

Как да развием самоувереност и да влияем на хората при публични изказвания

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

(1888-1955)

Дейл Карнеги е роден през 1888 г. в щата Мисури в бедно семейство на неизвестен фермер.

Завършва педагогическия институт в Уорънсберг — щата Мисури, като преодолява големи трудности. Баща му нямал средства да плаща пансиона, затова Дейл пътувал по 6 км на кон ежедневно и работил във фермата на баща си.

Д. Карнеги получил световна известност, тъй като намерил начин за удовлетворение на една от потребностите на човечеството - принципи за взаимоотношение между хората, чрез които те да се разбират помежду си и да успяват в работата, семейството, чрез които да печелят приятели и да влияят на хората да мислят като тях.

Той започва да изнася лекции за взаимоотношенията между хората и ораторско изкуство, с които добива голяма популярност в цяла Америка.

През 1936 г. издава книгата „Как да печелим приятели и да влияем на хората“ с която добива световна известност.

В книгата „Как да развиваме самоувереност и да влияем на хората при публични изказвания“ авторът представя принципите на ораторското изкуство. -

В книгата „Как да преодолеем чувството за безпокойство“ са събрани лекциите, отнасящи се до преодоляване на безпокойството и постигане на душевно спокойствие и равновесие. Курсовете на Дейл Карнеги се изнасят в 863 града в САЩ и Канада и в 51 града на други страни (по данни от -1966 г.). Тази широка образователна мрежа се ръководи от вдовицата на Дейл Карнеги — Дороти, която му помогнала да създаде курса и да го разпространява по целия свят.

ГЛАВА ПЪРВА

КАК ДА РАЗВИЕТЕ СМЕЛОСТ И УВЕРЕНОСТ В СЕБЕ СИ

От 1912 година повече от 500 хиляди мъже и жени са били слушатели в курсовете по ораторско изкуство където се прилагаше моят метод. Много от тях обясниха в писмена форма защо са започнали да изучават този предмет и какво са разчитали да постигнат в резултат на занятията. Разбира се, всеки от тях се изразява различно, но главният стремеж на авторите на тези писма, основната потребност, изпитвана от преобладаващото болшинство, съвпадат поразително. „Когато ми се наложи да стана и да започна да говоря, — пише един от моите кореспонденти, — аз се чувствам така скован, така се вълнувам, че не съм в състояние ясно да мисля, не мога да се съсредоточа, забравям какво съм искал да кажа. Аз искам да придобия увереност в себе си, спокойствие и способност да мисля, изказвайки се пред аудитория. Аз искам да се науча да подреждам мислите си в логически ред, ясно и убедително да се изказвам пред група или аудитория в делова среда или в клуба.“ Хиляди изказвания имат почти същия характер.

Ще приведа конкретен пример. Преди няколко години един джентълмен, когото ще назова тук мистър Д. У. Джент стана слушател в моя курс по ораторско изкуство във Филаделфия. Скоро след започването на занятията той ме покани да закуся с него в клуба на промишлениците. Това беше човек на възраст, който винаги е водил активен живот, ръководел е своето предприятие, играел е водеща роля в живота на религиозната община, а също така се е занимавал с обществена дейност. Когато седяхме на масата, той се наведе към мен и ми каза:

— Нееднократно са ми предлагали да се изкажа на различни събрания, но аз съвсем не можех да го направя; започвам така да се вълнувам, главата ми става съвършено празна, и затова през целия си живот съм отбягвал публичните изказвания. Но сега, когато станах председател на съвета на настоятелите на колежа, аз съм задължен да председателствам заседанията му и просто ми е необходимо нещо да говоря... Как мислите, ще мога ли да се науча да се изказвам на моята възраст?

— Дали ще можете мистър Джент? — отговорих аз. — В това няма никакво съмнение. Зная, че ще можете и знам, че ще се научите, само ако практикувате и изпълнявате моите указания и препоръки.

Искаше му се да ми вярва, но перспективата му изглеждаше твърде светла, твърде оптимистична.

— Боя се, че говорите така само от любезност, — отговори той. — Вие само се опитвате да ме ободрите.

След като завърши учебния курс, за известно време изгубихме връзка, а по-късно отново се

срещнахме и отново закусихме заедно в клуба на промишлениците. Седяхме в същия ъгъл, на същата маса катр предишния път, Аз му напомних за нашия разговор и го попитах действително ли съм проявил прекомерен оптимизъм. Той извади от джоба си бележник в червена подвързия и ми показва списък от свои предстоящи публични изказвания и датите, за които са насрочени.

— Способността да се изказвам, удоволствието, което изпитвам при това, допълнителната полза, която мога да допринеса на обществото — всичко това влиза в числото на най-радостните явления в моя живот.

Малко преди това във Вашингтон се е състояла важна конференция по въпросите на разоръжаването. Когато стана известно, че английският министър-председател възнамерява да вземе участие в нея, филаделфийските баптисти му изпратили телеграма с покана да се изкаже на масов митинг, за свикването на който било взето решение. И мистър Джент ми съобщи, че от всички баптисти в града именно него са го помолили да представи на аудиторията английския премиер.

И това беше същият този човек, който по-малко от три години преди това седеше с мен на тази маса и мрачно ме питаше какво мисля по това дали ще може някога да се научи да се изказва публично!

Дали тази бързина, с която той придоби способността да се изказва, беше необичайно явление? Съвсем не. Можеше да се наблюдават стотици такива примери. Ще приведа само един от тях. Преди няколко години един лекар от Бруклин — да го наречем доктор Кертис — прекара зимата недалече от тренировъчната площадка на бейзболния отбор „Гигант“. Като запален привърженик на бейзбола, той често ходил да наблюдава тренировките. Скоро след това той се сдружил с отбора и го поканил да присъства на банкет, устроен в негова чест.

След като били сервирани кафето и орехите, някои от почетните гости били поканени да „кажат няколко думи“. И съвсем неочаквано, като сняг върху главата, се изсипали думите на водещия:

— Днес тук присъства лекар и аз ще го помоля да ни разкаже за опазване здравето на бейзболистите.

Бил ли е подготвен за такова изказване? Разбира се, че е бил. Имал е най-прекрасна подготовка — изучавал е хигиена и е работил една трета от века като лекуващ лекар. Могел е, разположен в креслото, да говори на тази тема цяла вечер с човек, седящ наблизо. Но да стане и да каже същото даже на неголяма аудитория — това е било съвсем друго нещо. Това го парализирало, получавал сърцебиене и прескачане на сърцето. Той никога в живота си не се бил изказвал публично и всичките мисли се били изпарили от главата му.

Какво можел да направи? Присъстващите го аплодирали, всички го гледали. Той поклатил глава, но това само усилило аплодисментите и молбите да се изкаже. Възгласите: „Доктор Кертис! Говорете! Говорете!“ — ставали все по-силни и настоятелни.

Кертис стигнал до пълно отчаяние. Той знаел, че не ще може да изговори и десет фрази. Тогава той станал, и без да пророни дума, обърнал се с гръб към своите другари и излязъл от помещението с чувство на страшна обърканост и унижение.

Не е за учудване, че след завръщането си в Бруклин, той веднага се записал в моя курс по ораторско изкуство. Той не би искал още веднъж да се зачерви от смущение и отново да онемее. Той стана учащ се, от когото обикновено преподавателят е във възторг — отнасяше се към работата извънредно сериозно. Искаше да се научи да се изказва и решението му беше твърдо. Той старателно се готвеше да се изказва, практикуваше с всички сили и не пропускаше нито едно занятие.

И резултатът беше такъв, какъвто е винаги при подобни учащи се — той постигаше успехи с бързина, учудваща самия него, те надминаваха и най-заветните му мечти. След няколко занятия вълнението намаляваше, а увереността в себе си нарастваше. За два месеца докторът стана най-добрият оратор на групата. Скоро той започна да приема покани за други места — обикна това усещане, изпитването въодушевление, гордееше се с уважението и новите приятели, които получи по този начин.

Един член на Нюйоркския предизборен комитет на Републиканската партия, като чул изказване на доктор Кертис, го поканил да агитира в града за неговата партия. Как ли'би се учудил политическият деец, ако беше узнал, че само преди година този оратор напуснал банката, смутен и засрамен, защото загубил езика си от страх пред аудиторията!

Формирането на увереност в себе си, на смелост, на способността да говориш спокойно и ясно, да се изказваш пред аудитория, не представлява и една десета част от тази трудност, която си представят повечето хора. Това въобще не е талант, дар от providението само за отделни изтъкнати личности. Това е нещо като умението да играеш голф. **ВСЕКИ ЧОВЕК МОЖЕ ДА РАЗВИЕ**

СВОИТЕ СКРИТИ СПОСОБНОСТИ, АКО ИМА ДОСТАТЪЧНО СИЛНО ЖЕЛЕНИЕ.

Има ли и най-малкото основание за да не можете да мислите като стоите пред аудитория така добре, както мислите когато седите? Вие, разбира се, знаете, че няма такива основания. В същност, като се обръщате към група хора, вие би трябвало да мислите по-добре. Присъствието на слушатели би трябвало да ви възбужда, да предизвиква у вас въодушевление. Много оратори ще ви кажат, че присъствието на аудиторията е стимул, предизвиква вдъхновение, кара мозъкът им да работи по-ясно, по-интензивно. В такива моменти мисли, факти и идеи, които дори не са им минавали през ум, като че ли „изведнъж връхлитат върху тях“, както казваше проповедникът Хенри Уърд Бичер и трябва само да ги уловиш и да ги изкажеш. Същото би трябвало да бъде и с вас. И по всяка вероятност, така ще бъде ако започнете настойчиво да тренирате.

Във всеки случай можете да бъдете абсолютно убедени, че работата и практиката ще ви избавят от страха пред аудиторията и ще ви донесат увереност в себе си и неизменна смелост.

