направлении. Это и есть сублимация. В результате такой трансформации сексуальной энергии мозг становится способен к восприятию идей извне – иными словами, начинает работать творческое воображение. Только не нужно думать, что работа творческого воображения заключается в том, чтобы «улавливать» чужие мысли. Когда мозг настолько возбужден, он не только притягивает идеи, витающие в пространстве, но в первую очередь рождает свои собственные оригинальные догадки, которые, быть может, до этого долгое время «созревали» в подсознании. Таким образом, принцип мозгового «радиовещания» осуществляется тогда, когда вы смешиваете чувство или эмоцию с мыслью и она передается в подсознание, где обрабатывается и превращается в некий план действий.

Подсознание – это «радиопередатчик» мозга, посредством которого мысленные импульсы передаются в пространство. Творческое воображение – «радиоприемник», принимающий импульсы извне. Вместе они являют собой совершенную «радиостанцию», которая не знает сбоев, однако для того, чтобы она заработала, мозг нужно возбудить до нужной степени интенсивности. В этом вопросе огромную роль играет самовнушение. Используя инструкции, которые были даны вам в главе 3 («Самовнушение»), вы сможете настроить вашу мозговую «радиостанцию» на нужную «волну». Это первый шаг к

превращению ЖЕЛАНИЯ в его кредитно-денежный эквивалент. Управление вашей «мозговой радиостанцией» – процедура сравнительно простая. В ней участвуют три фактора: ПОДСОЗНАНИЕ, ТВОРЧЕСКОЕ ВООБРАЖЕНИЕ и САМОВНУШЕНИЕ. Третье заставляет работать первые два, но ни один из этих факторов не будет работать без ЖЕЛАНИЯ. Именно с ЖЕЛАНИЯ начинается работа «мозговой радиостанции».

Миром правят незримые силы

Мы подошли к границе познания. Человек на протяжении своей многовековой истории был целиком и полностью зависим от своих физических ощущений и считал, что познание мира возможно только в пределах того, что мы видим и осязаем. Познание мира означало его измерение. Все, что нельзя было измерить, взвесить, увидеть, к чему прикоснуться, считалось либо несуществующим, либо непознаваемым. Теперь, когда мы уже измерили и взвесили все физические элементы мира (от далеких звезд до мельчайших частиц), мы подошли к границе, за которой начинается мир невидимых сил.

Мы входим в самую изумительную пору, когда человечество наконец-то сможет кое-что узнать о силах незримых – тех, что реально правят миром. Я очень надеюсь, что скоро мир поймет: наше неосязаемое «я», или наша душа, – более мощная и долгоживущая субстанция, чем то физическое «я», которое мы каждый день видим в зеркале.

Есть люди, способные ощущать то, что нельзя уловить с помощью известных нам пяти чувств. Они свидетельствуют о том, что во Вселенной существуют невидимые силы, которые и управляют всеми процессами, происходящими в физическом мире. Мы все знаем, откуда происходят океанские волны. Но как они управляются? Даже теперь, при современном, высочайшем развитии науки и техники, человечество не может управлять цунами или наводнениями. Мы знаем о законе всемирного тяготения, но обычное человеческое

сознание не в состоянии проникнуть в суть того, как наша небольшая планета с огромной скоростью летит сквозь пространство и время и вместе с ней летим и мы. Нам ясна природа молнии, но мы полностью подвластны неосязаемой силе, которая приносит грозу, дождь и град. Мы понимаем, откуда происходят землетрясения, но мы не в силах остановить даже самое маленькое колебание земли.

Дойдя до границ познания физического мира, мы вынуждены расписаться в своем невежестве, ибо не понимаем главного – суть всех этих процессов. Мы можем только оценить (но не понять) невидимую силу, которой напитана земля, – силу, которая дает нам хлеб, воду, одежду, здоровье и материальное процветание.

Драматическая история мозга

Человечество со всей его культурой и образованием до сих пор ничего (или почти ничего) не узнало о мощнейшей из всех существующих сил – о силе мысли. Нам сравнительно хорошо известны принципы функционирования мозга (на физическом уровне), но мы ничтожно мало знаем о том, как невидимая материя – мысль – воплощается в материальные вещи. Наступает эра, когда человечество должно наконец-то снять покров тайны с этого важнейшего из всех жизненных процессов. Ученые, изучающие работу мозга, несмотря на все их потрясающие открытия, все еще находятся в «младшей группе детского сада». Чтобы представить себе, какая огромная работа им еще предстоит, достаточно узнать о том, что «центральный распределительный щит» человеческого мозга содержит число соединительных линий, равное цифре 1 с пятнадцатью миллионами нолей!

«Цифра ошеломляюще громадна, – сказал доктор К. Джадсон Эррик из Чикагского университета. – Астрономические цифры, измеряющие пространство в сотнях миллионов световых лет, ничто по сравнению с этим. В коре головного мозга человека содержится от 10 до 14 миллиардов нервных клеток, распределенных на группы. Это распределение отнюдь не случайно, каждая группа

расположена на своем месте. Последние разработки в области электрофизиологии позволили зафиксировать движение токов между клетками с помощью микроэлектродов и определить разность потенциалов до одной миллионной вольта».

Просто невозможно себе вообразить, что такая сложнейшая и точно выстроенная система существует только для того, чтобы обслуживать физические потребности тела. Намного более правдоподобной кажется та мысль, что система, которая позволяет миллиардам мозговых клеток связываться друг с другом, обеспечивает также средства связи с другими, неосознаваемыми силами.

Непосредственно перед тем, как отправить рукопись этой книги к издателю, я прочитал в «Нью-Йорк таймс» статью, посвященную как раз этой теме. Из нее я узнал, что существует по крайней мере один крупный мировой университет, который занимается исследованием феномена мозга. То, о чем говорится в этой статье, во многом совпадает с тем, что я пишу в данной книге. Я считаю нужным привести здесь краткий вариант этой статьи, анализирующей работу доктора Райна и его коллег из Дьюкского университета.

Что такое телепатия и каковы ее принципы?

Месяц назад мы рассказывали на страницах «Нью-Йорк таймс» о некоторых из замечательных открытий, сделанных профессором Райном и его коллегами из университета Дьюка. Эти открытия явились результатом более чем ста тысяч экспериментов, цель которых заключалась в том, чтобы доказать или опровергнуть существование таких явлений, как телепатия и ясновидение. Итоги этих исследований были опубликованы в двух статьях в «Харперс мэгэзин». В одной из этих статей, написанной Э. Н. Райном, была предпринята попытка подытожить данные и сделать некоторые выводы относительно истинной природы этих «непознаваемых чувствами» способов восприятия.

Благодаря экспериментам Райна некоторые ученые считают вполне вероятным фактическое существование телепатии и ясновидения. Перед реципиентами была поставлена задача: угадать, какие символы начертаны на карточках, содержащихся в специальном боксе. Никакого физического доступа к этим карточкам у испытуемых не было. В результате нескольких опытов была выявлена немногочисленная группа людей, которые угадывали, что изображено на карточках, так часто, что вероятность «везения» или «случайности» могла быть сведена к нулю. Но как им это удалось? Способность «видеть на расстоянии» не является функцией ни одного из известных человеческих чувств. Быть может существует особый орган восприятия, о котором ученые пока не знают? Что интересно: ясновидение «работает» на расстоянии нескольких сотен миль так же хорошо, как и в том случае, если испытуемые и объект испытаний находятся в одной комнате. По мнению мистера Райна, природа этих явлений не может лежать в одной области с какой-либо физической теорией, включая теорию радиации. Ни одна из известных форм излучаемых энергий не может «переносить» мысли на расстояние. А телепатия и ясновидение могут. Но они должны иметь связь с физическим миром, потому что тоже являются функциями мозга. Вопреки широко распространенному мнению, эти способности никак не зависят от состояний сна или бодрствования. Однако когда мозг возбужден и работает в высокой степени интенсивности, эти сверхъестественные способности активизируются. Опыты Райна показали, что воздействие наркотика или другого химического стимулятора снижает воспринимаемость мозга. Напротив, сознательное усилие может улучшить результат. Другой вывод, который сделал мистер Райн, заключался в том, что телепатия и ясновидение – это явления одного порядка. Та же самая сила, которая «видит», что изображено на карточке, может «читать» мысль, возникшую в чужом сознании. Тому есть несколько подтверждений. Пожалуй, самое убедительное из них то, что человек, обладающий одним из этих талантов, непременно обладает

и другим, причем в равной степени интенсивности. Никакие расстояния или препятствия не могут повлиять на этот дар. На основании этих данных Райн предположил, что другие непознаваемые чувствами состояния: пророчество, предвидение, предчувствие и т. д. – могут быть частью той же силы. Читатель может соглашаться или не соглашаться с этими выводами, но результаты экспериментов Райна выглядят более чем убедительно.

Выводы, которые сделал доктор Райн, свидетельства о том, что он назвал «экстрасенсорными способами восприятия», совпадают с открытиями, сделанными мной и некоторыми из моих коллег. Мы нашли, что существуют определенные условия (которые можно было бы назвать «идеальными»), при которых сознание начинает работать в таком режиме, что в нем открывается шестое чувство. Эти условия были определены мной в сотрудничестве с двумя моими коллегами. Мы поставили несколько экспериментов и обнаружили, что есть методы, помогающие стимулировать сознание таким образом, чтобы наши умы как бы слились воедино и масса «умственной энергии» увеличилась. (Похожий принцип «помощь тайных советников» описывается в следующей главе.) Процедура довольно проста. Мы садились в зале переговоров, определяли главные тезисы проблемы, стоящей перед нами, затем начинали это обсуждать. Каждый просто говорил то, что приходило ему в голову по этому вопросу. Мы заметили, что через какое-то время начало происходить странное: каждый из нас выражал мысли, которые зарождались не в его сознании, а где-то извне.

Если вы вспомните, о чем говорилось в главе 9 («Мозговой центр»), то сразу поймете, что вышеописанная процедура есть не что иное, как практическое воплощение изложенных там принципов. Это метод стимуляции сознания посредством одновременного обсуждения несколькими людьми одного и того же вопроса. Читатель, который сумеет воспользоваться этим методом, получит во владение формулу успеха, или формулу Карнеги. Если же вы не до конца поняли, как это работает, то поставьте на этой странице

галочку и после прочтения книги еще раз вернитесь сюда.

Каждый человек становится тем, кем он становится, только благодаря своим мыслям и желаниям.

Глава 13

Шестое чувство

Врата храма мудрости *Тринадцатый шаг к Богатству*

ТРИНАДЦАТЫЙ, заключительный, шаг к Богатству известен как ШЕСТОЕ ЧУВСТВО, посредством которого Вселенский Разум может напрямую обращаться к человеку без дополнительных усилий или просьб с его стороны.

Этот шаг недаром стоит в самом конце. Этот принцип является вершиной философии «Думай и богатей!». Подняться на эту вершину можно ТОЛЬКО тогда, когда вы усвоите и примените на практике предыдущие 12 принципов.

ШЕСТОЕ ЧУВСТВО – та часть подсознания, которую мы называем творческим воображением. Это и есть тот самый «приемник», вернее канал, через который в сознание входят идеи, планы, догадки, озарения. Это то, что называется вдохновением или восхищением.

Шестое чувство бросает вызов логике. Оно не поддается описанию и не может быть объяснено человеку, который не справился с другими принципами данной философии – философии успеха. Поймите меня правильно: это не может быть описано не потому, что я не хочу делиться, а потому что невозможно передать этот опыт человеку, который сам не имел подобного опыта. Шестое чувство просто не с чем сравнить. Понять шестое чувство можно только посредством сосредоточения, или медитации. Я полагаю, что шестое чувство и есть канал связи между человеческим сознанием (всегда ограниченным) и безграничным Вселенским Разумом. По этой самой причине шестое чувство не просто эмоция или размышление. Оно имеет двойственную природу: умственную и

духовную. Это коммутатор, связывающий человеческий разум с Духом, пронизывающим Вселенную.

Когда вы овладеете и примените все принципы успеха, содержащиеся в этой книге, вы сможете принять как истину утверждение, которое сейчас, быть может, покажется невероятным. А именно: при помощи шестого чувства вы сможете избежать любой опасности, ибо будете предвидеть ее; и воспользуетесь любой возможностью, ибо будете понимать, что она вам сулит. Шестое чувство – это ваш ангел-хранитель, это ваш проводник, который откроет вам врата храма мудрости.

Так ли это на самом деле, вы не узнаете никогда, если не будете следовать инструкциям, изложенным на страницах этой книги.

Я не сторонник теории «чудес» по той простой причине, что довольно хорошо понимаю законы природы. Я знаю, что природа никогда не отступает от установленных ею законов. Некоторые из них настолько грандиозны и непостижимы, что человечество называет их чудесами. Шестое чувство напоминает чудо – и это знает каждый, кто когда-либо испытывал его. Это один из тех законов природы, которые просто нельзя объяснить – по крайней мере, на данном уровне развития науки.

Но одно я знаю точно: есть некая сила, или Первопричина, или Дух, которая пронизывает каждый атом вещества и охватывает каждую единицу энергии. Эта сила течет и сквозь человеческий разум, и именно эта сила преобразовывает желуди в дубы, движет водопадами, чередует день и ночь, зиму и лето и поддерживает этот мир в его вечном круговращении. Эта сила может – посредством принципов философии «Думай и богатей!» – преобразовать МЫСЛЬ, ЖЕЛАНИЕ в бетон, землю, дерево, золото. Я знаю это, потому что применил все эти принципы и ПОЛУЧИЛ то, что хотел.

Шаг за шагом я вел вас к этому последнему и главному принципу. Если вы уже справились со всеми предшествующими шагами, то примете его без сомнений и скептицизма. Если же нет – скорее приступайте к выполнению инструкций, содержащихся в

предыдущих главах! Не оставляйте это в области теории, потому что так вы никогда не сможете проверить истинность философии успеха и моя книга останется для вас не более чем беллетристикой.

Когда я был в том возрасте, в котором молодые люди творят себе кумиров, то стремился подражать тем, кто был для меня идолом. Я обнаружил тогда интересную закономерность: ВЕРА в моих героев делала меня действительно похожим на них. Годы шли, и мои кумиры сменялись, но я не изменил своей привычке воплощаться в тех, кому мне хотелось подражать. Я не считаю это ребячеством, потому что убежден: подражая великому, мы и сами достигаем величия. Прежде чем опубликовать хоть одну печатную строку или попытаться произнести хоть слово публично, я установил себе правило: изменить свой характер при помощи подражания людям, жизнь которых была для меня примером. Этих людей всего девять, и я до сих пор считаю их своими героями. Вот их имена: Ральф Уолдо Эмерсон, Томас Пэйн, Томас Алва Эдисон, Чарльз Дарвин, Авраам Линкольн, Лютер Бербанк, Генри Форд, Наполеон Бонапарт и Эндрю Карнеги.