Не си въобразявайте, че вашият случай е необикновено труден. Даже тези, които с времето ставаха най-красноречивите представители на своето поколение, в началото на своята кариера са страдали от безпричинен страх и смущение.

Закаленият в боевете ветеран, политическият деец Уилям Дженингз Брайан признаваше, че по време на първите му изказвания, са му треперели колената.

Когато Марк Твен за пръв път застанал зад катедра да изнесе лекция, той почувствал устата си като натъпкани с памук, а пулсът му бил такъв, като че ли е участвал в състезания за някоя купа.

Генерал Грант превзел Уиксбърг и довел до победа една от най-големите армии, създадени в света по това време, но когато се опитал да говори пред публика, то, по собствените му думи, той получил нещо подобно на динамическа атаксия.

Жан Жорес, най-изтъкнатият френски политически оратор на своето поколение, в течение на една година заседавал в палатата на депутатите, без да произнесе нито дума, докато накрая не събрал мъжество, за да произнесе своята първа реч.

„Когато за първи път се опитах да говоря пред аудитория, — признаваше Ллойд Джордж, — то, уверявам ви, че се намирах в ужасно състояние. Това не е преувеличение, а чиста истина — глътнах си езика и първоначално не можах да произнеса нито дума.“

Знаменитият английски държавен деец Джон Брайт, който по време на Гражданската война в САЩ се изказваше в Англия в полза на юнионистите и за освобождението на робите, произнесъл своята първа реч пред група селяни, събрани в помещението на училището. Той така се вълнувал по пътя, така се боял да не се провали, че умолявал своя спътник да го аплодира, за да го ободри в случай, че вълнението ми стане твърде забележимо.

Видният ирландски политически деец Чарлз Стюарт Парнел по времето на своите първи публични изказвания, по думите на брат му, от силно вълнение често свивал юмруци с такава сила, че ноктите му се впили в дланите до кръв.

Дизраели признавал, че би му било по-леко да предвожда кавалерийска атака отколкото да се изкаже за първи път в палатата на общините. Първата му реч се провалила с трясък. Същото се случило и с Шеридън.

Тъй като много от знаменитите английски оратори са започвали несполучливо, в Парламента сега се приема за лошо предзнаменование, ако първата реч на млад човек премине с явен успех. И така, не унивайте!

Проследявайки дейността на много оратори, и до известна степен способствайки за изграждането им като оратори, авторът на тези редове винаги се радва когато някой ученик в началото проявява известен трепет и нервно възбуждане.

Изказването пред публика винаги е отговорно нещо, дори когато става на делово съвещание, където присъствуват двадесет мъже и жени; то е свързано с известно напрежение, известно разтърсване, известна възбуда. Ораторът трябва да бъде напрегнат като породист кон с натегнати юзди. Безсмъртният Цицерон още преди две хиляди е казал, че всяко истински добро публично изказване трябва да бъде вълнуващо.

Ораторите изпитват същите чувства и когато се изказват по радиото. Това състояние носи названието „страх от микрофона“. Когато Чарли Чаплин се изказвал по радиото, неговите речи винаги били написани предварително. Още в 1912 година той пропътувал през цялата страна с един водевил, наречен „Вечер в мюзик-хола“. Преди това той работил в професионален тбатьр в Англия. И независимо от това, когато влязъл в помещението с мека обвивка на стените и видял магнетофона, той имал усещане в стомаха си като по време на плаване през Атлантика в бурни февруарски условия.

Знаменитият киноактьор и режисьор Джеймс Керкууд преживявал същото. Той е играл главни роли в театъра, но когато излязъл от радиостудиото след изпълнение пред невидима аудитория, той изтривал потта от челото си. „Премиерата на Бродуей е нищо в сравнение с това“, — признал той.

Някои хора, колкото и често да им се налага да се изказват, винаги усещат смущение преди началото, но няколко секунди след като започнат да говорят, това чувство изчезва.

Даже Линкълн се е вълнувал в началото на своите публични изяви. „Първоначално той беше много неловък, — свидетелствува компаньона му по адвокатска практика Херндорн, — и изглеждаше, че му е много трудно да се приспособи към обстановката. Известно време той се бори с явната си плахост и вълнение, което усилваше неговата неловкост. Често виждах това и съчувствах на мистър Линкълн в такива минути. Когато започваше да говори, гласът му звучеше рязко, пронизително, неприятно. Маниерите му на държание, осанката му, мрачното му жълто лице, слабо и покрито с бръчки, странните му пози, неуверените движения — като че ли всичко беше против него, но само за кратко време. След няколко минути отново възвръщаше самообладанието си, искреността, топлината, ^съсредоточеността си и започваше неговата реч“.

Възможно е същите изживявания да се случат и на вас. За да може бързо и успешно да се осъществи вашият стремеж да станете добър оратор, необходимо е да съблюдавате четири правила.

Първо: ЗАПОЧВАЙТЕ РЕЧТА СИ СЪС СИЛЕН И НАСТОЙЧИВ СТРЕМЕЖ ДА ДОСТИГНЕТЕ ЦЕЛТА СИ. Това има твърде по-голямо значение, отколкото, вероятно, съзнавате. Ако преподавателят би могъл да надникне в душата и сърцето ви и да определи дълбочината на вашите стремежи, той би могъл с почти пълна увереност да предскаже кога ще стигнете до успех. Ако стремежите ви са вяли и слаби, постиженията ви ще възприемат същия характер. Но ако вие се стремите към своята цел упорито, с енергията на булдог, преследващ котка, то нищо в нашата галактика не би могло да ви спре.

Затова трябва с голямо въодушевление да се заемете със самообучение. Помнете за неговата полза. Мислете за това, какво значение има за вас изграждането на голяма увереност в себе си и формирането на способност да се говори по-убедително пред аудитория. Помислете, какво би могло и трябва да означава това в превод на долари и центове. Помислете какво значение може да има това за вас в обществен смисъл, какви приятели може да получите, помислете за ръста на вашето лично влияние, за това, че може да заемете ръководни постове. И това ще ви доведе до ръководните постове по-бързо от всяка друга дейност, за която бихте могли да помислите.

„НИКАКВА ДРУГА СПОСОБНОСТ, - казваше Чонси М. Депю, - КОЯТО ЧОВЕК ПРИТЕЖАВА, НЕ МУ ДАВА ВЪЗМОЖНОСТ С ТАКАВА БЪРЗИНА ДА НАПРАВИ КАРИЕРА И ДА ПОЛУЧИ ПРИЗНАНИЕ, КАКТО СПОСОБНОСТТА ДА ГОВОРИ ДОБРЕ“.

Филип Армор е казал, след като е натрупал милиони: „Бих предпочел да бъда знаменит оратор отколкото да бъда знаменит капиталист“.

Това е постижение, към което се стреми почти всеки образован човек. След смъртта на Ендрю Карнеги¹ в материалите му е намерен планът на живота му, съставен, когато е бил на тридесет и три години. Тогава той е смятал, че след две години ще може да получи петдесет хиляди долара годишен доход. Ето защо имал намерение на тридесет и пет да се, оттегли от деловите си задължения, да постъпи в Оксфордския Университет, да получи систематично образование и „да отдели особено внимание на публичните изказвания“.

Помислете за това, какво удовлетворение, каква радост ви доставя тази нова способност. Авторът на настоящите редове е пропътувал през немалка част от земното кълбо и е придобил богат и многообразен опит, но не може да посочи много неща, които дават на човека удовлетворение сравнимо с това, което получава, когато говори пред аудитория и подбужда хората да мислят като него. **ТОВА ВИ ДАВА УСЕЩАНЕ ЗА СИЛА, УСЕЩАНЕ ЗА МОГЪЩЕСТВО. ТОВА ВСЕЛЯВА ВЪВ ВАС ГОРДОСТ ОТ ПОСТИГНАТИТЕ УСПЕХИ.** По този начин вие изпреварвате другите хора и се извисявате над тях. В това има своето рода магия, нещо незабравимо завладяващо. „Две минути преди да започна да говоря, — признава един оратор, — съм готов да позволя да ме набият, отколкото да заговоря, но две минути преди края на речта съм готов по-скоро да ме застрелят, отколкото да замълча“.

При всяко допълнително усилие някои хора падат духом и захвърлят започнатата работа недовършена и затова трябва непрекъснато да мислите за това, което ще ви донесе придобиването на изкуството да говориш. Вашият стремеж към него трябва да бъде горещ, нажежен до побеляване. Вие

¹ Карнеги, Ендрю (1835-1919) — американски милиардер от шотландски произход. Правил е пожертвувания с филантропически цели. — Заб. ред

трябва да се заемете със занаята с ентузиазъм и това ще ви доведе до победа. Отделете един ден от седмицата за четене на тази книга. Накратко казано, максимално си облекчете движението напред и затруднете отстъплението си.

Какво е направил Юлий Цезар за да осигури успеха на своите войски, когато от Галия преминава през Ла Манша и слиза с легионите си в страна, която сега се нарича Англия? Много разумно нещо: той заповядал на войниците си да спрат до варовитите скали на Дувър; като погледнали надолу от височина двеста фута над морето, те видели червените езици на пламъците, поглъщащи всички кораби, на които са пристигнали. Те се намирили във вражеска страна, последната им връзка с континента изчезнала, последното средство за отстъпление било изгорено и на тях им оставало само едно: да настъпват и да побеждават. Именно това те и направили.

Такъв бил духът на безсмъртния Цезар. Защо и вие да не придобиете такъв дух във войната за унищожаване на нелепия страх пред аудиторията.

Второ: ТРЯБВА ТРАЙНО ДА ЗНАЕТЕ ТОВА, ЗА КОЕТО ИМАТЕ НАМЕРЕНИЕ ДА ГОВОРИТЕ.

Ако човек не е обмислил предварително и не е планирал своята реч, не знае за какво ще говори, той не може да се чувства уверен пред слушателите. Той ще прилича на слепец, повел друг слепец. В този случай нашият оратор неминуемо ще се смущава, ще се чувства виновен, ще се срамува от своята небрежност.

„Бях избран в законодателното събрание на своя щат през есента на 1881 г., — пише в своята „Автобиография“ Теди Рузвелт, — и се оказа, че съм най-младият член на този орган. И както се случва с всички млади и неопитни хора, беше ми извънредно трудно да се науча да говоря. От голяма полза ми беше съветът на един стар, опитен земляк, който ми цитира херцог Уелингтън, който от своя страна несъмнено е цитирал думите на някой друг. Ето съвета: „Изказвай се само тогава, когато има какво да кажеш и знаеш добре това, което ще кажеш. Изкажи се и сядай“.

Този „стар и опитен земляк“ би трябвало да препоръча на Рузвелт и друг начин за преодоляване на вълнението. Той би трябвало да добави: „Ще ти бъде по-лесно да се избавиш от смущението, ето, ако можеш да направиш нещо пред аудиторията, например да вземеш нещо в ръцете си, да напишеш нещо на дъската, да покажеш на картата някой пункт, да придвижиш масата, да отвориш прозореца, да преместиш някакви книги или листа. Всяко физическо действие, имащо определена цел, може да ти помогне да се почувстваш по-непринудено“.

Наистина, не винаги можеш лесно да намериш повод за такива действия, но ето ви един съвет. **Възползвайте се от него, ако можете, но го ползвайте само първите няколко пъти:** детето, след като вече се е научило да ходи, не се хваща за столовете.

Трето: ПРОЯВЯВАЙТЕ УВЕРЕНОСТ.

Един от най-известните психолози, които е дала Америка, професор Уилям Джеймс е писал:

„Изглежда, че действието следва **чувството, но на практика** действие и чувство се съчетават: управлявайки действието, което се намира под непосредствения контрол на волята, ние **можем** косвено да управляваме чувството, **което не се намира** под този контрол.

Следователно, превъзходният съзнателен път за придобиване на бодрост, ако **истинската ви бодрост е загубена, се състои** в това да седиш с бодър вид, да действаш и да **говориш така**, като че ли сте проникнат от бодрост. **Ако такова поведение не ви накара да почувствате бодрост, то нищо друго, в дадения случай, не ще ви помогне.**

ЗАТОВА, ЗА ДА СЕ ЧУВСТВАТЕ СМЕЛ, ДЕЙСТВАЙТЕ ТАКА, КАТО ЧЕ ЛИ СТЕ НАИСТИНА СМЕЛ, НАПРЕГНЕТЕ ЗА ТАЗИ ЦЕЛ ЦЯЛАТА СИ ВОЛЯ И ПРИСТЪПЪТ НА СТРАХ, ПО ВСЯКА ВЕРОЯТНОСТ, ЩЕ СЕ СМЕНИ С ПРИЛИВ НА МЪЖЕСТВО“.

Възползвайте се от съветите на професор Джеймс. **ЗА ДА ИЗГРАДИТЕ В СЕБЕ СИ СМЕЛОСТ ПРЕД ЛИЦЕТО НА АУДИТОРИЯТА, ДРЪЖТЕ СЕ ТАКА, КАТО ЧЕ ЛИ ВЕЧЕ ПРИТЕЖАВАТЕ ТАЗИ СМЕЛОСТ.** От само себе си се разбира, че ако не сте подготвен, то никакви действия не ще ви помогнат. Но ако добре знаете за какво ще говорите, станете решително и направете дълбоко вдишване. **ДИШАЙТЕ ДЪЛБОКО В ПРОДЪЛЖЕНИЕ НА ТРИДЕСЕТ СЕКУНДИ ПРЕДИ ДА СЕ ОКАЖЕТЕ ПРЕД АУДИТОРИЯТА. ПОВИШЕНИЯТ ПРИТОК НА КИСЛОРОД ЩЕ ВИ ОБОДРИ И ЩЕ ВИ ПРИДАДЕ СМЕЛОСТ.** Знаменитият тенор Жан де Решке казваше, че ако имате такова дишане, то „можете да седнете върху него“ и вълнението ще изчезне.

Във всички времена, във всички страни хората винаги са се възхищавали на мъжеството, затова, както и да тупа сърцето ви, смело излизайте напред, стойте спокойно и се дръжте така, като че ли ви е приятно.

Изправете се в цял ръст, гледайте право в очите на вашите слушатели и **ЗАПОЧНЕТЕ ДА ГОВОРИТЕ ТАКА УВЕРЕНО, КАТО ЧЕ ЛИ ТЕ ВСИЧКИТЕ ВИ ДЪЛЖАТ ПАРИ.** Представете си, че наистина е така. **ПРЕДСТАВЕТЕ СИ, ЧЕ ТЕ СА СЕ СЪБРАЛИ, ЗА ДА ВИ МОЛЯТ ДА ОТЛОЖИТЕ СРОКА НА ПЛАЩАНЕТО. ТОВА ЩЕ ВИ ОКАЖЕ БЛАГОПРИЯТЕН ПСИХОЛОГИЧЕСКИ ЕФЕКТ.**

Не трябва с нервни движения да закопчавате или да разкопчавате копчетата на сакото си, да въртите в ръцете си гердан или да правите с ръце суетливи движения с ръце. Ако не можете да се въздържите от нервни движения, дръжте ръцете си зад гърба и движете пръстите си така, че никой да не го забелязва или движете пръстите на краката си.

Като правило, не е добре ораторът да се крие зад някаква мебел, но, ако по време на първите ви изказвания, застанете зад маса или зад стол и здраво се хванете за тях, или пък стискате в ръка монета, това може да ви придаде малко смелост.

Как Теди Рузвелт е изработил свойствените му смелост и самообладание? Бил ли е по природа надарен със смел, дръзновен дух. Съвсем не. „Докато в детството бях достатъчно болнав и тромав, — признава той в своята „Автобиография“, — в младежките си години бях в началото нервен и не вярвах в смелостта си. Наложил ми се упорито и мъчително да упражнявам не само тялото си, но и душата и духа си“.

Той ни разказваше как, за щастие, е постигнал такова преображение. „В детството, — пише той, — ми направи силно впечатление епизод от една книга на Мариет. Там капитан на неголям английски военен кораб обяснява на героя как да стане безстрашен. Той му казва, че отначало почти всеки човек изпитва страх, когато влиза в бой, но трябва да се държи така, като че ли няма от какво да се бои. След известно време целта се оказва постигната, и човекът става безстрашен благодарение на това, че се държи безстрашно (преразказвам тази мисъл със свои думи, а не така, както е при Мариет).

Започнах да следвам тази теория. Отначало се боях от много неща — от мечките гризли до упоритите, своенравни коне и от главорезите. Но се държах така, като че ли не се боя и постепенно действително престанах да се боя. Болшинството от хората, при желание, могат да извършат това“.

И вие, ако поискате, можете да постигнете същото. „На война, — казваше маршал Фош, — **НАЙ-ДОБРИЯ НАЧИН НА ОТБРАНА Е НАСТЪПЛЕНИЕТО**“. **ЗАТОВА ПРЕМИНЕТЕ КЪМ НАСТЪПЛЕНИЕ СРЕЩУ ВАШИТЕ СТРАХОВЕ! ВЪРВЕТЕ НАСРЕЩА ИМ, СРАЖАВАЙТЕ СЕ С ТЯХ, ПОБЕЖДАВАЙТЕ ГИ СЪС СМЕЛОСТ ПРИ ВСЯКА ВЪЗМОЖНОСТ!**

Представете си, че сте раздавач, който трябва да връчи някакво послание. Ние не обръщаме внимание на раздавача, а ни интересува съдържанието на телеграмата. **ЦЯЛАТА СЪЩНОСТ Е В ПОСЛАНИЕТО. СЪСРЕДОТОЧЕТЕ ВЪРХУ НЕГО СВОЕТО ВНИМАНИЕ. ДРЪЖТЕ ГО В СЪРЦЕТО СИ. ЗНАЙТЕ ТОВА ПОСЛАНИЕ КАТО ПЕТТЕ СИ ПРЪСТА. ВЯРВАЙТЕ В НЕГО. А СЛЕД ТОВА ГОВОРЕТЕ УБЕДЕНО И РЕШИТЕЛНО.** Постъпете така, и с шанс десет на едно вие скоро ще станете стопанин на положението и ще се владеете.

Четвърто: УПРАЖНЯВАЙТЕ СЕ! УПРАЖНЯВАЙТЕ СЕ! УПРАЖНЯВАЙТЕ СЕ!

Последното, което трябва да споменем тук, е безусловно най-важното. Даже ако забравите всичко, което прочетохте дотук, запомнете следното: първият (а той е и последен), безпогрешният начин да изработите увереност в себе си при изказвания е да говорите колкото се може повече. В същност, всичко в крайна сметка се свежда към един основен момент: трябва да се упражнявате, да се упражнявате, да се упражнявате. Това *sine qua non*² е само условие, без което нищо няма ще се получи.

„Всеки начинаещ, — предпазва Рузвелт, — може да бъде подложен на пристъпа на „еленовата треска“. Това е състояние на крайна нервна възбуда, която няма нищо общо с боязливост-та. То може да възникне както у този, който за първи път трябва да излезе пред голяма аудитория, така и у този, който за първи път вижда елен по време на лов или участва в бой. **ЧОВЕК СЕ НУЖДАЕ НЕ ОТ ХРАБРОСТ, А ОТ САМООБЛАДАНИЕ, ХЛАДНОКРЪВИЕ.** А това може да се получи само по пътя на постоянната практика. **С ПОМОЩТА НА ПОСТОЯНЕН САМОКОНТРОЛ ЧОВЕК ТРЯБВА ДА СЕ НАУЧИ ДА ВЛАДЕЕ НАПЪЛНО СВОИТЕ НЕРВИ. ТОВА В ЗНАЧИТЕЛНА СТЕПЕН Е ВЪПРОС НА НАВИК, НА ПОСТОЯННИ УСИЛИЯ И НА ПОСТОЯННА ПРОЯВА НА СИЛАТА НА ВОЛЯТА. АКО ЧОВЕК ПРИТЕЖАВА ДОБРИ ЗАЛОЖБИ, ТОЙ ЩЕ СТАВА ВСЕ ПО-СИЛЕН И ПО-СИЛЕН С ПРОЯВАТА НА ТАЗИ СИЛА НА ВОЛЯТА**“.