Долгие годы каждую ночь я держал воображаемый совет с этими девятью выдающимися людьми. Я назвал их своими «тайными советниками». Вот как это происходило. Перед тем как заснуть, я закрывал глаза и представлял себя сидящим за круглым столом в компании всех этих замечательных мужей. Я не просто присутствовал, я руководил собранием в качестве председателя. Не спешите поднимать брови: меня оправдывает то, что я преследовал ОПРЕДЕЛЕННУЮ ЦЕЛЬ, когда позволял своему воображению разгуляться. Эта цель состояла в том, чтобы, взяв все лучшее от своих «тайных советников», я мог выработать свой собственный характер. Позвольте мне сообщить вам еще кое-что. Я родился в бедности, в среде невежественной и суеверной, и очень рано понял, что между мной и успехом стоят высокие преграды, которые мне нужно преодолеть во что бы то ни стало. Я должен был стать таким человеком, который не боится преград. Я должен был «сделать сам

себя». Для этого я и использовал метод, который только что описал.

Как закалить характер при помощи самовнушения

Когда я был студентом кафедры психологии, то уже знал, что КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК СТАНОВИТСЯ ТЕМ, КЕМ ОН СТАНОВИТСЯ, ТОЛЬКО БЛАГОДАРЯ СВОИМ МЫСЛЯМ И ЖЕЛАНИЯМ. Я знал, что жгучее, настойчивое желание может заставить подсознание работать над тем, чтобы найти кратчайший путь к его осуществлению. Я знал, что самый мощный фактор в реализации желания – самовнушение. Но и также знал, что при помощи самовнушения можно изменить и закалить характер. Более того, я и теперь считаю, что это единственный способ выработать желаемые качества характера.

Все эти знания были тем фундаментом, на котором я собирался строить собственную личность. На своих воображаемых встречах с моими «тайными советниками» я обращался к ним с просьбой поделиться своими мыслями на ту или иную тему. Например я говорил так: «Мистер Эмерсон, я бы хотел воспринять ваше понимание природы, которое сделало вашу жизнь столь выдающейся. Прошу рассказать мне о том, какие качества характера помогли вам сделать столь замечательные открытия и применить их в своей жизни. Прошу вас: обращайтесь непосредственно к моему подсознанию, ибо только оно способно понять то, что не в силах познать ограниченному разуму». Затем я говорил Бербанку: «Мистер Бербанк, я прошу вас передать мне ваше знание, которое позволило вам так согласовать и направить силы природы, что кактус потерял свои шипы и стал пищей. Откройте мне доступ к знанию, которое позволило вам вырастить две былинки там, где росла лишь одна, а также “позолотить лилию”, усилив ее природную окраску». «Дорогой Наполеон, я желаю воспринять от вас изумительную способность вдохновлять тысячи человек на решительные и трудные действия. Также я желаю, чтобы вы передали мне часть той ВЕРЫ, которая позволила вам превратить поражение в победу и преодолеть многие препятствия. Король Борьбы, император Случая, человек Судьбы, я

приветствую вас!» «Мистер Пэйн, я прошу вас поделиться со мной свободой мысли, храбростью души и ясностью рассудка, чтобы научиться рассуждать так же несокрушимо, как это делали вы!» «Мистер Дарвин, я хочу научиться от вас тому невероятному терпению, которое позволило вам установить причинно-следственную связь. Так же как и вы, в поисках истины я хочу быть свободным от предубеждений и суеверий». «Мистер Линкольн, я желаю построить свой собственный характер из кирпичиков духа правосудия, терпения, чувства юмора, человеческой проницательности и терпимости, которые составляли вашу неповторимую личность». «Мистер Карнеги, я уже обязан вам всем, прежде всего выбором работы, которая стала для меня смыслом жизни, принесла мне большое счастье и спокойствие духа. Я желаю обладать полным пониманием принципов организованного усилия, которые вы использовали столь эффективно в создании своей индустриальной империи». «Мистер Форд, вы были одним из самых влиятельных людей в моей жизни. Благодаря вам у меня появились средства для реализации моей работы. Я желаю воспринять от вас дух настойчивости, определенности, уравновешенности и уверенности в себе. Я верю, что все эти качества помогут мне справиться с бедностью, организовать и направить свои усилия для помощи другим людям». «Мистер Эдисон, вы сидите ближе всего ко мне. Я сел рядом с вами, потому что именно вы дали мне беспрецедентный пример веры – той веры, которая не сдается после десятков тысяч неудач. Я хочу впитать в себя эту изумительную ВЕРУ, которая дала вам силы вырвать победу у поражения».

Только не думайте, что я каждый вечер держал одни и те же речи. Мои обращения к членам моего «тайного совета» менялись в зависимости от того, какие черты характера в данный момент были для меня наиболее актуальны. Я не просто «беседовал» со всеми этими людьми. Я изучил каждый факт их биографии, прочитал все их работы, погрузился в их личности настолько, что через несколько

месяцев эти ночные разговоры стали для меня почти очевидной реальностью. Более того, каждый из этих девяти великих мужей имел свою собственную индивидуальность. Например Линкольн приходил всегда позже всех и находился в каком-то торжественном настроении. Он почти никогда не садился за стол, а ходил кругами по комнате, погружившись в свои мысли. Лишь время от времени он останавливался около меня и ободряюще клал свою руку на мое плечо. И никогда не улыбался: заботы о нации заставили его позабыть об улыбках. Другие вели себя совсем иначе. Бербанк и Пэйн часто отвечали друг другу остротами, которые повергали остальных в шок. Однажды ночью Пэйн предложил мне, чтобы я подготовил речь на тему «Век разума» и прочитал ее с кафедры проповедника в той церкви, куда я хожу. Всем остальным шутка понравилась настолько, что они смеялись безостановочно в течение нескольких минут. Не смеялся лишь Наполеон: стоило ему услышать о церкви, как он громко застонал и закатил глаза. Его можно понять: ведь в его бытность церковь была заложницей государства и средством для контроля над массами.

Я помню, однажды Бербанк сильно опоздал. Когда же он наконец появился, то был взволнован настолько, что даже не мог говорить. Когда ему удалось справиться с собой, он сообщил нам, что опоздал из-за того, что ставил эксперимент, в результате которого надеялся добиться, чтобы яблоки могли расти на любом дереве. Пэйн отпустил шпильку по поводу того, что именно яблоко стало причиной раздора между мужчиной и женщиной. Дарвину это понравилось, он хихикнул и посоветовал Пэйну не допускать к яблоням змеенышей, так как они имеют привычку вырастать в огромных змей. Эмерсон, наблюдавший за ними, коротко бросил: «Нет яблок – нет змей», на что Наполеон заметил: «Нет яблок – нет государства!»

Линкольн хотя и приходил позже всех, но и покидал совет последним. Когда все расходились, он облакачивался на стол и оставался в таком положении несколько минут. Я не смел его тревожить. Наконец он медленно поднимался, шел к двери, затем

возвращался вновь, клал руку на мое плечо и, глядя мне в глаза, говорил: «Мой мальчик, вам потребуется большая храбрость и большая настойчивость, чтобы достичь той цели, которую вы перед собой поставили. Всегда сохраняйте спокойствие и здравый смысл: это выручит вас в самой бедственной ситуации».

Как-то вечером Эдисон пришел раньше всех и сел слева от меня, где обычно сидел Эмерсон. Томас наклонился к моему уху и прошептал: «Ваше предназначение заключается в том, чтобы открыть главную тайну жизни. Когда придет время, вы поймете, что жизнь состоит из больших сгустков энергии, напоминающих пчелиные рои. Человек – это единица энергии, и она вечна. Объединяясь, люди составляют поток жизни. Встречи, которые вы проводите, принесут вам немалую пользу. Человек, как энергия, БЕССМЕРТЕН. Уже сейчас вы можете убедиться в этом, потому что иначе наши встречи не могли бы состояться». Больше он не сказал ничего, так как стали собираться другие члены моего «тайного совета». Эдисон встал и пошел к своему месту.

Когда со мной случилось подобное переживание, Томас был все еще жив. Это произвело на меня такое впечатление, что я решил рассказать ему о своем опыте. Он улыбнулся и сказал: «Знайте, что это – реальность, а не просто воображаемые видения». Объяснять что-то еще он не стал.

Спустя несколько месяцев после начала медитаций я начал столь живо видеть и переживать наши ночные встречи, что это меня напугало. Я боялся, что в конце концов стану путать реальное и воображаемое, а потому прекратил свои ночные бдения. Все шло своим чередом, но примерно через полгода я проснулся от ощущения, что в моей спальне еще кто-то есть. Я открыл глаза и увидел, что возле кровати стоит Линкольн. Он сказал мне негромко: «Вы должны спасти мир. Очень скоро в стране наступит хаос, многие люди потеряют работу и всякую надежду на лучшее. Продолжайте вашу работу над созданием философии успеха. Это то, к чему вы призваны в этой жизни. Если по какой-то причине вы не выполните

свою миссию, то вам придется вернуться на тысячу лет назад и начать свой жизненный цикл с нуля».

На следующее утро я не мог сказать определенно, приснилось ли мне это или действительно происходило наяву. Но это переживание было настолько ярким, что я все время возвращался в мыслях к этому ночному разговору. Я решил возобновить встречи со своими «тайными советниками». Когда ночью я погрузился в медитацию, то увидел, что все члены моего совета сидят на своих местах, а на столе стоят вино и закуски. Увидев меня, Линкольн поднял свой бокал и произнес: «Господа, давайте выпьем за блудного сына, который вернулся на путь истинный!» После этих слов я уже не мог добровольно прекращать свои встречи.

Вскоре мой «тайный совет» увеличился до полусотни членов. Среди советников были Христос, святой Павел, Галилей, Коперник, Аристотель, Платон, Сократ, Гомер, Вольтер, Спиноза, Кант, Шопенгауэр, Ньютон, Конфуций, Альберт Хаббард, Вудро Вильсон и Уильям Джеймс.

Впервые я говорю об этом публично, тем более в письменной форме. Все предыдущие годы я молчал об этом, потому что знал, как могут отнестись посторонние люди к столь необычному опыту. Скорее всего, я был бы просто неправильно понят. Почему я решился описать это в своей книге? Ну, во-первых, меня теперь уже мало заботит мнение окружающих. Один из даров зрелости – это то, что с годами мы становимся достаточно храбрыми для того, чтобы говорить правду, не боясь, что скажут или подумают об этом другие. Несмотря на то что многие отнесутся к моему рассказу скептически, я настаиваю на том, что мои ночные встречи – больше, чем плод воображения. Я считаю, что имею полное право так заявлять, потому что эти встречи дали мне весьма много. Мои «тайные советники» действительно очень помогли мне. Они поощряли мои идеи, дали мне понимание моего истинного величия, научили меня быть честным с самим собой. Где-то в потайных уголках головного мозга есть область, которая принимает колебания мысли, называемые

догадками или озарениями. Это и есть орган шестого чувства, и неважно, что ученые до сих пор не обнаружили его. Факт остается фактом: люди получали и продолжают получать знание из источников, находящихся за пределами физического мира. Это знание приходит, когда сознание возбуждено какими-либо интенсивными переживаниями. Любая ситуация, вызывающая сильные эмоции, может воздействовать на орган шестого чувства и заставлять его работать. Человек, попадавший в критические ситуации, знает, что шестое чувство может спасти от неминуемой гибели. Есть масса случаев, когда люди, повинаясь непонятному инстинкту, покидали дом за мгновение до того, как землетрясение разрушило его, или не садились на самолет, который должен был разбиться.

Я могу заявить со всей ответственностью, что встречи с «тайными советниками» сделали мое сознание весьма восприимчивым к идеям, мыслям и знаниям, которые приходят ко мне неизвестно откуда. Иными словами, эти встречи развили во мне шестое чувство. Именно своим «тайным советникам» я обязан всеми теми приступами вдохновения, которые довольно часто посещают меня. Во многих случаях, когда я оказывался на волосок от гибели, мои «тайные советники» предупреждали об опасности, и все заканчивалось благополучно.

Первоначально я «устраивал» эти воображаемые встречи с целью развить в себе те качества характера, которые – я надеялся – помогут в реализации моих планов. Для меня это было нечто вроде аутотренинга: я полагал, что, внушая подсознанию, будто общаюсь со всеми этими великими людьми, я заставлю его выработать такой образ поведения, который бы позволил мне встать вровень со всеми этими выдающимися мужами. Ведь известно: скажи мне, кто твой друг, и я скажу тебе, кто ты. Но затем, когда встречи вышли из только воображаемой плоскости, мои цели поменялись. Теперь я действительно советуюсь со своими «тайными советниками»; таким образом они оправдывают свое название. Если у меня или у кого-

либо из моих клиентов возникает проблема, которую я не могу решить в одиночку, я обращаюсь за помощью к «тайному совету», и эта помощь всегда приходит. Хотя не всегда я безоговорочно следую их советам.

Как видите, эта глава рассказывает о предмете, незнакомом для большинства людей. Развитие шестого чувства должно представлять особый интерес для человека, который преследует цель накопить богатство или стать значительной персоной в своей области. Для более скромных желаний шестое чувство не требуется, поэтому, если вы хотите спокойной, стабильной, в меру обеспеченной жизни, можете смело пропустить эту главу.

Вне всякого сомнения Генри Форд понимал и практически использовал шестое чувство. Его обширные деловые и финансовые операции были бы невозможны без понимания этого принципа. Томас Эдисон применял шестое чувство в работе над своими изобретениями, особенно над теми, которые не имели аналогов в современной ему науке, например фонограф. Почти все великие вожди типа Наполеона, Бисмарка, Джоан Дуги, Будды, Конфуция и Мухаммеда понимали важность шестого чувства и руководствовались им почти постоянно. Этой способности они во многом обязаны своим величием.

Но шестое чувство не есть что-то такое, что можно включить по желанию и мгновенно «воспарить к небесам». Этот дар развивается постепенно и только при практическом применении принципов, заявленных в этой книге. И еще: редко когда случается так, что шестое чувство открывается в человеке раньше 40 лет. В большинстве случаев это знание становится доступным в возрасте между 40 и 50 годами, потому что духовные силы, которые питают шестое чувство, вызревают десятилетиями – и то лишь благодаря саморазвитию, размышлению и другим духовным практикам. Неважно, что вы собой представляете; неважна и цель, с которой вы начинали читать эту книгу. Вы можете пользоваться всеми принципами успеха, включая и тот, о котором мы говорим сейчас, –

и вы обязательно добьетесь своего. Это особенно верно для тех, кто преследует цель нажить состояние.

Я долго думал над тем, включать ли в эту книгу главу о шестом чувстве, и наконец решил, что философия успеха не будет полной без этого знания. Я уже говорил и повторю еще раз, что отправной пункт на пути к успеху – это ваше ЖЕЛАНИЕ. А что является конечным пунктом? Достигнутая цель? Вовсе нет. Достижение целей – это, так сказать, побочный продукт. На самом же деле в конце пути стоит понимание самого себя, понимание других людей, понимание законов природы и, наконец, признание своего права на СЧАСТЬЕ. Понять все эти важнейшие вещи можно только посредством шестого чувства, а потому я настаиваю, что этот принцип является вершиной философии успеха, – само собой, если только кроме денег вам требуется еще кое-что.

Быть может, вы почувствовали, когда читали эту главу, некоторое умственное и эмоциональное возбуждение. Если это так, то вернитесь к ней через месяц, и вы увидите, что возбуждение стало еще больше. Повторяйте эту практику несколько раз с перерывом в один месяц, и скоро вы заметите, что вас перестали одолевать сомнения, ушли уныние и страх, а сознание обрело свободу, неведомую раньше. Ваше воображение станет стремительным и легким, как будто вами овладел некий Дух, который сам по себе рождает творческие идеи и оригинальные догадки. Этот Дух – тот самый, который сопровождает любого выдающегося мыслителя, вождя, художника, музыканта, писателя, ученого или государственного деятеля. Когда вы вступите в контакт с этим Духом, вы получите в свое распоряжение силу, способную преобразовывать ЖЕЛАНИЯ в их физический эквивалент.

Вера избавляет от страха

В одной из предыдущих глав я писал, как можно развить ВЕРУ при помощи самовнушения, желания и подсознания. Заключительные

страницы книги содержат инструкции относительно того, как победить в себе СТРАХ.

Вы найдете здесь полное описание шести видов страха, которые являются причинами уныния, робости, промедления, равнодушия, нерешительности, недостаточной амбициозности, неуверенности в своих силах, безынициативности, безволия и упадочничества. Тщательно анализируйте себя, чтобы обнаружить в себе признаки этих видов страха, и не останавливайте поиски до тех пор, пока они не всплывут на поверхность. Дело в том, что страхи привыкли прятаться в закоулках подсознания, как призраки, которые живут в тени и никогда не выходят на свет. Помните, что природа страха подобна природе призраков, потому что страхи могут жить только в темноте вашего сознания. Однако не расслабляйтесь: вспомните, что призраки, которые являются не чем иным, как плодом воспаленного воображения, свели с ума немало людей. Призраки страха могут быть такими же опасными, потому что они воплощаются в реальные действия и события.

⇒ Без сомнения, самая дурная привычка всех без исключения людей – привычка допускать в свое сознание негативные мысли.

Эпилог

Как обмануть призраков страха

Перетряхните самого себя

Когда вы прочтете эту главу, то будете знать, какие из призраков страха стоят на вашем пути.

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ПРИНЦИПЫ ФИЛОСОФИИ УСПЕХА НАЧАЛИ РАБОТАТЬ, нужно, чтобы сознание человека было к этому готово. Подготовка сама по себе нетрудна. Она начинается с глубокого исследования самого себя, анализа своих качеств и осознания того, что есть три врага, которые мешают вам добиться желаемого. Эти три врага зовутся так:

НЕРЕШИТЕЛЬНОСТЬ, СОМНЕНИЕ и СТРАХ!

Шестое чувство может никогда не открыться в вас, если хотя бы одно из этих трех отрицательных качеств будет присутствовать в вашем сознании. Впрочем, они как сиамские близнецы, всегда ходят вместе: где страх, там сомнения и нерешительность. Так что, если вы обнаружите хотя бы одного из этих врагов успеха, знайте, что два других обязательно где-то рядом.

В НЕРЕШИТЕЛЬНОСТИ таится семя СТРАХА! Вы должны постоянно помнить об этом. Нерешительность неизменно приводит за собой СОМНЕНИЕ. Вместе они превращаются в СТРАХ! Этот процесс превращения одного в другое часто происходит незаметно и довольно медленно. Вот вам еще одна из причин, почему эти три врага настолько опасны. Они пускают ростки и вырастают сами по себе, вне вашего осознания.

Теперь, когда я открыл все принципы, помогающие на пути к успеху, я считаю своим долгом предупредить вас обо всех тех

опасностях, которые ждут на этом пути. Главная из опасностей – СТРАХ. И я не случайно посвятил эпилог этой книги тому, чтобы объяснить вам, откуда появляется страх и как его обнаружить. Именно страх является тем фактором, который заставляет огромное количество людей жить в бедности. Если вы хотите накопить богатство или достичь любой другой цели, вы должны очень хорошо это понимать.

В этой главе мы сосредоточим внимание на причинах появления такой опасной болезни, как СТРАХ, и на способах ее исцеления. Как уже говорилось, страх делится на шесть основных видов, и каждый из этих видов страха опасен как сам по себе, так и в сочетании с другим видом. Страх – это болезнь. Как и в случае с любой другой болезнью, нам прежде всего нужно знать ее название, симптомы и очаг поражения. Сейчас, когда вы читаете эту главу, я настоятельно рекомендую прислушиваться к себе и постараться понять, какие из шести основных видов страха присутствуют в вашем сознании.

Будьте бдительны: страх – очень хитрая болезнь, не поддавайтесь на его обманные манипуляции! Он живет в подсознании, в этой бездонной и темной «кладовой», где так много укромных уголков, что обнаружить вирус страха порой бывает очень и очень трудно.

Шесть основных видов СТРАХА

Существует шесть основных видов страха, которыми, в разной комбинации, страдает почти любой человек. Не бывает людей вовсе без страхов. Знайте, что вам очень повезло, если у вас не наличествуют все шесть его видов. Не буду долго томить вас и назову их по имени.

СТРАХ НИЩЕТЫ (им заражены большинство людей на этой планете)

СТРАХ КРИТИКИ

СТРАХ БОЛЕЗНИ

СТРАХ ПОТЕРЯТЬ ЛЮБОВЬ

СТРАХ ПЕРЕД СТАРЕНИЕМ

СТРАХ СМЕРТИ

Есть и другие виды страха, но все они не более чем разновидности каждого из этой шестерки.

Эти шесть видов страха существуют так же долго, как существует и само человечество. Они, словно генетическая болезнь, словно проклятие, неотступно следуют из поколения в поколение, и не было в истории ни одной светлой поры, когда человечество не испытывало бы ни один из этих страхов. Иногда они приходят все вместе, иногда доминирует какой-то один из них – это называется циклом страха.

В течение шести лет, пока длилась Великая депрессия, продолжался цикл СТРАХА БЕДНОСТИ. Время Первой мировой войны можно отметить как цикл СТРАХА СМЕРТИ. Лишь только она закончилась, начался цикл СТРАХА ПЕРЕД БОЛЕЗНЯМИ, потому что по всем континентам пронеслась волна эпидемий.

Что такое СТРАХ? На самом деле это не что иное, как настроение. Но мы уже знаем (и это неоднократно подчеркивалось на страницах моей книги), что настроение поддается руководству и контролю. Человек не может создать ничего из того, что не существовало бы сначала в виде мысли. Из этого утверждения следует вывод, что МЫСЛИ, ДОМИНИРУЮЩИЕ В СОЗНАНИИ, НЕМЕДЛЕННО НАЧИНАЮТ ВОПЛОЩАТЬСЯ В СВОЙ ФИЗИЧЕСКИЙ ЭКВИВАЛЕНТ! Это происходит вне зависимости от того, хотите вы этого или нет. Более того, в сознании человека доминируют не только его собственные мысли (с этим можно было бы еще как-то справиться), но чаще всего им владеют абсолютно посторонние мысли, которые родились в чужих умах и, что называется, «витают в пространстве». Импульсы мысли, которые пришли из других источников, могут очень серьезно повлиять на финансовую, деловую, профессиональную и личную судьбу человека. Вы никогда не задумывались над тем, почему одни люди, которые, казалось бы, «звезд с неба не хватают», вдруг оказываются на гребне успеха, в то

время как других людей, которые превосходят первых по всем показателям (способности, образование, интеллект и пр.), все время преследуют неудачи? Это можно объяснить тем, что каждый человек способен управлять своим собственным сознанием и настроением, и каждый человек может решать, какие мысли-импульсы допускать в свое сознание, а какие – нет. Человек, нацеленный на успех, держит двери своего ума на замке и очень тщательно выбирает идеи, которые он может впустить в свой ум. Природа дала человеку абсолютный контроль лишь над одной вещью – над его СОЗНАНИЕМ. Только человек может решать, О ЧЕМ ЕМУ ДУМАТЬ. Этот факт вкупе с утверждением, что все, созданное человеком, начиналось в форме мысли, составляет лекарство, которое может справиться со СТРАХОМ.

Если верно то, что ЛЮБАЯ МЫСЛЬ СТРЕМИТСЯ К ВОПЛОЩЕНИЮ В МАТЕРИАЛЬНУЮ РЕАЛЬНОСТЬ (а в этом нет никакого сомнения), значит, верно и то, что мысли о бедности никогда не приведут к благополучию и финансовому процветанию.

Американцы начали думать о бедности после крушения Уолл-стрит в 1929 году. Медленно, но верно мысленный импульс огромной массы людей превратился в реальность – и мы получили Великую депрессию. Когда вся нация думает о нищете, депрессия не может не случиться. Это закон природы, который не знает исключений.

Страх нищеты

Не бывает никаких компромиссов между НИЩЕТОЙ и БОГАТСТВОМ! Дорога, ведущая к бедности, и путь, ведущий к богатству, лежат в противоположных направлениях. Если вы хотите достичь богатства, вы должны избавиться от любых обстоятельств, которые могут привести к бедности. (Слово «богатство» мы используем здесь в самом широком смысле: оно означает как финансовое, так и духовное, интеллектуальное и материальное благополучие.) Отправной пункт на пути к богатству – ЖЕЛАНИЕ. Об

этом мы уже говорили. В главе 1 вы получили самые подробные инструкции относительно того, как нужно взращивать в себе ЖЕЛАНИЕ. В настоящей главе, которую я обозначил как эпилог, вы получите инструкции относительно того, как подготовить свое сознание, чтобы в нем начался процесс по превращению ЖЕЛАНИЯ в его физический эквивалент.

Теперь мы подошли к точке, в которой каждый из вас может определить, насколько глубоко он проникся философией «Думай и богатей!». Выполнение инструкций, содержащихся в этой главе, сразу покажет вам, готовы ли вы к богатству или же нет. Приступайте к их выполнению не медля – и вы станете оракулом своей судьбы, точно предсказывая, какое будущее вас ждет. Если в вас по прочтении этой главы останется хоть капля согласия с нищетой, значит, надежды нет. Вы обречены на бедность.

Если вы действительно желаете разбогатеть, то должны определиться, в какой форме и в каком количестве вы его хотите. Дорога, ведущая к богатству, лежит перед вами, и я, ваш верный проводник, дал вам все карты, которые помогут вам не заблудиться. Если вы будете медлить в нерешительности или, пройдя несколько шагов, вернетесь обратно – знайте, что, кроме себя самого, вам будет некого винить в своем проигрыше. Ответственность за вашу судьбу, за ваши успехи и поражения лежит только на вас самих. Никакие, даже самые тяжелые обстоятельства жизни не избавят вас от этой ответственности. Если вы примете неудачу как неизбежное, если вы откажетесь от своих притязаний на богатство и успех, то причина этому будет только одна. И это будет именно та причина, которой вы действительно можете управлять. Имя ей – НАСТРОЕНИЕ. Настроение – это то, что есть у человека в любой момент времени. Настроение нельзя отнять или купить. Его можно только создать. Страх нищеты – всего лишь настроение, и ничего больше! Но достаточно капли этого страха, чтобы похоронить надежды на успех в любом деле. Только страх нищеты, и ничто иное, лежит в основе любого финансового и экономического кризиса,

независимо, касается ли он отдельного человека или целой нации. Страх нищеты парализует способности, гасит воображение, убивает уверенность в своих силах, подрывает энтузиазм, препятствует инициативе, размывает цели, приводит ум в упадок, заставляет медлить и отнимает самообладание. Страх нищеты наносит личности непоправимый ущерб, нарушает точность и концентрацию мыслей и усилий, заставляет отказываться от новых попыток, сводит силу воли к нулю, уничтожает амбиции, затмевает память и заставляет все время думать о поражении. Этот страх убивает любовь и другие возвышенные чувства, такие как дружба, сострадание, терпение, снисхождение, щедрость. Этот страх открывает двери ста несчастьям, которые становятся постоянными спутниками человека. Бессонница, болезни, страдания и нужда сопутствуют ему – и это несмотря на то, что мы живем в мире огромного изобилия. Все, что может пожелать сердце, находится рядом с нами, на расстоянии протянутой руки. Единственным препятствием между вами и тем, чего вы хотите достичь, является дефицит определенных целей и планов.

Страх нищеты – это, без всякого сомнения, самый разрушительный из шести основных видов страха. Я недаром поставил его во главе списка, потому что этот страх опаснее всего для человека, который хочет накопить богатство. Нужна большая смелость, чтобы признаться себе в причинах этого страха, но еще бóльшая смелость нужна, чтобы принять эту правду. Страх нищеты – генетический страх. Корни его уходят в человеческую привычку «охотиться друг на друга». Конечно, человек не охотится на человека физически, как это делает животное, но человек издавна привык охотиться на других людей ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО и ЭКОНОМИЧЕСКИ. Человек – существо по природе своей алчное настолько, что все социальные законы, которые были придуманы от начала времен, нацелены на то, чтобы защитить одного человека от другого.

Из всех исторических эпох, о которых нам хоть что-то известно, эпоха, в которую мы живем, больше всех остальных характеризуется

страстью к наживе. Если у человека нет банковского счета, то его воспринимают так же, как пыль под ногами. Но если человек богат, то НИКОГО НЕ ВОЛНУЕТ, КАКИМ ОБРАЗОМ ОН НАЖИЛ СВОЕ СОСТОЯНИЕ. Богачи – всегда «важные шишки». Им закон не писан, они управляют политикой и бизнесом, и целый мир снимает шапку и кланяется в землю, когда они проходят мимо. Ничто не приносит человеку большего уважения, чем богатство. Ничто не доставляет человеку таких страданий, как НИЩЕТА. Тот, кто испытал нищету, понимает весь смысл этой печальной истины.

Поэтому совсем неудивительно, что страх нищеты преследует человечество. Тысячелетняя история обманов, убийств и грабежа научила людей тому, что никто не заслуживает доверия, когда дело касается больших денег и других земных благ. Это обвинение, которое я бросаю всему человечеству.

Большинство браков держатся только из-за того, что люди не хотят потерять богатство, принадлежащее одному из супругов. Суды заполнены бракоразводными делами, которые длятся в течение нескольких лет. При этом главная проблема юристов не сам развод, а раздел имущества. Ради того чтобы ограбить друг друга, люди идут на любой обман и всевозможные юридические ухищрения, не жалея на эту изнуряющую борьбу ни времени, ни сил. Правда, мало кто способен признаться в этом. Лишь глубокий и беспристрастный самоанализ может вскрыть все те черты, которые связаны с жадностью. Нищета рождается из жадности – и вы должны это знать.

Самоанализ необходим для каждого, кто требует от жизни большего, чем прозябание в нищете. Помните, что только вы являетесь собственным судьей, адвокатом, прокурором, присяжными, истцом и ответчиком! От того, насколько честен и справедлив будет ваш приговор, зависит вся ваша дальнейшая жизнь!

Тщательно собирайте все факты и анализируйте их. С пристрастием опрашивайте своих внутренних свидетелей и требуйте от них четких и ясных ответов. Когда разбирательство будет

окончено, вы узнаете о себе больше, чем за всю предшествующую жизнь. Если вы не уверены, что способны быть беспристрастным судьей, попросите выступить в этом качестве кого-нибудь из тех ваших друзей, кто хорошо знает и понимает вас. Однако «перекрестный допрос» самого себя вам придется провести в одиночку. Ваша цель – истина. Вы должны добыть ее любой ценой, даже если результаты такой самопроверки будут столь удручающими, что вас охватит депрессия.