Вие искате да се избавите от страха пред аудиторията? Дайте да видим от какво се предизвиква той.

„СТРАХЪТ СЕ ПОРАЖДА ОТ НЕВЕЖЕСТВО И НЕУВЕРЕНОСТ“, — пише професор

² Съкр. от *conditio sine qua non* (лат.) — задължително условие. Заб. ред

Робинсън в своята книга „Създаването на разума“. Казано с други думи, **СТРАХЪТ СЕ ЯВЯВА КАТО СЛЕДСТВИЕ НА НЕДОСТИГА НА УВЕРЕНОСТ В СЕБЕ СИ.**

А от какво се предизвиква последният? **ТОЙ ПРЕДСТАВЛЯВА СЛЕДСТВИЕ НА ВАШЕТО НЕЗНАНИЕ ЗА ДЕЙСТВИТЕЛНИТЕ ВИ ВЪЗМОЖНОСТИ. А ТОВА НЕЗНАНИЕ, ОТ СВОЯ СТРАНА, СЕ ПРЕДИЗВИКВА ОТ НЕДОСТИГА НА ОПИТ. КОГАТО ЗАД ГЪРБА ВИ СЕ НАТРУПА БАГАЖ ОТ УСПЕШЕН ОПИТ, ВАШИТЕ СТРАХОВЕ ЩЕ ИЗЧЕЗНАТ**, те ще се разтопят, подобно на нощна мъгла под лъчите на юлското слънце.

Несъмнено е едно — за да се научиш да плуващ, трябва да се хвърлиш във водата. С това са съгласни всички. Вече достатъчно дълго четете тази книга. Защо сега не я сложите настрани и не се заемете с практическа работа?

Изберете си тема, за предпочитане такава, по която имате известни познания и подгответе изказване с продължителност три минути. Репетирайте това изказване много пъти. След това, по възможност, изкажете се пред групата хора, за които то е било предназначено или пред група приятели, като приложите всичките си сили.

РЕЗЮМЕ

1. Хиляди слушатели на курсовете са писали на автора на тази книга, обяснявайки защо искат да се учат на ораторско изкуство и какво искат да постигнат в резултат на това. Главният мотив, посочен от почти всички, е следният: те искат да се избавят от вълнението, да се научат да мислят, изправени пред публика, да говорят уверено и непринудено пред аудитория от какъвто и да е мащаб.

2. Не е трудно да придобиеш способност за всичко това. Това съвсем не е талант, дар от провидението само за някои отделни забележителни личности. Това е нещо като умението да играеш покер — всеки мъж, всяка жена — т.е. всеки човек може да развие своите скрити способности, ако има достатъчно силно желание.

3. Много опитни оратори мислят по-добре и говорят по-добре пред аудитория, отколкото при беседа с отделен човек. Присъствието на голям брой слушатели се оказва стимул, поражда вдъхновение. Ако следвате точно съветите, съдържащи се в тази книга, ще настъпи време, когато и вие ще придобиете такава способност и с удоволствие ще мислите за предстоящото публично изказване.

4. Не мислете, че вашият случай е изключение. Много хора, станали в последствие знаменити оратори, в началото на своята дейност са страдали от стеснителност и са били едва ли не парализирани от страха пред аудиторията. Така е било с Брайън, Жан Жорес, Ллойд Джордж, Чарлс Стюарт Парнел, Джон Брайт, Дизраели, Шеридън и много, много други.

5. Независимо от това колко често се изказвате, винаги може да изпитате смущение преди началото на речта си, но само няколко секунди след като започнете да говорите, то напълно изчезва.

5. За да получите възможно най-много от тази книга и да го получите възможно най-бързо, трябва да се съблюдават следните четири правила:

а) Започвайте речта си със силен и упорит стремеж да постигнете целта. Помнете за изгодите, които ще ви донесат усилията, положени за обучението. Създавайте в себе си въодушевление. Помислете какво би ви дало това във финансово и социално отношение и в смисъл на ръста на вашето влияние, заемането на ръководни постове. Помнете, че от силата на вашия стремеж към целта ще зависи бързината на постигането на успехите ви.

б) Гответе се за изказванията си. Ще се чувствате неуверено, ако не знаете добре това, за което възнамерявате да говорите.

в) Проявявайте увереност. „За да се чувстваш смел, — препоръчва професор Уилям Джеймс, — действайте така, като че ли сте смели, напрегнете за тази цел волята си, и по всяка вероятност, пристъпът на страх ще се смени с прилив на мъжество“. Теди Рузвелт е признавал, че именно по този начин той се е преборил със страха от мечките гризли, упоритите и своенравни коне и главорезите. Можете да се преборите със страха от аудиторията като използвате този психологически метод.

г) Упражнявайте се. Това е най-важното за постигането на целта. Страхът се явява като следствие на неувереността, неувереност, предизвикана от непознаването на собствените способности, а това непознаване е в резултат на липсата на опит. Затова създайте си багаж от успешен опит и вашите страхове ще изчезнат.

ГЛАВА ВТОРА

УВЕРЕНОСТТА В СЕБЕ СИ СЕ СЪЗДАВА С ПОДГОТОВКА

Започвайки от 1912 г. като професионален дълг и любимо занимание на автора на настоящата книга е било да прослушва и рецензира примерно шест хиляди речи годишно. И тези речи са

произнасяли не студенти от коледжите, а зрели хора — бизнесмени и специалисти. В резултат от натрупания опит, авторът твърдо се е убедил в следното: **НАСТОЯТЕЛНО Е НЕОБХОДИМО ПРЕДВАРИТЕЛНО ДА СЕ ПОДГОТВИШ ЗА ИЗКАЗВАНЕТО СИ**; ораторът трябва да има ясна и определена представа за това, което ще говори. Това би трябвало да бъде нещо такова, което му е направило силно впечатление и за което той не може да премълчи. Нима независимо от волята ви не ви влече към такъв оратор, за когото чувствате, че **УМЪТ И СЪРЦЕТО МУ СА ПОГЪЛНАТИ ОТ ДЕЙСТВИТЕЛНО ВАЖНА ИДЕЯ И ТОЙ СТРАСТНО СЕ СТРЕМИ ДА ВЪЗДЕЙСТВА НА ВАШИТЕ УМ И СЪРЦЕ**? В това се състои половината от тайната на ораторското изкуство.

Когато ораторът се намира в подобно умствено и емоционално състояние, той открива важно обстоятелство — неговата реч като че ли сама се лее. Тя не му изглежда като бреме и не представлява никаква трудност за него. Добре подготвената реч — това са девет десети от произнесената реч.

Както се отбелязваше в първата глава, за повечето от хората такава тренировка е необходима преди всичко за да придобият увереност в себе си, смелост и самообладание. Много хора извършват съдбовна грешка като не намират време да подготвят речта си. Как може да разчиташ на това, че ще успееш да преодолееш страха и нервността, ако отиваш на бой с навлажнен барут и халосни патрони или съвсем без оръжие. При тези обстоятелства не ни се налага да се учудваме защо такива оратори не се чувстват непринудено пред аудитория. „Мисля, — заявил Линкълн, когато бил още в Белия дом, — че никога няма да бъда дотолкова стар, че да говоря без смущение, ако няма какво да кажа“.

Ако искате да изработите увереност в себе си, то защо не правите това, което е необходимо, за да го постигнете? Съвършената любов, е казал апостол Йоан, прогонва страха. Същото върши и съвършената подготовка. Вебстер казваше, че той е еднакво неспособен да застане пред слушателите нито лошо подготвен, нито полуоблечен.

Защо не се готвим за изказванията си по-старателно? Защо? Някои хора нямат ясна представа за това, какво представлява подготовката и как разумно да се проведе; други се позовават на недостиг от време. Затова ще посветим тази глава на подробното разглеждане на тези въпроси.

ПРАВИЛНАТА ПОДГОТОВКА

Какво представлява подготовката? Четене на книги? Това е един вид подготовка, но не най-добрият. Четенето може да помогне. Но ако човек се опита да извлече от книгите множество от „консервирани“ мисли и незабавно да ги представи за свои собствени, то в неговите изказвания няма да достига нещо. Слушателите могат и да не разберат какво точно не достига, но независимо от това те ще се отнасят хладно към оратора.

Ще приведа пример. Преди време авторът на тази книга провеждаше занятия по ораторско изкуство с група висши длъжностни лица от градските банки на Ню Йорк. Разбира се, на членовете на тази група, доста заети хора, често им е било трудно да се подготвят както трябва или да проведат подготовка, така както са считали за необходимо. Цял живот те са мислели по своему, изработвали са собствени убеждения, разглеждали са всички явления от своя гледна точка, натрупали са собствен опит. По този начин те, в същност, в продължение на четиридесет години са събирали материал за изказване. На някои от тях им е било трудно да осъзнаят това. Те не са умеели да видят гората зад дърветата.

Тази група се е занимавала в петъците от пет до седем часа вечерта. Веднъж един господин — да го наречем мистър Джек-сън, — свързан с банка, намираща се в предградията на Ню Йорк, установил, че вече е пет и половина, а няма тема за изказване. Той излязъл от кантората си, купил си от павилиона списание „Форбс мегазин“ и в метрото, по пътя към Федералната банка за резерви, където се провеждали занятията, прочел статия, озаглавена „Имате на разположение само десет години за да преуспеете“. Той я прочел не защото особено го е заинтересувала, а защото трябвало да запълни с нещо оставащото до изказването време.