Спросите любого человека, чего он боится больше всего. Почти наверняка в ответ вы услышите: «Я ничего не боюсь!» Это будет неправдой, но не потому, что человек сознательно лжет, а потому, что лишь немногие люди понимают, насколько они полны разного рода страхов. Эманации страха настолько неуловимы, что можно, боясь, прожить целую жизнь и не заметить этого. Только честный самоанализ может обнаружить логово этого опасного врага. В ходе этой самопроверки вам нужно будет проникнуть в самые потаенные глубины личности. Страх имеет определенные признаки. Вот некоторые из них.

Какие признаки говорят о том, что в вас присутствует страх нищеты

РАВНОДУШИЕ. Обычно равнодушие выражается в отсутствии амбиций, готовности принимать бедность, быстрая адаптация к любым обстоятельствам, умственная и физическая лень, безынициативность, отсутствие воображения, энтузиазма и самообладания.

НЕРЕШИТЕЛЬНОСТЬ. Нерешительность заставляет человека годами пребывать в «подвешенном состоянии», избегая любой ответственности. Человек подчиняется любому решению, пришедшему со стороны, но всячески уклоняется от принятия собственных решений.

СОМНЕНИЕ. Сомнение – очень хитрый признак. Оно находит тысячу железных и очень логичных аргументов, чтобы объяснить и

оправдать поражение. Иногда сомнение принимает форму критики чужих успехов (тогда оно превращается в зависть – худшее из человеческих чувств).

БЕСПОКОЙСТВО. Обычно выражается в придирках к тому, что делают другие, в привычке жить не по средствам, небрежном отношении к внешнему виду, постоянном недовольстве всем и вся, неумеренности в приеме алкоголя, попытках решить свои проблемы с помощью наркотиков, нервозности, неуравновешенности, чувстве неловкости и отсутствии уверенности в себе.

ЧРЕЗМЕРНАЯ ОСТОРОЖНОСТЬ. Выражается в склонности во всем видеть подвох, думать только о возможном поражении и стремлении «подстелить соломку» везде, где есть хотя бы небольшой шанс упасть. Чрезмерно осторожный человек знает все тропки, ведущие к поражению, но спросите его о дороге к успеху – и он не скажет вам ничего. Он вечно выжидает «подходящего момента», и это ожидание становится для него нормой жизни. Он отлично знаком с историями тех, кто потерпел неудачу, но не может назвать ни одного, кто достиг успеха. Чрезмерная осторожность заставляет человека видеть дырку от бублика, но не сам бублик. Это качество приводит к пессимистическому взгляду на жизнь, расстройствам желудка, плохому пищеварению, интоксикациям, проблемам с дыханием и общему снижению иммунитета.

ПРОМЕДЛЕНИЕ. Этот признак тесно связан с чрезмерной предосторожностью, сомнением и беспокойством. Выражается как привычка откладывать на завтра то, что должно было быть сделано еще в прошлом году. Трата сил и времени на то, чтобы оправдать бездействие. Уход от ответственности всегда, когда ее можно избежать. Согласие «подвинуться», смирение перед ударами судьбы вместо их преодоления. Заключая с жизнью грошовые сделки, человек отказывается от процветания, богатства, удовлетворенности и счастья. Промедление заставляет его предаваться бесконечному планированию, вместо того чтобы **ИДТИ ВПЕРЕД, СЖИГАЯ ЗА СОБОЙ ВСЕ МОСТЫ И ДЕЛАЯ ОТСТУПЛЕНИЕ НЕВОЗМОЖНЫМ.**

Промедление приводит к слабости, упадку сил, неуверенности в себе, размытости целей, отсутствию самообладания, безынициативности, нехватке амбиций, энтузиазма. Промедление в конце концов полностью парализует способность трезво мыслить.

Каждый из этих признаков говорит о присутствии в человеческом сознании СТРАХА НИЩЕТЫ.

Страх нищеты означает ОЖИДАНИЕ БЕДНОСТИ – ВМЕСТО ОЖИДАНИЯ БОГАТСТВА! Страх нищеты заставляет человека общаться с теми, кто сам живет в нищете, хотя самая подходящая компания для того, кто стремится к богатству, – компания богатых людей.

Только деньги, и ничего больше!

Многие люди спрашивали меня: «Почему вы решили написать книгу о деньгах? Разве богатство измеряется только в ценных бумагах и монетах?» Этот и ему подобные вопросы возникают, потому что люди до сих пор думают, что есть другие формы богатства, более привлекательные, нежели деньги. Да, есть богатство, которое нельзя измерить в долларах и центах, но вместе с тем предложите первому попавшемуся человеку выбор – деньги или любой их вещественный эквивалент, и он ответит вам: «Дайте мне деньги, и я куплю все, что мне будет нужно». Основная причина, почему я писал в этой книге только о деньгах и ни о чем больше, заключается в том факте, что в сегодняшнем мире как никогда силен СТРАХ НИЩЕТЫ. Последствия, к которым приводит этот вид страха, были хорошо описаны Уэстбруком Пеглером в «Нью-Йорк уолд телеграм»:

«Что такое деньги? Это всего лишь связки морских раковин, металлические диски или кусочки бумаги. На них нельзя купить сокровища сердца и души: щедрость, сострадание, любовь, дружбу. Но когда не хватает денег, люди забывают об этом, потому что постоянно находятся в угнетенном настроении. Человек, оказавшийся без крова и средств к существованию, падает духом –

и это заметно даже внешне. Его плечи опущены, шляпа надвинута на глаза, он избегает людных мест и пристальных взглядов. Он испытывает чувство неполноценности в обществе людей, у которых есть работа и постоянный доход, даже если он знает, что его способности, интеллект и умения гораздо выше среднего уровня. Все остальные, даже те, кто является его друзьями, подсознательно испытывают чувство своего превосходства над ним и считают его несчастным человеком. Какое-то время они могут давать ему деньги в долг, но этих денег никогда не бывает достаточно для нормальной жизни; да и нельзя весь век одалживаться у знакомых. Кроме того, деньги, взятые займы “на жизнь”, лишь увеличивают страдания. У этих денег нет той созидательной силы, которая есть у денег заработанных. Разумеется, я не имею в виду бездельников и пройдох; речь идет о мужчинах с амбициями и чувством собственного достоинства. Почему только о мужчинах? Дело в том, что женщины в затруднительных обстоятельствах ведут себя по-другому. Вообще, размышляя о неудачниках и неудачах, мы почти никогда не думаем о женщинах. Женщин-неудачниц не так-то просто разглядеть в толпе, в то время как неудачник-мужчина бросается в глаза сразу. (Опять же я не говорю о нищенках и бродяжках, я имею в виду молодых, образованных и интеллектуально развитых женщин.) Полагаю, что многие женщины находятся в отчаянном положении, но у них хватает чувства собственного достоинства, чтобы не показывать виду. Некоторые решаются на самоубийство, лишь бы не услышать в свой адрес слово “неудачница”.

Когда человек оказывается на обочине жизни, у него появляется достаточно времени для размышлений. Он может проехать несколько миль, чтобы узнать, что место, которое он хотел получить, уже занято, или что это очередная финансовая “пирамида”, в которой он должен играть роль агента-топтуна и продавать никому не нужную дрянь. Он опять оказывается на улице и бредет куда глаза глядят. Он подолгу останавливается у витрин и рассматривает

роскошные вещи, которые не предназначены для таких, как он, и чувствует себя изгоем по сравнению с теми, кто имеет возможность все это покупать. Он идет на вокзал и изучает расписание, хотя нам понятно: никуда он поехать не может, потому что у него нет денег на билет. Чтобы спрятаться от дождя, он заходит в библиотеку или спускается в метро; но это не приносит ему ни цента. В своих бесконечных походах он сбивает все ноги – но работы как не было, так и нет. В нем поселяется чувство бесполезности своих исканий, но он не понимает одного: его поиски безрезультатны, потому что бесцельны. Он не знает, что в бесцельности кроется поражение. Даже там, где есть работа, ему отказывают, потому что люди чувствуют дух нищеты (хотя, быть может, он не выглядит как нищий). Перед ним проходят тысячи других людей – бухгалтеры, клерки, ученые, аптекари, курьеры... Они спешат туда, где их ждут работа, стабильное жалование, приличная карьера и обеспеченная, спокойная жизнь. Их вид выражает уверенность, независимость и достоинство. Он пытается уговорить себя, что тоже может претендовать на все те жизненные блага, которыми обладают другие, но бесконечный спор с самим собой все больше убеждает его в том, что он „человек второго сорта“.

Так в чем же реальная разница между ним и всеми теми, кому он так отчаянно завидует? Только в деньгах, и ни в чем больше. Дайте этому человеку хоть какую-нибудь приличную работу и небольшое, но стабильное жалование – и он снова станет собой».

Страх критики

Никто не может сказать точно, когда этот вид страха стал преследовать человечество. Ясно одно: этот страх в той или иной степени присутствует в каждом из нас. Я склоняюсь к мысли, что страх критики имеет ту же природу, что и страх нищеты, а именно – жадность. Жадность заставляет человека отнимать у другого пищу и кров, а чтобы скрыть свое истинное лицо (и оправдать грабеж), она побуждает его КРИТИКОВАТЬ свою жертву. Хорошо известен тот

факт, что воры оправдывают свое воровство тем, что они «грабят только плохих людей», а политики в своей предвыборной кампании стремятся не столько «показать товар лицом» и убедить электорат в собственных достоинствах, сколько пытаются очернить своих соперников. Страх критики может принимать множество форм, большинство которых являются достаточно банальными. Законодатели мод с успехом используют этот вид страха, чтобы продавать по баснословно высоким ценам новые коллекции одежды каждый сезон. Кто диктует моду? Покупатель? Как бы не так! Моду диктуют производители одежды, потому что им нужно продавать свой товар. В этом истинная причина переменчивости моды. Точно так же и производители автомобилей (за исключением редких случаев) выпускают каждый год новые модели. Кому хочется сидеть за рулем «старья»? Хотя – между нами – это «старье» порой бывает гораздо лучше по своим техническим и ходовым данным, чем какая-нибудь новая модель.

Все это – самые известные и наглядные примеры того, как ведут себя люди под влиянием страха критики. Но все это мелочи жизни. Страх критики затрагивает и более глубокие пласты человеческой личности. Он способен влиять на судьбу самым разрушительным образом. Возьмите любого человека, достигшего зрелого возраста (от 35 до 40 лет), и попытайтесь угадать его тайные мысли о жизни и мире. Вы обнаружите большой скептицизм и решительное недоверие по отношению ко всем тем религиозным догмам и установлениям, которые приняты в том обществе, где он живет. Однако редко кто решится заявить об этом вслух. Большинство соврет, но не признается в том, что не верит всем историям, связанным с их религией, особенно если их община принадлежит к одной из тех сект, что твердо придерживаются догм и не терпят разночтений. Почему сегодня, в наш просвещенный век, среднестатистический человек уклоняется от обсуждения спорных аспектов религиозных догм? Почему они боятся говорить о своем неверии? Их заставляет молчать страх критики. И это

неудивительно: сотни мужчин и женщин, которые признавались, что у них недостаточно веры, были сожжены на кострах или замучены инквизицией. Память о тех временах все еще жива в каждом из нас! И хотя мрачное Средневековье осталось далеко позади, во многих местах, где сильна религиозная община, атеистические взгляды могут стоить человеку карьеры и положения в обществе. Страх критики отнимает у людей инициативу, гасит воображение, ограничивает индивидуальность, отбирает уверенность в своих силах и еще сотнями способов наносит всяческий ущерб человеческой личности. Родители, критикуя своих детей, глубоко ранят их души – и эти раны не зарастают годами. Я помню, что мать одного из моих школьных друзей имела обыкновение каждый день избивать его, приговаривая: «Тебе и двадцати не будет, как окажешься на нарах, вот помяни мое слово!» И что вы думаете? В 17 лет он угодил за решетку!

Критика – это то «добро», которого у нас предостаточно. Сколько же каждый из нас получил этих непрошенных подарков! И чаще всего от самых близких людей. Я считаю, что в уголовный кодекс нужно внести еще одну статью – за родительскую критику. Критикуя ребенка, родитель совершает преступление, потому что ребенок, которого часто и незаслуженно критикуют, вырастает не полноценным членом общества, а ущербным, забитым маленьким человечком, для которого жизнь – сплошное мучение. Руководители, понимающие человеческую природу, стимулируют своих подчиненных не критикой, а одобрением и конструктивными замечаниями. Предприятие, где руководитель избегает критики, процветает. Родители могут достичь тех же самых результатов с детьми. Критика поселит в детском сердце СТРАХ и чувство протеста, но никак не любовь или привязанность.

Страх критики так же опасен и так же распространен, как и страх нищеты. Он является столь же фатальным для любого рода достижений, главным образом потому, что этот вид страха убивает

инициативу и не дает воли воображению.

Какие признаки говорят о том, что у вас есть страх критики

ЧУВСТВО НЕЛОВКОСТИ, или ЗАСТЕНЧИВОСТЬ. Выражается в общей нервозности, робости в разговоре, неловкости движений, смущении в незнакомой компании, бегающем взгляде.

НЕУРАВНОВЕШЕННОСТЬ. Проявляется в повышенных (или пониженных) тонах голоса, беспокойстве в присутствии других людей, плохой памяти, сутулости и плохой координации движений.

СЛАБОВОЛИЕ. Недостаток решимости, обаяния, неспособность выражать свое мнение. Привычка к избеганию проблем, вместо того чтобы решать их. Соглашательство с чужим мнением.

КОМПЛЕКС НЕПОЛНОЦЕННОСТИ. Бахвальство, самодовольство, возвеличивание самого себя, использование в разговоре витиеватых, сложных фраз (без осознания их смысла). Хвастовство и позерство, желание произвести впечатление. Подражание другим в манере одеваться и говорить. Превозношение своих (часто мнимых) заслуг. Иногда такие люди кажутся очень самоуверенными, хотя на самом деле их горделивая поза не что иное, как попытка скрыть свой комплекс неполноценности.

РАСТОЧИТЕЛЬНОСТЬ. Привычка жить не по средствам.

БЕЗЫНИЦИАТИВНОСТЬ. Неумение продвигать себя, отказ от действия, медлительность в принятии решений, подверженность чужому влиянию, ипохондрия, неверие в собственные силы и способности, уклончивые ответы, склонность к обману в словах и действиях.

НЕХВАТКА АМБИЦИЙ. Умственная и физическая лень, медлительность в решениях, внушаемость, склонность льстить начальству и говорить гадости за глаза, принятие неудачи как неизбежного, привычка бросать все на полпути, подозрительность, недостаток такта, нежелание признавать свои ошибки, безответственность.

Страх болезни

Этот страх чаще всего возникает у людей, чьи близкие тяжело и долго болели. Страх перед болезнью обязательно присутствует у человека, если несколько поколений его семьи умерли от одного заболевания: он знает, что генетически предрасположен к нему, и любой симптом воспринимает как приговор. Но на самом деле этот страх есть у любого из нас, и связан он со страхом старения и смерти. Ведь старение – тоже своего рода болезнь, и ее пока что не избежал ни один человек. Если говорить начистоту, то страх болезни давным-давно был бы побежден, если бы не многочисленная группа людей, которые делают бизнес на этом страхе. Я говорю о производителях лекарств, всяческих снадобий, «чудесных средств» и других товаров «для здоровья» – хотя большинство этой продукции не имеет к здоровью ровным счетом никакого отношения.

Почему мы боимся болезней? Дело в том, что наше сознание постоянно рисует себе ужасные картины того, что может случиться с нами, если мы заболеем: боль, отталкивающий внешний вид, плохой запах, слабость, бессилие. Страх болезни связан и со страхом нищеты: ведь на лечение требуются деньги. К тому же из-за болезни человек может потерять работу и лишиться средств к существованию. Один уважаемый врач проанализировал истории болезней всех своих пациентов и пришел к выводу, что три четверти их страдают ипохондрией – воображаемой болезнью. Это поразительный факт, который говорит о том, что от страха перед болезнью у людей могут появиться симптомы тех заболеваний, которых они боятся. Человеческая мысль – великая сила! Она может и строить, и разрушать.

На этом страхе продавцы фальшивых лекарств наживают состояния. Эта форма мошенничества стала настолько распространенной, что несколько лет назад «Дэйли мэгэзин» был вынужден опубликовать список самых нечистоплотных производителей.

Несколько лет назад я провел ряд экспериментов, доказывающих, что человек может «заболеть» от одной фразы. Трем своим сотрудникам я дал задание – посетить нескольких своих знакомых и задать один и тот же вопрос: «Ты ужасно выглядишь – не заболел ли ты?» Первоначальный ответ всегда был: «О нет, все в порядке», но когда вопрос задавался повторно, почти каждый отвечал: «Да, действительно, я себя чувствую неважно». К тому времени, когда вопрос был задан в третий раз, человек уже выглядел (и фактически чувствовал себя) больным. Если вы сомневаетесь в том, что я сказал, можете провести тот же самый эксперимент со своими знакомыми. Только не заходите слишком далеко, потому что некоторые люди настолько внушаемы, что подобные «опыты» могут действительно привести к развитию у них серьезных заболеваний. Есть даже некие люди, которые мстят своим врагам таким образом. Они внушают человеку мысль о болезни, в результате он заболевает и даже может умереть. Это называется «навести порчу». Есть огромное количество свидетельств того, что болезнь начинается с мысли о болезни. Импульс такой мысли можно без труда передать другому человеку (выше я уже рассказал как). Или же подобная мысль возникает в сознании самого человека. Один мудрый человек сказал: «Когда меня спрашивают, как я себя чувствую, то с трудом удерживаюсь от желания дать в морду». Поверьте: в этих словах больше мудрости, чем это кажется на первый взгляд.

Врачи иногда советуют своим пациентам уехать на курорт – но вовсе не для смены климата (как они часто говорят), а для смены их умственного настроения. Страх перед болезнями живет в каждом человеке. Беспокойство, опасения, уныние, разочарование в любви, расстройство в делах – прекрасная питательная почва для семени этого страха. Любая негативная мысль может подорвать здоровье. Несчастливая любовь и неудачи в бизнесе стоят во главе списка причин страха перед болезнью. Один молодой человек пережил сокрушительное поражение на любовном фронте, которое привело к тому, что он оказался на больничной койке. Его болезнь

прогрессировала, и врачи не знали, что с ней делать. Он и сам не хотел выздоравливать: им владела тяжелейшая депрессия. Наконец ему позвали психотерапевта. Доктор посмотрел на него и решил сменить... медсестру. Он поставил на ее место очаровательную девушку, в обязанности которой входило улыбаться и шутить с пациентом. Меньше чем за три недели у него исчезли все признаки его тяжелой и затяжной болезни! ОН СНОВА БЫЛ ВЛЮБЛЕН. Скоро они поженились. Они женаты уже много лет и очень счастливы. С тех пор никто из них ни разу не болел.

Как всякий страх, страх болезни имеет свои признаки. Итак.

Какие признаки говорят о том, что у вас есть страх перед болезнью

НЕГАТИВНОЕ САМОВНУШЕНИЕ. Привычка внушать себе негативные мысли, выискивая у себя симптомы всех видов заболеваний. «Наслаждение» от воображаемой болезни и постоянные разговоры о здоровье. Желание испытать на себе все «чудо-средства» или прием лекарств, которые назначены другим. Излишнее внимание к подробностям хирургических операций, несчастных случаев и всякого рода заболеваний. Эксперименты с диетами, физическими упражнениями, чрезмерное увлечение фитнесом и лечебной гимнастикой – без предварительных консультаций с врачом. Самолечение народными средствами, патентованными лекарствами и шарлатанскими снадобьями.

ИПОХОНДРИЯ. Бесконечные разговоры о своей мнимой болезни, фиксация внимания на ее признаках, выискивание внешних симптомов и радость, если они обнаружатся. Ни одно лекарство не способно вылечить ипохондрию. Она появляется только от негативных мыслей, и единственное средство от нее – положительный образ мышления и оптимистический взгляд на жизнь. Ипохондрия (воображаемая болезнь) приносит столько вреда, сколько не принесли все остальные заболевания, вместе

взятые. Большинство неврозов и депрессивных состояний происходят именно от воображаемых болезней.

ГИПОДИНАМИЯ. Страх болезни часто заставляет человека избегать физических нагрузок, отчего организм становится вялым, обменные процессы в нем замедляются, увеличивается вес, ухудшается пищеварение, нарушается дыхание – и действительно развивается болезнь!

ПЛОХОЙ ИММУНИТЕТ. Страх перед болезнью снижает естественную сопротивляемость организма и создает благоприятные условия для любых форм заболеваний. Страх болезни часто связан со страхом нищеты, особенно у ипохондрика. Он постоянно беспокоится о том, что ему нужно оплатить счета за лечение и т. д. Первый признак ипохондрика – склонность откладывать деньги «на черный день», «на больницу», «на похороны».

САМОНЯНЧЕНИЕ. Характеризуется тем, что человек использует свою воображаемую болезнь для того, чтобы вызвать сочувствие и жалость в других людях либо получить какие-то дополнительные выгоды. Люди часто прибегают к этому обману, чтобы не ходить на работу. Симуляция болезни как повод оправдать лень или отсутствие амбиций.

НЕСДЕРЖАННОСТЬ. Неумеренное потребление алкоголя или наркотиков, чтобы снять головную боль, невралгию и т. д., вместо того чтобы устранить причину этой боли. Привычка к чтению медицинских справочников и выискивание у себя признаков различных заболеваний. Пристрастие к чтению медицинской литературы, аннотаций к препаратам и просмотру передач на темы здоровья.

Страх потерять любовь

Этот страх уходит корнями в те незапамятные времена, когда мужчины добывали себе жен похищением. Каждый, имеющий одну или несколько жен, рисковал тем, что ее могли украсть – а без жены его род прекратится. Вот откуда происходит этот страх у мужчин. А

что же женщины? Я полагаю, что страх потерять любовь коренится в страхе потерять кормильца и защитника семейства. Таким образом, и у мужчин, и у женщин этот страх существует на уровне биологического инстинкта, и, как и любой инстинкт, он очень силен.

Ревность и другие формы депрессивных состояний растут из биологического страха лишиться возможности продолжения рода, то есть страха потерять любовь. Этот вид страха является самым болезненным и трудно излечимым из всех шести основных видов страха. Он разрушает личность и подрывает здоровье сильнее, чем любой другой страх, и может привести к душевной болезни. Как уже было сказано, страх потерять любовь восходит к каменному веку, когда мужчины добывали себе женщин грубой силой, а попросту – воровали их. Если быть честным, они продолжают так делать и сейчас, просто грубая сила сменилась тонким обманом. Современные мужчины приманивают женщин романтикой и дорогими подарками, и это действует на женское сердце гораздо эффективнее, чем физическая сила. Мужские привычки со времен палеолита остались неизменными. Исследования говорят о том, что женщины больше подвержены страху потери любви, чем мужчины. Этот факт объясняется довольно просто. Биологическая память подсказывает женщине, что мужчина по природе своей полигамное существо, а потому за ним нужен «глаз да глаз».

Какие признаки говорят о том, что у вас есть страх потерять любовь

РЕВНОСТЬ. Безосновательная подозрительность к дружбе любимого человека с лицами противоположного пола. (Вообще ревность не нуждается в основаниях: это форма невроза, который развивается иногда без малейшей на то причины.) Несправедливые обвинения в супружеской неверности. Недоверие и подозрительность во всем.

«ВЫИСКИВАНИЕ БЛОХ». Привычка придирается к друзьям, родственникам, деловым партнерам и любимым из-за малейшей

оплошности, из-за любой мелочи или вовсе без причины.

АЗАРТНОСТЬ. Привычка к азартным играм, аванюре, мошенничеству, обману и любым рискованным занятиям с целью добычи денег для любимого человека. Вера в то, что любовь можно купить за деньги. Склонность к излишним расходам и чересчур дорогим подаркам.

Среди других признаков страха потери любви – бессонница, непостоянство, отсутствие желаний, нехватка самообладания, отсутствие уверенности в себе, подавленное настроение.

Страх старения

Этот страх имеет две причины.

Первая – мысль о том, что старость обязательно сопровождается НИЩЕТОЙ. Вторая причина более глубокая, и исходит она из тех мрачных времен, когда власть имущие стремились как можно сильнее запугать человека, чтобы его поработить.

Если говорить об этих причинах подробнее, то первая причина – это страх потерять силы для защиты имущества. Старея, человек слабеет, и кто-то более сильный может прийти и отнять у него деньги, имущество и любые земные блага. Вторая причина кроется в страхе смерти, вернее, в страхе перед потусторонним миром, где человека неизбежно ждет наказание за все дурные поступки в этом мире. Ухудшение здоровья, которое неизменно сопровождает старение, также вносит свою лепту. Страх потерять любовь часто подпитывает страх перед старостью, потому что старый человек сексуально непривлекателен и его партнер может переключить свое внимание на более молодую особь.

Впрочем, самой распространенной причиной страха перед старением является страх нищеты. «Богадельня», «дом престарелых» – звучит не слишком-то привлекательно! От одного названия человека бросает в дрожь!

Страх, что он не сможет заработать себе на обеспеченную старость, парализует его волю и заставляет рисовать в сознании

ужасные картины нищеты, болезней и страданий.

Есть и еще одна причина страха перед старением – это страх потерять работу, а значит, и финансовую независимость.

Какие признаки говорят о том, что у вас есть страх перед старением

ПРЕЖДЕВРЕМЕННЫЙ УПАДОК СИЛ, УМСТВЕННЫХ И ФИЗИЧЕСКИХ. Как ни странно, но многие люди теряют бодрость тела и ума в возрасте физической и духовной зрелости – между 50 и 60 годами! Исследования доказывают: именно этот возраст является возрастом наивысшего расцвета человеческого духа.

ПРИВЫЧКА К ИЗВИНИТЕЛЬНОМУ ТОНУ. «Я старик, мне простительно» – так говорят люди, едва достигшие 60 лет! Хотя именно в этом возрасте человек обретает мудрость и такое понимание жизни, что может вполне обойтись без извинений.

БЕЗЫНИЦИАТИВНОСТЬ. Идеи, воображение, уверенность в себе – все это исчезает от ложного представления о старости. Почему-то люди считают, что после определенного возраста они уже не способны изобрести ничего нового.

ПРИВЫЧКА МОЛОДИТЬСЯ. Многие женщины и мужчины, которым «хорошо за 50», имеют привычку одеваться в молодежную одежду, посещать молодежные вечеринки, злоупотреблять косметикой и подражать поведению молодых. Это выглядит всегда жалко и нелепо и вызывает презрение и насмешки.

Страх смерти

Безусловно, этот страх самый жестокий и неистребимый. Причина очевидна. Страх перед смертью – это страх перед болью и небытием или бытием в ином, незнакомом, ужасном адском мире. Страх смерти восходит к религиозному чувству и воспоминанию о наказании за грехи, совершенные в этой жизни. Так называемые язычники меньше подвержены этому страху, потому что в их системе верований нет понятия о возмездии. Но страх перед смертью – это

еще и страх перед неизвестностью. Человек, наверное, мог бы смириться с тем, что за порогом смерти его ожидает своего рода «исправительное заведение», – ведь, в конце концов, и в тюрьме люди живут. Страшно то, что на самом деле мы не знаем, что ожидает нас там. Тысячи лет человек задается вопросами «Кто я? Откуда пришел? Куда уйду?» – но все эти вопросы остаются без ответа. Страх смерти тесно связан с отсутствием веры, но это другой вопрос.

На протяжении тысячелетий манипуляторы всех мастей используют страх перед смертью, чтобы получить власть над человеком. Они предлагают ответы на все интересующие его вопросы, но ответы эти они дают не просто так. «Приди в мою секту, прими мою веру, следуй правилам, которые я установил, – и ты получишь билет в рай. Если же ты откажешься, то дьявол схватит тебя и утащит прямо в ад на муки вечные!»

ВЕЧНОСТЬ – очень долгое время. АДСКИЙ ОГОНЬ – ужасная вещь. Мысль о вечных мучениях невыносима. Она заставляет людей страдать уже в этом мире и лишает их всякой надежды на счастье.

Когда я проводил свое исследование, посвященное философии успеха, мне на глаза попала одна интересная книга, своего рода «каталог божеств». В ней были перечислены тридцать тысяч божеств, которым поклонялось человечество на протяжении всей своей истории. Подумайте об этом! Тридцать тысяч богов, имевших разные виды – от моллюска до человека! Стоит ли удивляться тому, что люди боятся смерти? Ни один религиозный лидер не может дать человеку «билет на небо», потому что только сам человек своими деяниями и поступками определяет, что будет с ним в этой жизни и в последующей. Ни одно божество не затащит человека в ад помимо его воли. Помните об этом – и тогда страх смерти отступит сам собой. Дело в том, что НИКТО из живущих НЕ ЗНАЕТ наверняка, что представляют собой Небеса и Тартар. Именно недостаток знаний заставляет людей верить шарлатанам всех мастей.

Стоит только удивляться тому, что страх смерти столь же распространен сейчас, когда современная наука продвинулась вперед настолько, что вплотную приблизилась к самым сокровенным загадкам бытия. Ученые открыли много истин о физическом мире, и эти истины могли бы избавить людей от страха смерти. Тех молодых людей и девушек, которые посещают колледжи и университеты, уже не так-то легко испугать адским огнем. С помощью биологии, астрономии, геологии и других наук мало-помалу рассеиваются средневековые опасения. И все же в психиатрических клиниках содержится еще довольно большое количество людей, сошедших с ума из-за СТРАХА СМЕРТИ.