След час той станал и се опитал убедително и интересно да говори на темата, засегната от автора на статията. Какъв бил резултатът, неизбежният резултат? Той не бил осмислил, не бил усвоил това, за което се опитал да говори. Думите „опитал се да говори“ съвършено точно отразяват същността на нещата. Той само се опитал. Той нямал мисъл, търсеща изхода. Маниерът му на държание, тонът му ясно свидетелствували за това. Как е могъл да разчита да произведе на слушателите по-голямо впечатление, отколкото статията е произвела на самия него? Той през цялото време се позовавал на статията, говорил че авторът е писал това и онова. В това изказване имало много думи на „Форбс мегазин“, но нищожно малко — на мистър Джексън.

Ето защо авторът на тази книга му каза примерно следното: — Мистър Джексън, нас не ни интересува неизвестната личност, написала тази статия. Нея я няма тук. Ние не можем да я видим.

Интересувате ни вие и вашите мисли. Разкажете ни за това, какво мислите лично вие, а не за това, какво е казал някой друг. Внесете повече мисли на мистър Джексън. Защо да не се изкажете на същата тема следващата седмица? ПРОЧЕТЕТЕ СТАТИЯТА ОЩЕ ВЕДНЪЖ И СЕ ПОПИТАЙТЕ, СЪГЛАСЕН ЛИ СТЕ С АВТОРА НА СТАТИЯТА ИЛИ НЕ? АКО СТЕ СЪГЛАСЕН, ОБМИСЛЕТЕ НЕГОВИТЕ СЪОБРАЖЕНИЯ И ГИ ИЛЮСТРИРАЙТЕ СЪС СОБСТВЕНИ НАБЛЮДЕНИЯ. АКО НЕ СТЕ СЪГЛАСЕН С НЕГО, ТО ГО ЗАЯВЕТЕ И НИ ОБЯСНЕТЕ ЗАЩО. НЕКА ТАЗИ СТАТИЯ БЪДЕ САМО ОТПРАВЕН ПУНКТ, ОТ КОЙТО ДА СТАРТИРА ВАШАТА СОБСТВЕНА РЕЧ.

Мистър Джексън приел това предложение, препроочел статията и дошъл до извода, че съвсем не е съгласен с автора на статията. За новото си изказване той се готвил не във вагона на метрото. То постепенно назрявало в съзнанието му. Изказването било рожба на собствения му мозък, растяло и се оформяло точно като негово собствено дете. Подобно на дъщерите му, новата рожба растяла през деня и през нощта, когато той най-малко съзнавал това. Ту му възниквала нова мисъл, когато четял някаква статия във вестник, ту неочаквано изплувал подходящ пример по време на беседа с приятел. Всичко това се разширявало, задълбочавало, уплътнявало в процеса на обмислянето на темата през свободните минути на седмицата.

Когато мистър Джексън се изказал на тази тема на следващото занятие, той могъл да представи нещо свое — рудата, добита в собствените мини, монетата, изсечена в неговия монетен двор. И той говорил особено добре понеже не бил съгласен с автора на статията. Няма по-добър стимулатор от лекото разминаване в мненията.

Какъв поразителен контраст между тези две речи на един и същ човек, произнесени на една и съща тема в рамките на една седмица! Каква колосална разлика може да даде правилната подготовка!

Ще приведа друг пример за това как трябва и как не трябва да се подготвяме. Един господин, когото е наречем мистър Флин изучавал ораторско изкуство във Вашингтон. Веднъж той посветил речта си на възхваляването на нашата столица. Той набързо прелистил рекламна брошурка, издадена от един вестник и взимал от нея факти. И тези факти прозвучали съответно — сухо, несвързано, ясно се чувствало, че материалът не е обработен. ОРАТОРЪТ НЕ БИЛ ОБМИСЛИЛ ПО ПОДХОДЯЩ НАЧИН СВОЯТА ТЕМА, ТЯ НЕ ПРЕДИЗВИКАЛА В НЕГО ВЪОДУШЕВЛЕНИЕ. ТОЙ НЕ БИЛ ПОЧУВСТВАЛ ТОВА, ЗА КОЕТО ГОВОРИЛ ДОТОЛКОВА ДЪЛБОКО, ЧЕ ДА СИ СТРУВА ДА СЕ ИЗРАЗЯТ ТЕЗИ ЧУВСТВА. ЦЯЛАТА МУ РЕЧ БИЛА ПЛОСКА, БЕЗВКУСНА И НИКОМУ НЕУЖНА.

РЕЧТА, С КОЯТО НЕ СТЕ СПОЛУЧИЛИ

Две седмици след случая, за който говорихме, се случило събитие, което засегнало дълбоко мистър Флин — откраднали му колата от обществен гараж. Той се втурнал към полицията, предложил възнаграждение, но всичко било напразно. Полицията признала, че тя, в същност, не е в състояние да се бори с престъпността, а между другото, седмица преди кражбата, един полицай, с тебешир в ръка, пресякъл улицата и глобил мистър Флин за това, че колата му престояла на паркинга петнадесет минути повече от позволеното. Тези „тебеширени полицаи“, които са така пренатоварени, че не могат да ловят престъпниците, си навлекли гнева на мистър Флин. Той бил извън кожата си. Сега имал тема за изказване — не тема, взимана от брошурки, а тема, взета от собствения му живот. Това било нещо, касаещо живия човек, нещо, засегнало чувствата и убежденията му. В речта, възхваляваща Вашингтон, той едва свързвал фразите една с друга, а тук, едва станал и отворил устата си, и обвинителната реч срещу полицията рукнала и забълбукала като разтопена лава по време на изригването на Везувий. Такава реч почти винаги стреля без засечка, тя не може да не е сполучлива. В основата ѝ стоеше жизненият опит и тя беше добре обмислена.

КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВА ИСТИНСКАТА ПОДГОТОВКА

Дали подготовката за изказване представлява подбор на гладки фрази, записани на хартия или научени наизуст? Не. Представлява ли подготовката подбор на няколко случайни мисли, които, всъщност, много малко ви касаят? Съвсем не. **ДЕЙСТВИТЕЛНАТА ПОДГОТОВКА СЕ СЪСТОИ В ПОДБОРА НА ВАШИ МИСЛИ, ВАШИ ИДЕИ, ВАШИ УБЕЖДЕНИЯ, ВАШИ ПОДБУДИ.** Те възникват у вас ежедневно, когато бодърствате, те проникват дори във вашите сънища. Цялото ваше съществуване е изпълнено с чувства и преживявания. Всичко това лежи в дълбочината на вашето подсъзнание в такова количество, в каквото са камъчетата на морския бряг. **ДА СЕ ГОТВИТЕ — ТОВА ЗНАЧИ ДА МИСЛИТЕ, ДА ИЗНОСВАТЕ МИСЛИТЕ СИ, ДА ГИ ПОМНИТЕ, ДА ПОДБИРАТЕ ОТ ТЯХ ТЕЗИ, КОИТО ОСОБЕНО ВИ ПРИВЛИЧАТ, ДА ГИ ОТШЛИФОВАТЕ, ДА ГИ РАЗПОЛАГАТЕ В ОПРЕДЕЛЕН ПОРЯДЪК, ДА СЪЗДАВАТЕ СВОЕГО РОДА МОЗАЙКА.** Може би такава програма ви изглежда твърде трудна? Не, това не е трудно. Трябва само да се съсредоточите

и да мислите целеустремено.

Как е готвил Дуайт Л. Мури своите изказвания, които са влезли в историята на религиозната мисъл?

„Това не е тайна, — отговорил той на зададения му въпрос. - Когато в мен възникне някаква тема, аз я пиша на голям плик.

Имам много такива пликове. Ако при четенето открия нещо ценно, отнасящо се до коя и да е от набелязаните от мен теми за изказване, аз си слагам бележка с цитати в съответния плик и я оставям да лежи там. Аз винаги имам бележник със себе си, и ако в нечия проповед чуя нещо, което може да осветли даден въпрос, правя си записки, които след това слагам в плик. Всичко това може да пролежи година или -даже повече. Когато трябва да подготвя нова проповед, изваждам всичко, което се е натрупало. В съчетание с резултатите от моите собствени наблюдения това ми дава доста материал. Освен това, аз винаги работя над моите проповеди — нещо изключвам, нещо добавям. В резултат на това те никога не остаряват“.

МЪДРИЯТ СЪВЕТ НА ДЕКАНА НА ЙЕЛСКОТО УЧИЛИЩЕ БРАУН

Когато Йелското богословско училище отбелязвало своята сто-Годишнина, деканът на училището доктор Чарлз Рейнолдс Браун изнесъл цикъл лекции за изкуството да проповядваш. Тези лекции били публикувани от нийоркското издателство „Макмилън“ под формата на книга със същото заглавие. Доктор Браун в продължение на една трета от века се е подготвял всяка седмица за проповеди, а също така е обучавал и другите как да подготвят и как да изнасят проповеди. Ето защо той е бил в състояние да даде някои мъдри съвети на тази тема, съвети, които представляват ценност, независимо от това, дали ораторът е свещенослужител, готов да говори за 91 псалм или е фабрикант на обувки, готов да произнесе реч за професионалните съюзи. Затова ще си позволя да цитирам тук думите на професор Браун:

„Старателно обмисляйте цитата от Библията, който сте избрали, и темата на вашата проповед. Износите ги в ума си докато не съзреят, докато не станат пластични. Ще извлечете от тях доста интересни мисли, ако дадете възможност на съдържащите се в тях кълнове да израстат и да се развият...

НАЙ-ДОБРЕ Е АКО ТОЗИ ПРОЦЕС ПРОТИЧА В ПРОДЪЛЖЕНИЕ НА ДЪЛЪГ ПЕРИОД ОТ ВРЕМЕ, не го отлагайте за съботната сутрин, когато вече завършвате подготовката за неделната си проповед. Ако свещеникът е в състояние да държи в ума си една истина в продължение на месец, шест месеца или даже година, той ще се убеди, че от нея непрекъснато израстват нови мисли и дават обилна реколта. Той може да размишлява върху нея когато върви по улицата, когато пътува във влака или когато очите му са твърде уморени за четене.

Той, безусловно, може да обмисля нещата и през нощта. Разбира се, по-добре е ако свещеникът, като правило, не си ляга с мислите за своята църква или за своята проповед, — църковната катедра е много добра за проповед, но на нея не е удобно да се спи. И все пак понякога ми се е случвало да ставам посред нощ от леглото, за да запиша мисълта, която ми е дошла на ум, опасявайки се да не я забравя до сутринта...

Когато събирате материал за определена проповед, записвайте всичко, което ви идва на ум във връзка с избрания цитат и тема. Запишете както сте разбрали текста от Библията в момента, в който за първи път сте го избрали. Записвайте всички асоциации, всички мисли, които които след това са възникнали...

Записвайте всички ваши мисли кратко, с няколко думи, само за да ги фиксирате, и нека вашият ум през цялото време търси нови мисли, като че ли никога повече няма да ви се удаде в живота да видите нито една книга. Това е начинът да развиете своето мислене. По този начин вие ще постигнете свежа, оригинална, творческа умствена дейност...

ЗАПИСВАЙТЕ ВСИЧКИ МИСЛИ, КОИТО СЕ ПОРАЖДАТ ВЪВ ВАС САМОСТОЯТЕЛНО, БЕЗ СТРАНИЧНА ПОМОЩ. ТЕ СА ПО-СКЪПОЦЕННИ ЗА ВАШЕТО УМСТВЕНО РАЗВИТИЕ ОТКОЛКОТО РУБИНТЕ, ЕЛМАЗИТЕ И ЧИСТОТО ЗЛАТО. Желателно е да ги записвате върху късчета хартия, върху обратната страна на писма, върху късчета от плик, върху амбалажна хартия — върху всичко което ви попадне под ръка. Това във всички случаи е по-добре отколкото да се използват красиви, чист дълги листа от хартия за писане. Тук работата не е само в икономията — ще ви бъде по-лесно да съберете и сортирате тези късчета хартия, когато започнете да подреждате вашия материал.

ПОСТОЯННО ЗАПИСВАЙТЕ ВСИЧКИ МИСЛИ, КОИТО ВИ ИДВАТ НА УМ И ПРЕЗ ЦЯЛОТО ВРЕМЕ СТАРАТЕЛНО ГИ ОБМИСЛЯЙТЕ. НЕ Е НЕОБХОДИМО ДА СЕ УСКОРЯВА

ТОЗИ ПРОЦЕС. ТОВА Е ЕДНО ОТ НАЙ-ВАЖНИТЕ УМСТВЕНИ УСИЛИЯ, КОИТО ТРЯБВА ДА ИЗВЪРШИТЕ. БЛАГОДАРЕНИЕ НА НЕГО ВАШЕТО СЪЗНАНИЕ СЕ ПРЕВРЪЩА В ИСТИНСКА ТВОРЧЕСКА СИЛА...

Ще се убедите, че проповедите, изнасянето на които ви доставя най-голямо удоволствие и които носят най-голяма полза на паството ви — това са проповедите, в които най-дълбоко разкривате себе си. Те са кост от вашата кост и плът от

вашата плът, рождба на вашия умствен труд, породени са от вашата творческа енергия. Проповедите, съставени от чужди мисли, винаги ще ви изглеждат употребявани, претоплени. Проповедите, които живеят и дишат, които [^]е втурват в храма, възхвалявайки твореца, проповедите, които проникват в сърцата на хората, като ги карат да литнат към висините подобно на орлите и да следват дълга си без да губят мъжество — ето това са истинските проповеди, родени от жизнената енергия на човека, който ги произнася".

КАК СЕ Е ГОТВИЛ ЛИНКЪЛН ЗА СВОИТЕ ИЗКАЗВАНИЯ

Как Линкълн е подготвял своите речи? За щастие, известни са ни някои факти. И когато прочетете тук за неговия метод, ще забележите, че деканът Браун в своите лекции е препоръчвал много от похватите, които Линкълн е ползвал три четвърти от века преди него. Една от най-знаменитите речи на Линкълн е тази, в която той е заявил с пророческо прозрение: „Известно е, че „разделеният дом не може да устои". Мисля, че не може да устои и правителството на нашата страна, състояща се наполовина от роби и наполовина от свободни хора". Тази реч е била обмислена, когато той се е занимавал с ежедневната си работа, обядвал е, разхождал се е по улицата, доил е кравата, отивал е в месарницата или в бакалията с кошница в ръка, наметнал на рамо стар сив шал, а до него е вървял малкият му син, бърборел, -задавал въпроси, капризничил и дърпал дългите слаби пръсти на баща си, опитвайки се напразно да накара баща си да му отговори. Но Линкълн вървял напред, потънал в мислите си, мислел за своята реч и явно съвсем бил забравил за момченцето.

От време на време, в процеса на това обмисляне и износване на мислите, той си правел записки, нахвърлял отделни фрази ту тук, ту там, върху стари пликове, върху късчета хартиени пакети — върху всичко, което му попаднело на ръка. Той сгъвал всичко това и го носел докато не намирал време да седне, да разположи записките си в определен ред, да огледа всичко като цяло и да започне да се готви за изказване или публикация.

По време на дискусия през 1858 година сенаторът Дъглас произнасял навсякъде една и съща реч. Линкълн през цялото време се готвел, обмислял и разсъждавал така, че съдейки по неговите думи, по-лесно му е било всеки ден да произнася нова реч, отколкото да повтаря стара. Темата непрекъснато се разширявала и задълбочавала в съзнанието му.

Малко преди да се премести в Белия дом той взел текстовете на конституцията и три речи и без да има каквото и да е друго, се затворил в тъмна прашна стаичка над лавката в Спрингфийлд, където никой не би могъл да му попречи, и написал своята реч по повод встъпването си в длъжност като президент.

А как е подготвил Линкълн гьотигсбергската си реч? За съжаление, по този повод се разпространяват лъжливи сведения. Но истинската история е изключително интересна. Ето я.

Когато комисията, занимаваща се с гьотигсбергското военно гробище решила да организира тържественото му освещаване, предложила на Едуард Еверест да произнесе реч. Той бил бостонски пастор, президент на Харвардския университет, губернатор на щата Масачузетс, сенатор на Съединените щати, посланик в Англия, държавен секретар, той бил признат за най-талантливия оратор на Америка. Първоначално церемонията била насрочена за 23 октомври 1863 година. Мистър Еверет съвсем разумно заявил, че за такова кратко време не може да се подготви както трябва. Затова церемонията била отложена почти цял месец, до 19 ноември, за да му дадат време за подготовка. Последните три дни Еверет провел в Гьотисберг, обходил бойното поле и освежил в паметта си всичко, което се е случило там. Този период на обмисляне и износване на речта бил най-добрата подготовка. Той ясно си представял боя.

Покани за церемонията били изпратени на всички членове на конгреса, на президента и на кабинета му. Болшинството отклонили поканата и членовете на комисията били изненадани, че Линкълн се съгласил да пристигне. Трябвало ли е да го молят да се изкаже? Те нямали такива намерения. Били изказани възражения. Мотивите били, че той нямал време, а дори и да намерел време, била ли е по силите му такава реч? Да, разбира се, той бил способен успешно да се изказва в дискусии за робството или да се обърне с приветствие към Съюза на Купър³, но никой още не го бил слушал да

³ *Купър, Питър* (1791-1883) — американски предприемач и филантроп, организирал в Ню Йорк през 1859 г. Съюз на Купър

произнася тържествена реч. А това била сериозна, величествена церемония. Те не могли да рискуват. Трябвало ли е да го молят да се изкаже или не? Те мислили, мислили...Само ако са могли да погледнат в бъдещето и да видят, че този, в чиито способности са се съмнявали, ще произнесе по този случай реч, която ще бъде призната от всички като една от най-незабравимите речи, произнасяни от човек!

Най-накрая, две седмици преди церемонията, членовете на комисията изпратили на Линкълн закъсняла молба да направи „няколко подобаващи за случая думи“. Да, именно така са се изразили: „няколко подобаващи за случая думи“. Помислете само, така да се пише на президента на Съединените американски щати!

Линкълн започнал незабавно да се готви. Написал на Едуард Еверет, получил текста на речта, която смятал да произнесе този мастит учен, и след ден, два, отивайки към ателието на фотографа, за да се снее, взел със себе си ръкописа на Еверет и го прочел докато чакал. По цели дни обмислял своето изказване, обмислял го, отивайки от Белия дом към военното министерство и обратно, обмислял го излегнат на кожения диван във военното министерство в очакване на последните телефонни съобщения. Той нахвърлял кратки бележки върху къс хартия и го носил със себе си в копринения си цилиндър. Той непрекъснато обмислял речта си, тя се изрисувала в съзнанието му все по-ясно. Малко преди да дойде времето да се изказва, той казал на Ноа Брукс: „Речта ми не е съвсем написана и съвсем не е завършена. Преписвах я два или три пъти, и трябва още да я обработя, за да ме удовлетвори“.

Линкълн пристигнал в Гьотисберг вечерта преди церемонията. Малкият град бил препълнен до отказ. Населението му, наброяващо обикновено 1300 души, внезапно нараснало до петнадесет хиляди души. Тротоарите били препълнени, хората ходели по мръсните улици. Гърмела музика от шест оркестъра, тълпата пеела „Тялото на Джон Браун“. Хората се събирали пред дома на мистър Уилс, където бил отседнал Линкълн и го викали, молили го да говори. Линкълн отговорил с няколко думи, показвайки повече прямота, отколкото такт. Той заявил, че не възнамерява да говори преди утрешния ден. Известно е, че е посветил нея вечер на шлифовката на своята реч. Той даже е ходил до съседния дом, където е бил отседнал държавният секретар Стюард, за да му прочете на глас речта си и да чуе забележките му. На следващия ден след закуската той все още продължавал да я отшлифова и да работи до момента, когато му почукали на вратата и му казали, че е време да заеме мястото си в процесията. Полковник Кар, който е пътувал след президента, е разказал, че когато тръгнала процесията, „президентът седеше изпънат върху седлото, и изглеждаше както подобава на главнокомандуващ армия, но по пътя той се наклони напред, ръцете му провиснаха, главата му се отпусна. Той явно беше потънал в размишление“.