Если этот страх присутствует в вас, то подумайте вот о чем. Смерть неизбежна, что бы вы о ней ни думали. Примите это как данность и успокойтесь: чему быть, того не миновать. Возможно после смерти вас ожидает совсем не та ужасная участь, которой человечество страшилось веками. Мир состоит из двух вещей – энергии и материи. Элементарные физические законы говорят о том, что энергия и материя не исчезают в никуда, просто переходят в иную форму существования. Человек – это тоже энергия и материя. И ему тоже суждено пережить эту трансформацию. Жизнь – это энергия, смерть – переход этой энергии в иное бытие. Но если смерть не означает полного исчезновения человека, а просто является другой формой существования, возможно, не все так плохо? Быть может, она похожа на долгий, спокойный сон – ну так мы и без того проводим во сне треть своей жизни! Вы можете сами придумать себе тысячу аргументов, почему не надо бояться смерти.

Какие признаки говорят о том, что в вас присутствует страх смерти

Главный и первый признак – это МЫСЛИ О СМЕРТИ вместо МЫСЛЕЙ О ЖИЗНИ. Это говорит о том, что у человека отсутствует определенная жизненная цель или нет интересного занятия. Мысли

о смерти обычно посещают людей пожилых, хотя и молодые подвержены этой дурной привычке.

Что может помочь вам справиться со страхом смерти? Это ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ достичь чего-либо (в том числе и богатства) либо служение людям. Вообще любое созидательное дело избавляет от страха смерти, потому что человек, занятый чем-либо, просто не имеет времени бояться смерти.

СТРАХ НИЩЕТЫ. Иногда страх смерти связан со страхом нищеты – правда, опосредованно. Человек боится умереть, потому что не хочет оставить своих близких без кормильца.

ДРУГИЕ СТРАХИ. Другие виды страха тоже могут стать причиной страха смерти. Это страх перед болезнью, страх потерять любовь, страх критики и страх перед старением.

РАССТРОЙСТВО РАССУДКА И РЕЛИГИОЗНЫЙ ФАНАТИЗМ. Названия этих двух причин говорят сами за себя.

Старина беспокойство

Беспокойство – настроение ума, основанное на различного рода страхах. Оно, подобно червю, медленно, но верно подтачивает древо психики. В этом состоит его главное коварство. Шаг за шагом оно продвигается в глубь сознания и в конце концов захватывает мышление целиком. Беспокойство парализует способность мыслить трезво, гасит инициативу и убивает уверенность в себе. Беспокойство – форма подспудного страха, вызванного нерешительностью. Однако и оно является настроением, а следовательно, им можно управлять.

Нерешительный ум беспомощен. Нерешительность не экономит, а, напротив, отнимает всяческие силы. Большинство людей не способно к быстрому принятию решений и к немедленному их выполнению. Самое странное заключается в том, что благоприятные жизненные условия способствуют развитию нерешительности, в то время как периоды кризисов заставляют сознание мобилизоваться. Некоторые эксперты считают, что причины Великой депрессии

закljučаются в том, что вся нация поддалась настроению нерешительности, которое росло как снежный ком. Лишь только мир начал испытывать экономические трудности, в нем тут же распространились умственные вирусы, называемые «страх» и «беспокойство». Ими заразились даже самые стойкие умы, и в результате мы оказались перед крахом целой экономической системы. Против этих разрушительных вирусов есть только одно противоядие. Это привычка к быстрому принятию и выполнению РЕШЕНИЙ. То, что справедливо для целой страны, верно и в отношении каждого отдельно взятого человека.

Если вам приходилось когда-либо принимать решения, то вы должны знать: когда достигнуто решение, беспокойство уходит само по себе. Однажды мне довелось брать интервью у человека, которого через пару часов должны были казнить на электрическом стуле. Этот мужчина был самым спокойным из восьми смертников, находящихся в его камере. Я спросил его, почему он так спокоен – ведь знает, что спустя очень короткое время окажется один на один с вечностью... С улыбкой на лице он ответил мне: «Я никогда не чувствовал себя так прекрасно. Только подумай, брат: все мои неприятности кончились. Всю жизнь я терпел нужду и бился изо всех сил, чтобы достать еду и одежду. Скоро мне не понадобится ни то ни другое. С тех пор как меня приговорили к смерти, хорошее настроение не покидает меня. Я подумал: если казнь неизбежна, почему я должен проводить свои последние часы в дурном расположении духа?» Пока мы беседовали, он поедал обед, которого вполне хватило бы на троих, и наслаждался каждым съеденным кусочком, как будто его не ждала смерть! РЕШЕНИЕ помогло этому человеку бросить вызов судьбе и принять свою участь с улыбкой.

Из-за нерешительности шесть основных видов страха превращаются в беспокойство. Избавьте себя от страха смерти, потому что вам все равно не удастся избежать ее. Оставьте за бортом страх нищеты, приняв решение счастливо прожить на те

средства, которые вы сможете заработать НЕ БЕСПОКОЯСЬ. Погасите в себе огонь страха критики и решите НЕ БЕСПОКОИТЬСЯ по поводу того, что думают о вас другие люди. Просто делайте свое дело. Убейте в себе страх старости. Примите надвигающуюся старость не как проклятие, а как благословенное время, которое принесет вам мудрость, самообладание и понимание тех вещей, которые никогда не поймет молодой человек. Запретите страху перед болезнями появляться в вашем сознании и забудьте обо всех симптомах недомоганий. Справьтесь со страхом потерять любовь: лучше прожить вовсе без любви, чем постоянно бояться, что она уйдет безвозвратно.

Уничтожьте в себе привычку к беспокойству в любом его проявлении. Примите одно-единственное судьбоносное решение: ничто из того, что может случиться в этой жизни, не стоит ваших волнений. Как только вы достигнете этого решения, к вам придут уравновешенность, ясность мыслей, спокойствие духа и счастье.

Сознание, заполненное беспокойством, не только разрушает свою собственную способность к здравомыслию, но и передает эти разрушительные вибрации всем окружающим людям и вообще всем живым существам. Животные прекрасно понимают, какое настроение царит в умах их хозяев. Собака или лошадь чувствуют страх хозяина, и сами начинают бояться. Любое живое существо, обладающее хотя бы частичным сознанием, способно воспринимать эманации страха от другого живого существа. Без этого ни одна популяция просто не выжила бы.

Человек, который позволяет себе выражать беспокойство (или любые другие отрицательные мысли) вслух, неизбежно столкнется с тем, что его слова возвращаются к нему – только уже в форме событий и действий! Не только нельзя говорить плохое – даже думать об этом нельзя, потому что мысль материальна, и она непременно вернется к своему источнику в материальной форме. Самая важная вещь, которую надлежит все время держать в уме, – то, что импульсы негативных мыслей разрушают способность

творческого воображения. Если в сознании присутствует хотя бы одна отрицательная эмоция, это отражается на всей личности человека, так что он производит отталкивающее впечатление. Окружающие люди инстинктивно сторонятся его. Импульсы отрицательных мыслей не только несут вредоносную энергию в пространство, они ПРОНИКАЮТ В ПОДСОЗНАНИЕ ЧЕЛОВЕКА, У КОТОРОГО РОЖДАЮТСЯ ПОДОБНЫЕ МЫСЛИ, и в конце концов негатив и отрицание становятся частью его характера, а значит – судьбы.

Если мысль появилась в сознании, значит, она уже распространилась по всему пространству. Нужно быть очень тщательным в выборе предметов для размышления и постоянно держать свой ум в позитивном настроении.

Вы занимаетесь каким-то делом для того, чтобы достигнуть в нем успеха. Что такое быть успешным? Прежде всего это означает достижение такого спокойствия духа, при котором чувствуешь себя СЧАСТЛИВЫМ в любых обстоятельствах. Но счастье тоже начинается в виде мысли! Наше состояние полностью зависит от того, что мы думаем!

Каждый человек имеет власть над своим сознанием. Только вы можете выбирать, чем будет занят ваш разум. Вы обладаете «правом вето» на негативные мысли – так воспользуйтесь им! Помните, что на вас лежит величайшая ответственность за ваше собственное настроение, а также за настроение окружающих людей. Только вы определяете, какая ментальная атмосфера будет складываться вокруг вас. Вы властелин своей земной судьбы, ибо только вы имеете власть управлять своими мыслями. Сделайте свое мышление позитивным, созидательным – и ваши мысли будут транслировать в пространство флюиды удачи, счастья и процветания. Все это непременно вернется к вам, потому что подобное притягивает подобное. Не позволяйте обстоятельствам выбить вас из седла и, что бы ни случилось, всегда старайтесь усмотреть в этом что-то хорошее. Тогда ваша жизнь будет подобна большому, хорошо оснащенному

кораблю, а не утлой лодчонке, которую океанские волны швыряют во все стороны.

Мать всех пороков

Седьмое главное зло

У шести основных страхов есть брат – так называемое седьмое зло, от которого люди страдают так же, как и от этих шести врагов. Оно представляет собой весьма богатую почву, на которой сорные семена поражений и неудач дают бурные всходы. Это зло настолько тонко и неприметно, что обнаружить его удастся далеко не всегда. Я называю это «злом», потому что его нельзя классифицировать ни как страх, ни как другую отрицательную эмоцию. ЭТО ЗЛО СПРЯТАНО ГЛУБЖЕ ВСЕГО, НО ПРИНОСИТ НЕСЧАСТИЙ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВСЕ ШЕСТЬ ВИДОВ СТРАХА. Я называю это ВОСПРИИМЧИВОСТЬЮ К НЕГАТИВНЫМ ВЛИЯНИЯМ.

Люди, которым удалось накопить состояние, из всех сил защищают себя от этого зла! Люди, живущие в нищете, никогда не делают этого! Тот, кто хочет преуспеть в любом деле, должен натренировать свое сознание таким образом, чтобы оно могло сопротивляться этому злу. Если вы изучаете мою философию ради того, чтобы получить богатство, вы должны очень тщательно исследовать себя, так сказать, «перетряхнуть» все закоулки собственной личности. Только так вы сможете определить, насколько вы восприимчивы к негативным влияниям. Если вы пренебрежете подобным самоанализом, то навсегда потеряете право на исполнение ваших желаний.

Начинайте исследование самого себя прямо сейчас. Ниже приведен список вопросов, которые помогут вам честно и беспристрастно провести это исследование. Будьте объективны и отвечайте так, будто вы делаете бухгалтерский отчет. Помните – за каждую ошибку или вранье «аудитор» спросит очень строго! Ищите так тщательно, как если бы вы искали вооруженного преступника, спрятавшегося в вашем саду. Помните – этот умственный

«преступник» лучше вооружен и гораздо более опасен, чем все настоящие преступники. Вы можете защитить себя от грабителей с помощью закона, но седьмое главное зло неуловимо для полиции. Оно идет за вами по пятам и наносит удар тогда, когда вы меньше всего этого ожидаете. Его оружие – НАСТРОЕНИЕ. Это зло стережет вас всюду и прячется под разными личинами. Оно может принимать форму людей, новостей, событий, разговоров. Иногда оно приходит через ближайших родственников, которые (конечно же, из лучших побуждений) пускают яд этого зла в ваше сознание. Иногда это зло проявляется как скука и уныние, иногда – как безудержное веселье. Но всегда оно остается смертельным ядом, несмотря на то что действует гораздо медленнее, чем яд.

Как оградить себя от негативных влияний

Оградить себя от негативных влияний можно с помощью силы воли. Непрестанно развивайте свою волю, и она выстроит вокруг вас надежный щит. Она сделает ваш умственный иммунитет настолько сильным, что ни одна дурная мысль, ни один отрицательно настроенный человек не смогут причинить вам ни малейшего вреда.

Примите как данность тот факт, что и вы, и любой другой человек являетесь по своей природе ленивым, равнодушным и восприимчивым к любому влиянию, которое потворствует вашим слабостям. Признайтесь себе в том, что вы восприимчивы ко всем шести основным видам страха, и выработайте в себе привычку сопротивляться всем этим страхам. Честно сознайтесь в том, что негативные влияния часто воздействуют на вас через ваше подсознание, поэтому их очень трудно обнаружить. Примите решение держать свой разум закрытым для всех людей, которые повергают вас в уныние и депрессию. Выбросьте из вашей домашней аптечки все пузырьки и пилюли и прекратите потворствовать простудам, головным болям и воображаемым болезням. Прекратите общаться с нытиками и лентяями. Ищите для себя компанию людей, **ДУМАЮЩИХ И ДЕЙСТВУЮЩИХ**

ПОЗИТИВНО, чтобы их положительный стиль мышления влиял на вас соответствующим образом. НЕ ЖДИТЕ НЕПРИЯТНОСТЕЙ, потому что они никогда не заставляют себя долго ждать.

Безусловно, самая распространенная человеческая слабость – привычка держать свой разум открытым для любого отрицательного влияния. Эта дурная привычка тем более разрушительна, что большинство людей не признают, что подвержены ей, а если и признают, то считают это несущественным и тем более не стараются с ней бороться. В конце концов привычка к негативным мыслям становится частью человеческого характера. Из таких людей и выходят неудачники. Если вы действительно хотите разобраться в том, что же представляет собой ваше сознание, то ответьте на следующие вопросы. Читайте их вслух, громко и четко – вы должны слышать свой собственный голос. Следите за всеми мыслями и эмоциями, которые появятся у вас при чтении всех этих вопросов.

Вопросы для самоанализа

- Как часто вы жалуетесь на плохое самочувствие, и если это происходит постоянно, то в чем заключается причина расстройств?
- Придираетесь ли вы к другим людям по поводу и без повода? Как часто это происходит?
- Часто ли вы допускаете ошибки в своей работе, и если да, то почему?
- Прибегаете ли вы к сарказму и ядовитым замечаниям в беседе с другими людьми? Не упускаете случая «вставить шпильку» и наступить на больное место?
- Есть ли среди ваших знакомых люди, которых вы сторонитесь? Если да, по какой причине?
- Страдаете ли вы от каких-либо желудочных расстройств? Как часто?
- Не кажется ли вам жизнь бессмысленной и бесполезной? Не смотрите ли вы в будущее с тоской и обреченностью? Если да, то почему?

- Любите ли вы вашу работу? Если нет, то почему все еще продолжаете заниматься этим делом?

- Часто ли вы жалеете себя? Что является поводом для этой жалости?

- Завидуете ли вы тем, кто в чем-либо превосходит вас?

- О чем вы думаете чаще – об УСПЕХЕ или о ПОРАЖЕНИИ?

- Научились ли вы с годами извлекать уроки из своих неудач?

- Чувствуете ли вы, что ошибки, неудачи, просчеты и поражения дали вам бесценный опыт, который пригодится вам в будущем?

- Позволяете ли вы своим знакомым или родственникам расстраивать вас? Если да, то по каким причинам?

- Не «витаєте» ли вы иногда «в облаках» и не испытываете ли приступы отчаяния? Если да, то как часто?

- Кто из ваших знакомых влияет на вас сильнее всего? Нравится ли вам этот человек? Можете ли вы определить его как позитивно настроенного человека?

- Поддаетесь ли вы удручающим обстоятельствам или же стараетесь преодолеть их как можно скорее и с наименьшими потерями?

- Следите ли вы за собой? Если вам безразлична собственная внешность, то почему?

- Умеете ли вы лечить депрессию «трудотерапией», то есть погружаться в дела настолько, что вам просто некогда волноваться?

- Часто ли вас называют «бесхребетным слабаком», потому что вы позволяете кому угодно помыкать вами?

- Не пренебрегаете ли вы гигиеной?

- Как часто вас волнуют беспокойства, которых можно было бы избежать, и почему вы позволяете себе волноваться по пустякам?

- Пытаетесь ли вы успокоиться с помощью алкоголя, таблеток, наркотиков или сигарет? Если так, почему вы не используете вместо всех этих средств силу воли?

- Часто ли вам делают замечания, ругают вас? Если да, то по какому поводу?

- Есть ли у вас в жизни ОПРЕДЕЛЕННАЯ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ? Если да, то существует ли план для ее достижения? Следуете ли вы этому плану или откладываете его выполнение «на потом»?

- Страдаете ли вы от одного из шести основных видов страха? От каких именно?

- Есть ли у вас средства защиты от посторонних негативных влияний?

- Используете ли вы самовнушение, чтобы настроить свое сознание на положительный образ мышления?

- Что для вас представляет наибольшую ценность: материальные блага или умение контролировать свое сознание?

- Легко ли вы поддаетесь посторонним влияниям? Позволяете ли переубеждать себя или вам всегда хватает решимости настоять на своем?

- Принес ли ваш сегодняшний день какой-нибудь ценный опыт?

- Сдаются ли вы перед лицом обстоятельств, стараетесь ли их преодолеть или уходите от ответственности?

- Обдумываете ли вы все свои ошибки и просчеты и пытаетесь ли извлечь из них зерно выгоды?

- Назовите три слабости (или черты характера), которые мешают вам жить и двигаться вперед. Что вы делаете для того, чтобы изжить их?

- Часто ли к вам приходят за сочувствием или для того, чтобы поделиться своими проблемами и трудностями?

- На чьих ошибках вы учитесь? Извлекаете ли уроки из чужих промахов или предпочитаете набивать свои собственные шишки?

- Не оказываете ли вы негативное влияние на других людей?

- Какие привычки других людей раздражают вас больше всего?

- Есть ли у вас собственное мнение по любому вопросу или вы пользуетесь готовыми суждениями?

- Можете ли вы сказать, что ничто не может выбить вас из седла?

- Представляет ли дело, которым вы занимаетесь, какой-нибудь духовный смысл?

- Чувствуете ли вы в себе духовные силы, которые помогают вам справиться с любым страхом?
- Поддерживает ли религия, которую вы исповедуете, вашу уверенность в себе?
- Часто ли вы взваливаете на себя чужую ответственность? Если да, то почему?
- Признаете ли вы верность поговорки «Скажи мне – кто твой друг, и я скажу тебе, кто ты»? Если да, то что вы могли бы сказать о самом себе, судя по вашим друзьям?
- Существует ли какая-нибудь связь между людьми, которые вас окружают, и теми событиями, которые с вами происходят?
- Возможно ли, что человек, которого вы считаете своим другом, на самом деле является вашим злейшим врагом?
- По каким критериям вы оцениваете, кто полезен вам, а кто нет?
- Как бы вы определили интеллектуальный и личностный уровень людей из вашего ближайшего окружения? Считаете ли вы их выше/ниже собственного уровня интеллекта?
- Сколько времени у вас уходит:
 - а) на работу;
 - б) на сон;
 - в) развлечения и отдых;
 - г) учебу;
 - д) ничегонеделание?
- Кто среди ваших знакомых:
 - а) вдохновляет вас больше всего;
 - б) предостерегает вас больше всего;
 - в) мешает вам сильнее всего;
 - г) больше всего помогает вам?
- По какому поводу вы испытываете наибольшее беспокойство? Почему вы допускаете это?
- Когда вам дают непрошенные советы, вы: 1) принимаете их с благодарностью; 2) анализируете сказанное, а затем решаете, как

вам поступить; 3) рекомендуете советчику не соваться не в свое дело.

- Чего вы ЖЕЛАЕТЕ больше всего?
- Делаете ли вы что-нибудь для того, чтобы реализовать свое желание?
- Можете ли вы пожертвовать всеми остальными благами ради одного этого желания?
- Есть ли у вас план для того, чтобы ваше желание воплотилось в жизнь?
- Следуете ли вы этому плану? Сколько времени ежедневно вы посвящаете этому?
- Не имеете ли вы склонность менять свои решения? Если да, то что заставляет вас делать это?
- Доводите ли вы до конца все, что начинаете?
- Производят ли на вас впечатление богатство, статус, титулы и звания других людей?
- Важно ли для вас то, что люди о вас думают?
- Стараетесь ли вы угождать людям только из-за их социального или финансового статуса?
- Кого из ныне живущих людей вы считаете своим героем? Стараетесь ли вы подражать этому человеку?
- Сколько времени вы посвятили изучению всех этих вопросов и ответам на них?

(Вы должны прочитать этот список по крайней мере дважды: первый раз бегло, второй – медленно и вдумчиво.)

Если вы сумеете честно ответить на все эти вопросы, то узнаете себя лучше, чем подавляющее большинство людей. Только не торопитесь отвечать сразу. Сначала изучите список, поразмышляйте над ним в течение недели. Затем вернитесь к нему и начинайте отвечать. Запишите ответы на бумаге и время от времени (раз или два в месяц) перечитывайте их. Если что-то изменилось, вписывайте

новый ответ другими чернилами. Через полгода вы поймете, что узнали о себе столько нового и ценного, сколько не могли узнать за всю предыдущую жизнь. Если вы заметили, что ваш ум начинает юлить, изворачиваться и всячески уходить от ответа (или начинать оправдываться), значит, что-то мешает вам отвечать честно. Посоветуйтесь с теми, кто знает вас достаточно хорошо, и попросите их оценить вас со всех этих позиций. Постарайтесь взглянуть на себя глазами другого человека. Будьте уверены: результат вас ошеломит!

В этом мире у вас есть **АБСОЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ** над одной-единственной вещью. Эта вещь – ваше сознание! Но большего вам и не требуется! Это настолько существенно и грандиозно, что является, быть может, самым важным знанием, которым должен обладать человек. Это отражает Божественную природу человечества. Контроль над разумом – единственное и безотказное средство, благодаря которому вы можете управлять своей судьбой! Если же вы будете не в состоянии подчинить себе свои собственные мысли, то вы не сможете управлять ничем другим.

Если у вас не хватает времени следить за всем подряд, то лучше пожертвуйте какими-то мирскими заботами, но не пренебрегайте своими мыслями! Ваше сознание – это ваша жизнь! Защитите его от негативных влияний и ухаживайте за ним, будто за прекрасным садом. Именно для этого вам и дана СИЛА ВОЛИ.

К сожалению, в уголовном кодексе нет статьи против тех, кто – по невежеству или преднамеренно – отравляет умы других людей отрицательными мыслями. Я считаю, что подобного рода преступления являются самыми тяжкими и требуют самого сурового наказания. Это так же ужасно, как убийство и воровство, потому что негативные мысли заставляют человека опускать руки, убивают волю к жизни и лишают его всех материальных благ, которые он мог бы заработать, не будь у него отрицательных мыслей.

Скептицизм – ужасное преступление. Скептики пытались убедить Томаса Эдисона в том, что ему ни за что не удастся создать аппарат, который сможет воспроизводить человеческий голос. Их главным

аргументом было то, что «еще никто не смог сделать этого»! Но Эдисон не поверил им. Он знал, что СОЗНАНИЕ МОЖЕТ СОТВОРИТЬ ВСЕ, ЧТО СПОСОБНО ВООБРАЗИТЬ. Именно это знание и сделало Эдисона великим. Люди с отрицательным складом ума говорили Ф. В. Вулворфу, что он разорится, если станет продавать товар за пять и десять центов. Но он не поверил им, потому что знал: если ты убежден в верности принятого решения, то должен довести его до конца! Он воспользовался своим природным правом не поддаваться негативным влияниям и сумел накопить богатство, исчисляющееся в сотнях миллионов долларов! Немало людей сомневалось в том, что Джордж Вашингтон сможет победить британцев, потому что они слишком превосходят колонистов силой и оружием. Но у Вашингтона была Божественная привилегия: ВЕРИТЬ в правоту своего дела! Благодаря его ВЕРЕ на обложке моей книги красуется звездно-полосатый флаг, а имя лорда Корнуэллеса помнят одни лишь историки.

Когда первый автомобиль, построенный на заводе Генри Форда, выехал на улицы Детройта, сомневающиеся бросали ему вслед насмешки и язвительные замечания. Кто-то даже заявил, что эта штукавина останется только в анекдотах. Другие говорили, что никто не захочет выкидывать деньги на такое хитроумное изобретение. Но Форд сказал: МОИ АВТОМОБИЛИ БУДУТ КОЛЕСИТЬ ПО ВСЕМУ СВЕТУ. Так и вышло! Его привычка стоять на своем принесла ему больше денег, чем могут потратить несколько поколений его многочисленных потомков.

Если вы мечтаете накопить богатство, то позвольте вам напомнить, что единственная разница между Генри Фордом и сотнями тысяч людей, которые работают на него, заключается в том, что ФОРД ИМЕЛ СОБСТВЕННОЕ МНЕНИЕ И УМЕЛ УПРАВЛЯТЬ СВОИМ СОЗНАНИЕМ, В ТО ВРЕМЯ КАК БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ДАЖЕ НЕ ПЫТАЮТСЯ СЛЕДИТЬ ЗА СВОИМИ МЫСЛЯМИ.

Я постоянно упоминаю Генри Форда, потому что он дает нам поразительный пример того, что люди, имеющие собственное

твердое мнение, а также желание управлять своим сознанием, могут добиться в этой жизни всего, чего бы ни захотели. История Форда выбивает почву из-под излюбленного оправдания всех бездельников: «У меня не было никакой возможности...» У Форда тоже не было возможности, но ОН РАБОТАЛ НАД СОЗДАНИЕМ ЭТОЙ ВОЗМОЖНОСТИ С ТАКОЙ НАСТОЙЧИВОСТЬЮ, ЧТО В КОНЦЕ КОНЦОВ ОНА СДЕЛАЛА ЕГО БОГАЧЕ КРЕЗА.

Контроль над сознанием появляется в результате привычки к самодисциплине. Либо вы управляете своим разумом, либо он управляет вами. Третьего не дано. Самый эффективный метод для контроля над разумом заключается в том, чтобы постоянно заставлять его трудиться. Изучите записки сотен выдающихся людей, и вы заметите, что все они имели абсолютный контроль над своим разумом. Все их мысли были направлены только на достижение цели, и ни на что больше. Без дисциплины ума даже самый незначительный успех будет невозможен.

Пятьдесят семь самых известных оправданий для бездельников

Все неудачники схожи в одном. Они могут привести вам сотни причин, почему им не удалось добиться успеха. У них всегда есть железные аргументы и «объективные обстоятельства». У них нет только одного: денег. Мир не интересуют оправдания. Мир рукоплещет только УСПЕХУ.

Один известный психоаналитик составил список оправданий, к которым чаще всего прибегают бездельники, нытики и неудачники. Внимательно прочитайте его: не прибегаете ли вы к одному или нескольким таким оправданиям? Помните, что философия, изложенная в этой книге, делает их устаревшими.

Пятьдесят семь оправданий для бездельников

ЕСЛИ бы только у меня не было жены/семьи...

ЕСЛИ бы только у меня были нужные связи...

ЕСЛИ бы я имел деньги...

ЕСЛИ бы я имел хорошее образование...
ЕСЛИ бы я мог получить работу...
ЕСЛИ бы я имел хорошее здоровье...
ЕСЛИ бы я только имел время...
ЕСЛИ бы не эти тяжелые времена...
ЕСЛИ бы другие люди понимали меня...
ЕСЛИ бы я жил в других условиях...
ЕСЛИ бы начать жить заново...
ЕСЛИ бы я не боялся того, что скажут ОНИ...
ЕСЛИ бы мне дали шанс...
ЕСЛИ бы у меня только была возможность...
ЕСЛИ бы другие не мешали мне...
ЕСЛИ бы не случилось ничего такого, что могло бы помешать мне...

ЕСЛИ бы я был помоложе...
ЕСЛИ бы я мог делать то, что я хочу...
ЕСЛИ бы я родился в богатой семье...
ЕСЛИ бы я мог встретить правильных людей...
ЕСЛИ бы я имел талант, как у других людей...
ЕСЛИ бы я имел смелость для самоутверждения...
ЕСЛИ бы только я не упустил возможность...
ЕСЛИ бы остальные люди не так раздражали меня...
ЕСЛИ бы на мне не «висели» дом и забота о детях...
ЕСЛИ бы я имел возможность откладывать деньги...
ЕСЛИ бы начальник ценил меня...
ЕСЛИ бы мне кто-то помогал...
ЕСЛИ бы мои родные поддерживали меня...
ЕСЛИ бы я жил в большом городе...
ЕСЛИ бы я мог только начать...
ЕСЛИ бы я был только свободен...
ЕСЛИ бы я был настолько же яркой личностью, как другие...
ЕСЛИ бы я не был таким полным...
ЕСЛИ бы мир узнал о моих талантах...

ЕСЛИ бы я мог немного отдохнуть...
ЕСЛИ бы я мог бы расплатиться с долгами...
ЕСЛИ бы я не потерпел неудачу...
ЕСЛИ бы я только знал как...
ЕСЛИ бы целый мир не восстал против меня...
ЕСЛИ бы у меня не было стольких забот...
ЕСЛИ бы у меня был другой супруг/супруга...
ЕСЛИ бы люди не были столь жестоки...
ЕСЛИ бы моя семья не была настолько экстравагантна...
ЕСЛИ бы я был уверен в себе...
ЕСЛИ бы фортуна повернулась ко мне лицом...
ЕСЛИ бы я родился под счастливой звездой...
ЕСЛИ бы все не было таким фатальным...
ЕСЛИ бы мне не нужно было так много работать...
ЕСЛИ бы я не потерял деньги...
ЕСЛИ бы у меня были другие соседи...
ЕСЛИ бы я не имел «прошлого»...
ЕСЛИ бы у меня был свой собственный бизнес...
ЕСЛИ бы другие люди только выслушали меня...

ЕСЛИ бы – и это единственное реальное оправдание – я имел храбрость, чтобы увидеть себя таким, каков я есть на самом деле, я бы осознал, что со мной не так, и смог бы исправить это. У меня был бы шанс извлечь урок из собственного печального опыта и научиться на чужих ошибках. Если бы я больше времени посвящал самоанализу, а не самооправданиям, Я БЫ ДАВНО БЫЛ ТАМ, КУДА ВСЮ ЖИЗНЬ СТРЕМИЛСЯ.

Поиск оправданий для своих промахов и ошибок – любимая национальная «забава». Все – от домохозяек до политиков – только и занимаются тем, что оправдываются, почему они до сих пор не сделали того-то и того-то. Эта привычка так же стара, как мир, и так же фатальна для успеха! Почему люди так держатся за свои оправдания? Ответ очевиден. Они держатся за них, потому что ОНИ ИХ СОЗДАЮТ! Оправдания – дитя человеческого воображения.

Человек всегда трепетно относился к собственным созданиям, даже если это плод воображения (хотя этот плод, между нами, червивый).