Може да се предположи, че дори в този момент той отново е обмислял своята малка реч, състояща се от десет безсмъртни фрази, той я е „доизглаждал“.

Някои от речите на Линкълн, към които е проявил само повърхностен интерес, безспорно, са били несполучливи, но той е притежавал необикновена сила на въздействие, когато е говорел за робството и за съюза на щатите. Защо? Защото **ТОЙ НЕПРЕКЪСНАТО Е МИСЛИЛ ПО ТЕЗИ ВЪПРОСИ И ТЕ ДЪЛБОКО СА ГО ЗАСЯГАЛИ**. Човек, който е прекарал с него нощта в една таверна в щата Илинойс, като се събудил го видял да седи в кревата си и да гледа към стената. Първите му думи били: „Не може да устои и правителството на нашата страна, която се състои наполовина от роби и наполовина от свободни хора“.

Как се е готвил за проповедите си Христос? Той се е отдалечавал от тълпата. Потъвал е в размишление. Съсредоточавал се е. Бродил е в уединение по пустинята, размишлявал е и е постил четиридесет дни и четиридесет нощи. „От това време, — пише св. Матей, — Исус започна да проповядва“. Малко след това той е произнесъл една от най-знаменитите проповеди — Планинската проповед.

„Всичко това е много интересно, — можете да възразите, — но аз съвсем не се каня да ставам безсмъртен оратор. Искам всичко на всичко от време на време да правя няколко прости доклада“.

Това е вярно и добре разбираме вашите нужди. Но тази книга е написана със специална цел — да помогне на вас и на другите хора като вас да постигнете именно това, което желаете. Но колкото и непретенциозни да са вашите изказвания, вие можете да извлечете полза от опита на знаменитите оратори на миналите времена и в известна степен да се възползвате от техния опит.

КАК ДА СЕ ГОТВИМ ЗА ИЗКАЗВАНЕ

На какви теми трябва да говорим за да се упражняваме? На каквито и да е, стига да ви за обучение на работници по общообразователни дисциплини. — Заб.ред.

интересуват. Не правете свойствената за почти всички грешка — не се опитвайте в неголямо изказване да засегнете твърде голям кръг от въпроси! Вземете един или два аспекта от темата и се опитайте да ги осветлите обстоятелствено. Ще бъде добре ако се опитате да направите това в кратка реч.

Изберете си тема предварително, така че да имате време да я обмислите в свободните часове. **ОБМИСЛЯЙТЕ Я В ПРОДЪЛЖЕНИЕ НА СЕДЕМ ДНИ, ДРЪЖТЕ Я В ГЛАВАТА СИ В ПРОДЪЛЖЕНИЕ НА СЕДЕМ НОЩИ.** Нека това бъде вашата последна мисъл преди да заспите. Мислете за това сутрин, когато се бърснете, когато се къпете във ваната, когато пътувате към центъра на града, когато чакате асансьора, закуската си, поръчения, когато гладите или готвите обяда. Обсъждайте тази тема с приятели. Направете я предмет на разговор.

Задавайте на самия себе си всевъзможни въпроси по дадения повод. Ако, например, ви предстои да говорите за развода, запитайте се какво се явява причина на развода? Какви са неговите икономически и социални последици? Как можем да се борим с това зло? Трябва ли да имаме еднообразни закони за развода? Защо? Трябват ли изобщо закони за развода? Трябва ли да се изключи възможността за развод? Или да бъде затруднен разводът? Или да бъде облекчен?

Да предположим, че трябва да говорите за това, защо изучавате ораторско изкуство. В този случай трябва да си зададете такива въпроси: В какво се затруднявам? Какво разчитам да постигна? Налагало ли ми се е да говоря пред публика? Къде? Как е протекло това изказване? Защо мисля, че тези занятия са полезни за деловия човек? Познавам ли мъже и жени, които се придвижват в комерческата или политическа сфера основно благодарение на увереността в себе си, на самообладанието, на способността да говорят убедително? Познавам ли други хора, които по всяка вероятност няма да постигнат съществени успехи поради отсъствието на тези важни качества? Бъдете конкретни. Но разказвайте за тези хора без да споменавате истинските им имена.

АКО СТАНЕТЕ, МИСЛИТЕ ЯСНО И МОЖЕТЕ ДА ГОВОРИТЕ В ПРОДЪЛЖЕНИЕ НА ДВЕ ИЛИ ТРИ МИНУТИ - ТОВА Е ВСИЧКО, КОЕТО МОЖЕ ДА СЕ ОЧАКВА ОТ ВАШИТЕ ПЪРВИ ИЗКАЗВАНИЯ. Темата „Защо се обучавам на ораторско изкуство“ очевидно е много лесна. Ако отделите малко време за подбор и конструиране на материала върху тази тема ще можете да бъдете почти уверен, че нищо няма да забравите, тъй като ще говорите за собствените си наблюдения, собствените си стремежи, собствения си опит.

Но да предположим, че сте решили да говорите за своето занятие, за своята професия. Как ще започнете подготовката за такова изказване? Вече имате доста материал на тази тема.

Тогава вашата задача ще се състои в това да го подберете и да го оформите. Не се опитвайте да ни разкажете за всичко в три минути. Това е невъзможно. Разказът ще се получи твърде общ, твърде фрагментарен. Изберете един и само един аспект от вашата тема, опитайте се да го разгърнете, да го развиете. Например, защо да не разкажете как стана така, че сте се заели с определена работа или сте получили дадена професия? Било ли е случайно или е станало съзнателно? Разкажете за трудностите, които е трябвало да преодолеете в началото, за вашите несполуки, за вашите надежди, за вашите победи. Нека вашият разказ представлява човешкия интерес, нека бъде картина на действителния живот, основан на собствен опит. Правдивата история на всеки живот, ако е разказана скромно и без оскърбително самовлюбване се слуша с голям интерес. Можете да сте почти уверени, че такава реч ще се окаже сполучлива.

Или вземете друг аспект от вашата работа — какви са нейните трудности? Какви съвети можете да дадете на младите хора, започващи дейност в тази област?

Или разкажете за хората, с които се сблъсквате — за честните и за нечестните. Разкажете за задачите, които стоят пред вас. На какво ви е научила вашата работа в най-интересната област в света — разбирането на човешката природа? Ако ще говорите за техническата страна на вашата работа, т.е. за детайлите, вашият разказ може съвсем неинтересен за другите. Но ако във вашата реч се говори за хора, за личности, то едва ли разказът за тях ще бъде несполучлив.

И НАЙ-ГЛАВНОТО - НЕ ПРЕВРЪЩАЙТЕ ВАШЕТО ИЗКАЗВАНЕ В АБСТРАКТНА ПРОПОВЕД. ТОВА ЩЕ ПРЕДИЗВИКА СКУКА. НЕКА ВАШИЯТ РАЗКАЗ БЪДЕ НЕЩО КАТО ПИРОГ ОТ МНОГОЛИСТНО ТЕСТО, НАПРАВЕН ОТ КОНКРЕТНИ ПРИМЕРИ И МНЕНИЯ ОТ ОБЩ ХАРАКТЕР. Спомнете си какви конкретни случаи сте наблюдавали и какви общи истини, по ваше мнение, можете да потвърдите с тези примери. Ще се убедите в това, че конкретните примери се запомнят по-лесно, отколкото абстракции и че е много по-лесно да говориш за тях. Също така, тези примери ще направят вашето изказване по-живо и ярко.

Да видим как се е занимавал един много интересен автор. Ще приведа един цитат от статия на Б.Е.Форбс, в която той доказва, че ръководителите на фирми са длъжни да делегират отговорности на

своите партньори.Обърнете внимание на примерите — това са случаи от живота на различни хора.

„Много от днешните ни предприятия-гиганти по-рано се управляваха еднолично, но болшинството от тях надрасна такъв статус. Причината е: независимо от това, че всяка голяма организация като че ли се явява „удължена сянка на един човек“, търговската дейност и промишлеността достигнаха такива огромни размери, че по силата на необходимостта дори най-способния човек е принуден да се обкръжи със смислени партньори, които биха му помогнали да държи в ръцете си управлението“.

Уилуърт ми каза веднъж, че в продължение на дълги години е управлявал дейността си основно сам. Но в края на краищата развалил здравето си, и като лежал със седмици в болницата, разбрал — за да може дейността да се развива както му се е искало, ще му се наложи да раздели с някого отговорността за ръководството ѝ.

В продължение на много години „Бетлеем стил“ е била образец на корпорация, ръководена еднолично. Чарлз Шваб е вниквал във всичко. Но постепенно Юджин Дж. Грейс все повече изпъквал и накрая станал по-добър специалист от Шваб по въпросите на стоманата. Последният публично признавал този факт нееднократно.

На ранния стадий от развитието на фирма „Истмен кодак“ основно я ръководел Джордж Истмен, но той притежавал доста мъдрост за да създаде ефективна организация от самото начало. Всички крупни чикагски консервни фирми са претърпели същите изменения от времето на своето създаване. Компанията „Стандард ойл“, независимо от разпространената представа за нея, не е била организация ръководена еднолично от времето, когато достига крупни мащаби.

Дж. П. Морган, който се е явявал гигантска фигура, е бил горещ привърженик на подбора на най-способните партньори и на разделянето с тях на своите отговорности.

Още съществуват честолюбиви ръководители на търговски организации, които предпочитат да погубят дейността, но да се придържат към принципа на единоначалието. Но и тези ръководители, пред вид мащабите на съвременните операции волю-неволю се оказват принудени да делегират своите отговорности на други.