Придумывание оправданий – привычка, глубоко укорененная в человеческом сознании. От привычек отказываться всегда трудно, особенно когда они защищают нас от того, чтобы что-то сделать. Платон знал эту истину и потому говорил: «Первая и главная победа – над собственным эго. Какой позор и унижение быть побежденным своим эго!» А разве не то же самое имел в виду другой философ, когда сказал: «Как же велико было мое удивление, когда я обнаружил, что все уродства, которые я видел в других, лишь отражение моей собственной души»? «Для меня всегда оставалось загадкой, – сказал Альберт Хаббард, – почему люди тратят так много времени на то, чтобы придумать оправдания для своих слабостей и недостатков. Если бы они потратили это время на то, чтобы справиться со всем этим, то им не понадобились бы никакие оправдания». Ко всем этим высказываниям я добавлю и свою мысль. Жизнь подобна шахматной доске, и игрок, который играет против вас, – ВРЕМЯ. Если вы будете долго раздумывать над ходами, оно съест все ваши фигуры. Вы играете с соперником, КОТОРЫЙ НЕ ПРОЩАЕТ НЕРЕШИТЕЛЬНОСТИ!

До того как вы взяли в руки эту книгу, у вас, быть может, была масса «объективных» причин и оправданий, почему вы все еще топчетесь на месте, а не шагаете по дороге успеха. Но теперь маски сброшены! Оправдания вам больше не помогут, да они и не нужны: ведь вы обладаете ГЛАВНЫМ КЛЮЧОМ, который отпирает дверь в сокровищницу жизни. Этот ключ невидим, но могущество его бесконечно! Ваше сознание имеет силу рождать ЖЕЛАНИЯ и воплощать эти желания в жизнь. Если вы воспользуетесь ключом, то никто не потребует от вас ответа. Но если вы будете медлить, то вам придется заплатить немалую цену. И эта цена – ПОРАЖЕНИЕ. Если же у вас достанет мужества отворить заветную дверку, то награда будет гораздо большей, чем простое богатство. Вас ждет удовлетворенность, которая и составляет счастье души. Эта

удовлетворенность приходит к каждому, кто смог победить себя и заставил жизнь платить по своим собственным счетам. Согласитесь, что такая награда стоит того, чтобы за нее побороться. Итак, чего же вы ждете? Начинайте прямо сейчас!

Эмерсон сказал бессмертную фразу: «Нас влечет друг к другу – значит, мы обречены на встречу». Перефразируя его мысль, скажу: «Нас влекло друг к другу, мой читатель, и вот мы встретились – на страницах этой книги».

НАПОЛЕОН
ХИЛЛ
ДЕЙЛ
КАРНЕГИ
ЭРЛ НАЙТИНГЕЙЛ

БОЛЬШАЯ КНИГА НА ВСЕ ВРЕМЕНА



ДУМАЙ, ОБЩАЙСЯ,
БОГАТЕЙ!

6 БЕСТСЕЛЛЕРОВ ПОД ОДНОЙ ОБЛОЖКОЙ

Примечания

1

Маленький театральный клуб – любительская театральная студия, где ставят новаторские и экспериментальные спектакли. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

2

Цитаты из книги Д. Карнеги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» приводятся в переводе М. Островского.

[Вернуться](#)

3

Джон Калвин Кулидж (1872–1933) – тридцатый президент США (1923–1929).

[Вернуться](#)

4

Уильям Дженнингс Брайан (1860–1925) – американский политик и государственный деятель, государственный секретарь США (1913–1915).

[Вернуться](#)

5

Герберт Кларк Гувер – тридцать первый президент США (1929–1933).

[Вернуться](#)

6

Цитаты из книги Д. Карнеги «Шесть способов располагать к себе людей» приводятся в переводе Ф. Красавина.

[Вернуться](#)

7

Геттисбергская речь Линкольна – одна из известнейших речей в истории Соединенных Штатов Америки. Линкольн произнес ее 19 ноября 1863 года на открытии Национального солдатского кладбища в Геттисберге, штат Пенсильвания, где были похоронены погибшие в битве при Геттисберге. Полный текст Геттисбергской речи высечен на пьедестале памятника Линкольну в Вашингтоне.

[Вернуться](#)

8

Гарри Гудини (настоящее имя – Эрик Вайс, 1874–1926) – знаменитый американский иллюзионист. Его коньком были сложные трюки с опасностью для жизни.

[Вернуться](#)

9

Фьорелло Ла Гуардиа (1882–1947) – американский политик, занимавший пост мэра Нью-Йорка в течение трех сроков подряд с 1931 по 1945 год.

[Вернуться](#)

10

Уильям Рэндольф Херст (1863–1951) – выдающийся американский журналист и газетный издатель, реформатор СМИ, создатель индустрии новостей. Основатель концерна «Херст Корпорейшн».

[Вернуться](#)

11

Миссурийский компромисс – достигнутое в 1820 году соглашение между членами конгресса США, в соответствии с которым было решено в дальнейшем принимать в Союз по 2 штата, из которых один должен быть свободным, а другой – рабовладельческим.

[Вернуться](#)

12

Уильям Каллен Брайант (1794–1878) – американский поэт, журналист и редактор газеты «New York Post». – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

13

Перевод М. Зенкевича.

[Вернуться](#)

14

«Час ноль» – день и час окончания Второй мировой войны. –
Прим. пер.

[Вернуться](#)

15

Перевод В. Рогова.

[Вернуться](#)

16

У. Шекспир «Король Лир», перевод А. Дружинина. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

17

«Hill» – англ. «холм». – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

18

В тексте зашифрованы названия штатов Делавер, Пенсильвания, Нью-Джерси, Джорджия, Коннектикут, Нью-Хемпшир, Массачусетс, Виргиния, Нью-Йорк и несколько других, часть – с помощью непереводимой игры слов. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

19

Заем свободы (liberty bonds) – облигации, выпущенные правительством Соединенных Штатов в 1917, 1918 и 1919 гг. с целью

финансирования расходов по ведению войны и оказанию помощи союзным державам. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

20

National Cash Register Company, NCR – американская компания, выпускающая специализированную вычислительную технику для розничных сетей, банковской, финансовой, туристической и медицинской отраслей. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

21

Американский предприниматель, первый официальный долларовый миллиардер в истории человечества.

[Вернуться](#)

22

Американский магнат, владелец и президент компании «Armour & Company», крупнейшей продуктовой компании США на начало XX века.

[Вернуться](#)

23

Соучредитель и президент Первого Национального банка Нью-Йорка, директор 22 прочих корпораций, один из наиболее влиятельных банкиров в истории.

[Вернуться](#)

24

Президент компании «National Cash Register Co.», контролировавшей в начале XX века около 95 % рынка кассовых аппаратов.

[Вернуться](#)

25

Американский промышленник, государственный деятель и дипломат. Председатель Совета директоров железнодорожной компании Union Pacific Railroad, председатель СовеЩательного комитета предпринимателей при Департаменте коммерции США.

[Вернуться](#)

26

Американский банкир еврейского происхождения, филантроп и общественный деятель.

[Вернуться](#)

27

Американский предприниматель, крупный сталепромышленник, мультимиллионер и филантроп. Основатель «Carnegie Steel Company» – крупнейшего производителя чугуна и стальных рельсов с объемом производства на конец XIX века 2000 тонн металла в сутки.

[Вернуться](#)

28

Шарль Блонден (1824–1897), настоящая фамилия – Гравеле. Французский канатоходец, который, помимо прочих выступлений, прославился тем, что пересек Ниагарский водопад, проделав по канату путь в 335 м на высоте в 50 м над бурной водой. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

29

Эготизм – преувеличенное мнение о своей личности, о своих достоинствах; самовлюбленность.

[Вернуться](#)

30

Хоум-ран (англ. home run) – удар, при котором бейсбольный мяч пролетает все поле и вылетает за его пределы.

[Вернуться](#)

31

Р. Л. Стивенсон «Остров Сокровищ» (пер. Н. К. Чуковского) – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

32

Поскольку в оригинале Карнеги приводит примеры, не вполне актуальные для русского языка, мы заменили их на более полезные для российского читателя. Использованы материалы «Лингвистического бюро Марины Королевой» и проекта Людмилы Вербицкой «Давайте говорить как петербуржцы». – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

33

В 2020 году эта сумма эквивалентна 523 000 долларов. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

34

Дуглас Моусон (1882–1958) – австралийский геолог, исследователь Антарктики, участник трех антарктических экспедиций. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

35

Уэнделл Филлипс (1811–1884) – американский публицист, юрист, сторонник отмены рабства и защитник прав коренных народов США. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

36

Джеймс Расселл Лоуэлл (1819–1891) «Настоящее благородство».

[Вернуться](#)

37

Джон Уонамейкер – крупный коммерсант, «отец современной торговли»; Фрэнк Вандерлип – финансист, президент одного из крупнейших банков США. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

38

Перечисляются выдающиеся американские проповедники и музыканты из числа их сторонников. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

39

Ллойд Джордж – премьер-министр Великобритании (1916–1922). – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

40

«Если я говорю языками человеческими и ангельскими, а любви не имею, то я – медь звенящая или кимвал звучащий». Первое послание апостола Павла к коринфянам 13:1. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

41

Трюизм – общеизвестная, избитая истина, банальность. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

42

Цитата из пьесы У. Шекспира «Генрих V». – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

43

Popular Science – ежемесячный научно-популярный журнал, издаваемый в США с мая 1872 года. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

44

Питчер – в бейсболе – игрок, который броском вводит мяч в игру. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

45

Боулер – в крикете – игрок, подающий мяч. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

46

Уильям Дженнингс Брайан (1860–1925) – американский политик и государственный деятель. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

47

Перевод Т. Гнедич. Собрание сочинений в 4 томах. Том 1. М.: Правда, 1981. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

48

Билли Сандей – известный американский проповедник. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

49

Баррет Венделл – американский преподаватель, известный по книгам об английской литературе и языке. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

50

Оливер Кромвель – английский государственный деятель и полководец, руководитель Английской революции. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

51

Ральф Уолдо Эмерсон – американский эссеист, поэт, философ, пастор, общественный деятель; один из крупнейших мыслителей и писателей США. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

52

Имеется в виду поцелуй Иуды Искарота, которым он указал Иисуса Христа стражам. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

53

Имеется в виду корень слова *fluency* (плавность, беглость, свободное владение). Примеры слов с данным корнем: *fluid* (жидкость, текучий), *flute* (горное ущелье с потоком), *flux* (течение, поток) и т. п. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

54

Джон Берроуз – американский писатель, художник, натуралист и философ. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

55

Генри Уодсворт Лонгфелло – американский поэт. Автор «Песни о Гайавате», а также других поэм и стихотворений. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

56

Уильям Гладстон – английский государственный деятель и писатель, премьер-министр Великобритании. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

57

Алессандро Бончи – выдающийся итальянский оперный певец. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

58

Витальность – жизненная сила. – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)

59

Джозеф Аддисон – публицист, драматург, политик и поэт, который стоял у истоков английского Просвещения. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

60

Для русского языка данная величина составляет приблизительно 500 000 слов. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

61

В русском языке содержится 42 элементарных звука: 6 гласных и 36 согласных. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

62

Роберт Лафоллет – американский политический деятель, кандидат на пост президента США в 1924 году. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

63

Генри Уорд Бичер – американский религиозный деятель XIX века. – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)

64

Жан Эжен Робер-Уден (1805–1871) – французский иллюзионист, прозванный отцом современной магии.

[Вернуться](#)

65

Перевод Н. Холодковского. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

66

Дэниел Уэбстер – известный американский политический деятель XIX века. – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)

67

Патрик Генри – американский государственный деятель XVIII века, активный борец за независимость. – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)

68

Томас Карлайл – британский писатель XIX в., публицист, историк и философ шотландского происхождения. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

69

Роберт Пири – американский исследователь Арктики. Официально считается первым человеком, достигнувшем Северного полюса.

[Вернуться](#)

70

Арло Бэйтс (1850–1918) – американский писатель, редактор и журналист. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

71

Политика силового вмешательства. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

72

Ральф Уолдо Эмерсон – американский эссеист, поэт, философ, пастор, общественный деятель; один из виднейших мыслителей и писателей США XIX в.

[Вернуться](#)

73

Томас Де Уитт Талмадж – проповедник, священник и богослов американской реформаторской церкви в США XIX в. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

74

Уолтер Бэдджет – британский экономист и политический философ XIX в. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

75

Джордж Адэ (1866–1944) – американский писатель, журналист и автор пьес. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

76

Практикуется в США в качестве местной формы управления. В городе с комиссионным правительством избиратели формируют небольшую комиссию, как правило, из 5–7 членов путем голосования. Эта группа представляет законодательную власть и регулирует налоги, расходование средств и занимается прочими городскими вопросами. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

77

Джордж Хольоейк – британский сторонник светской школы XIX в., сооснователь и редактор газеты. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

78

Силлогизм – логическое заключение, вытекающие из двух утверждений. К примеру, есть два утверждения: «Сократ – человек» и «Все люди смертны». Силлогизмом этих двух фактов будет «Сократ смертен». – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

79

Reductio ad absurdum – доведение до абсурда; логический прием, которым доказывается несостоятельность какого-нибудь мнения

таким образом, что или в нем самом, или же из него вытекающих следствиях обнаруживается противоречие. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

80

Бенедикт Арнольд – генерал-майор, участник войны за независимость США, прославился в боях на стороне американских повстанцев, но позже перешел на сторону Великобритании. В США Бенедикт Арнольд – противоречивая фигура; рассматривается одновременно как герой, который спас США от уничтожения, и как предатель, продавший свою страну за деньги.

[Вернуться](#)

81

Перевод М. А. Зенкевича. М., «Эксмо-Пресс», 1999.

[Вернуться](#)

82

Мэтью Арнольд (1822–1888) – английский поэт и культуролог, один из наиболее авторитетных литературоведов и эссеистов викторианского периода. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

83

Джеральд Стэнли Ли (1862–1944) – американский священник конгрегационалистической церкви, автор многочисленных книг и эссе. – *Прим. перев.*

[Вернуться](#)

84

Исаак Дизраэли – известный английский литератор XVIII–XIX вв. – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)

85

Гладстон – видный политический деятель Англии второй половины XIX в., предводитель либералов. – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)

86

Уильям Шекспир. Юлий Цезарь. Перевод с английского П. Козлова.

[Вернуться](#)

87

Речь эта принадлежит знаменитому американскому военному юристу, публицисту и оратору Роберту Инджерсоллу (1833–1899). – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)

88

В пересчете на сегодняшний курс эта цифра равняется приблизительно 13 миллиардам долларов.

[Вернуться](#)

89

Перевод В. Рогова.

[Вернуться](#)

90

Медицина тогда еще не знала пластической хирургии, которая в наше время стала обычным делом.

[Вернуться](#)

91

Скибо – роскошный замок Карнеги, построенный для его семьи в устье реки Дорнох в Шотландии.

[Вернуться](#)

92

Технологический институт Армура – ныне Технологический институт штата Иллинойс.

[Вернуться](#)

93

Здесь и далее даны цифры, соответствующие ценам нашего времени. – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)