НЯКОИ ХОРА ПРАВЯТ НЕПРОСТИМА ГРЕШКА, КОГАТО ГОВОРЯТ ЗА СВОЯТА РАБОТА - ЗАСЯГАТ САМО ТЕЗИ СТРАНИ, КОИТО ГИ ИНТЕРЕСУВАТ ТЯХ САМИТЕ. НИМА ОРАТОРЪТ НЕ ТРЯБВА ДА СЕ ОПИТА ДА СИ ИЗЯСНИ КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВА ИНТЕРЕС НЕ САМО ЗА НЕГО, НО И ЗА СЛУШАТЕЛИТЕ? Нима не трябва да се докосне до личните им интереси? Ако, например, той се занимава със застраховане от пожар, то нима не трябва да им разкаже как да опазят имуществото си от пожар? Ако е банкер, нима не трябва да даде съвети в областта на финансите или капиталовложенията? Ако ораторът е ръководителка на общодържавна женска организация, то нима тя не трябва да разкаже на своите слушателки по места в каква степен те се явяват част от общото движение, като приведе конкретни примери от тяхната местна програма?

В процеса на подготовка изучавайте своята аудитория. Помислете за нуждите, за желанията на своите слушатели. Понякога това осигурява половината от успеха.

ПРИ ПОДГОТОВКАТА НА НЯКОИ ТЕМИ Е ПРЕПОРЪЧИТЕЛНО ПРЕДВАРИТЕЛНО ДА СЕ ПРОЧЕТЕ НЕЩО ПО ТЯХ, ДА СЕ ИЗЯСНИ КАКВО СА МИСЛИЛИ И ГОВОРИЛИ ДРУГИ ПО ТОЗИ ВЪПРОС. НО НЕ ЗАПОЧВАЙТЕ ДА ЧЕТЕТЕ ПРЕДИ ДА СТЕ ИЗЧЕРПАЛИ СОБСТВЕНИТЕ СИ МИСЛИ. Това е важно, много важно. А после идете в публична библиотека и изложете на библиотекаря своите въпроси. Кажете му, че подготвяте изказване на такава и такава тема. Откровено го помолете да ви помогне. Ако не сте свикнали да се занимавате с изследователска работа, вие вероятно ще бъдете учудени какви ценни материали ще ви бъдат предоставени на разположение. Това може да бъде цяла книга на същата тема или тезиси за дискусии, съдържащи главните доводи на двете страни по злободневни въпроси от обществено значение. Това може да бъде указател на периодичната литература, в която са посочени статии на различни теми, публикувани от началото на нашето столетие, „Алманах с експрес-информация“, „Световен алманах“, енциклопедии и десетки други справочни издания. Всичко това са инструменти във вашата работилница. Използвайте го.

ТАЙНАТА НА РЕЗЕРВНИТЕ ЗНАНИЯ

Лютер Бербанк е казал веднъж: „Често отглеждах милион растения, за да подбера едно или две, които притежават изключителни качества, а след това унищожавах всички по-лоши растения“. Публичното изказване трябва да се готви приблизително в такъв дух — така разточително и с такъв твърд подбор. **ПОДБЕРЕТЕ СТО МИСЛИ И ОТХВЪРЛЕТЕ ДЕВЕТДЕСЕТ ОТ ТЯХ.**

СЪБЕРЕТЕ ПОВЕЧЕ МАТЕРИАЛ, ПОВЕЧЕ ИНФОРМАЦИЯ, ОТКОЛКОТО МОЖЕТЕ

ДА ИЗПОЛЗУВАТЕ. СЪБЕРЕТЕ ВСИЧКО ТОВА ЗАРАДИ ДОПЪЛНИТЕЛНАТА УВЕРЕНОСТ В СЕБЕ СИ, КОЯТО ЩЕ ПОЛУЧИТЕ, ЗА ДА ПРИДОБИЕТЕ ТВЪРДА РЪКА. Съберете всичко това заради въздействието, което ще бъде оказано върху вашето съзнание, върху вашето настроение, върху вашия маниер на говорене. Това е основният, най-важен фактор за подготовката, но независимо от това ораторите постоянно го игнорират както в публичните си изказвания, така и в частни разговори.

„Аз обучавах стотици мъже и жени — агенти по пласмента на стоки, — казва Артур Дан, — и главният недостатък, който установих у болшинството от тях е неразбирането на необходимостта да знаят всичко възможно за своите стоки и то да го знаят преди да започнат да ги пласират.

Много агенти по пласмента идват в моята кантора и след като получат описание на стоката и указание за това, какво трябва да говорят на купувача, са готови да се захванат за работа. Много такива агенти не доработиха и до края на седмицата, а значителен брой от тях не удържаха и четиридесет и осем часа. Като обучавах и подготвях специалисти по пласмента на продоволствени стоки, аз се стараех да ги направя специалисти по тези или онези продукти. Карах ги да изучават спецификациите за продоволствените стоки, издавани от министерството на селското стопанство на САЩ, където бяха приведени данни за количеството на влагата, съдържаща се в продуктите, количеството белтъчини, въглеродороди, мазнини и пепел-ните вещества. Карах ги да изучават от какви елементи се състоят продуктите, които им предстои да продават. Заставях ги да зубрят по няколко дена и после да полагат изпит. Карах ги да „продават“ своите продукти на другите агенти по пласмента и давах премии за най-добрата беседа с купувача.

Често се сблъсках с хора, които проявяваха нетърпение в този подготвителен период на изучаване на стоките. Те казваха:

— Никога няма да имам време да разказвам за това на купувача на дребно от бакалията. Той е твърде зает. Ако започна да беседвам за белтъчини и въглеродороди, той няма да ме слуша, а дори и да ме слуша, то няма да разбере, за какво му говоря.

Отговарях им така:

— Вие получавате тези познания не за вашия купувач, а за себе си. Ако педантично изучите своите стоки, ще получите усещане, което трудно се описва. Ще бъдете така заредени позитивно, така уверени в себе си, че ще станете неотразими и непобедими”.

Мис Ида Тарбел, известен историк на компания „Стандард ойл“ разказа на автора на тази книга, че преди много години, когато се намирала в Париж, основателят на списание „Мак-люрс магазин“ С.С.Маклюр ѝ поръчал по телеграфа малка статия за трансатлантическия кабел. Тя заминала за Лондон, беседвала с европейския упълномощен за прокарването на главния кабел и събрала достатъчно данни за изпълнението на заданието. Но тя не се удовлетворила от това. Трябвали ѝ още резервни сведения, и затова изучила всички видове кабели, изложени в Британския музей, прочела книги по история на кабелите и дори посетила промишлени предприятия в покрайнините на Лондон и се запознала с процеса на производство на кабели.

Защо е събрала десет пъти повече информация, отколкото е можела да използва? Тя смятала, че това ще ѝ придаде допълнителни сили, тя разбирала, че сведенията, които са ѝ известни, но не са изложени в статията, ще придадат убедителност и яркост на малкото, което ще напише.

Психологът Едуин Джеймс Кетл се е изказвал общо пред тридесет милиона души. Независимо от това, той ми призна веднъж, че ако всеки път, когато се е прибирал в къщи не се е ругаел, че е пропуснал да каже интересни неща, то следващите му изказвания за нищо не биха станали. Защо? Защото той разбрал на основата на голям опит, че **ДОБРИЯТ ДОКЛАД Е ТОЗИ, ЗАД КОЙТО СТОИ МНОГО РЕЗЕРВЕН МАТЕРИАЛ, ЗНАЧИТЕЛНО ПОВЕЧЕ, ОТ ТОВА, КОЕТО ОРАТОРЪТ Е МОЖЕЛ ДА ИЗПОЛЗУВА.**

РЕЗЮМЕ

1. Ако в главата и сърцето на оратора действително има идея, има вътрешна потребност да каже нещо, той може почти напълно да бъде уверен в успеха си. Добре подготвената реч — това са девет десети от произнесената реч.

2. Какво означава да се подготвиш за изказване? Механически да напишеш на хартия няколко фрази? Да научиш тези фрази? Нищо подобно. Истинската подготовка се състои в това, да извлечеш нещо от себе си, да подбереш и конструираш собствени

мисли, да изработиш и да оформиш собствени убеждения. Например: мистър Джексън от Ню Йорк се провалил, когато се опитал просто да изложи чужди мисли, прочетени от списание „Форбс магазин”. Той обаче се изказал успешно, когато използвал тази статия само като отправен пункт за своята реч,

когато изказал собствени мисли, привел собствени примери.

3. Не се опитвайте да седнете и да пригответе речта си за тридесет минути. Не може речта да се „изпече“ по поръчка, като баница. Речта трябва да съзрее. Изберете темата в началото на седмицата, обмислете я в свободното си време, износвайте я, не забравяйте за нея ни денем, ни нощем. Обсъждайте я с приятели. Направете я предмет на беседи. Задавайте на самия себе си всевъзможни въпроси на дадената тема. Записвайте на късче хартия всички мисли и примери, които ви идват на ум и продължавайте да търсите. Идеи, съображения, примери ще ви идват в най-различно време — когато се къпете, когато пътувате в центъра на града, когато чакате, когато ви сервира обяд. Такъв метод е използвал Линкълн. Този метод са използвали почти всички оратори, постигнали успех.

4. След като сте обмислили въпроса самостоятелно, идете в библиотеката и прочетете литературата на тази тема, ако ви позволява времето. Разкажете на библиотекаря какво ви е нужно. Той може да ви окаже голяма помощ.

5. Съберете значително повече материал, отколкото възнамерявате да използвате. Подражайте на Лютер Бербанк. Той често е отглеждал милион растения, за да подбере едно или две, притежаващи изключителни качества. Подберете сто мисли и отхвърлете деветдесет от тях.

6. Създайте резервни знания, т.е. съберете значително повече материал, отколкото можете да използвате. Получете най-пълния обем информация. Като се готвите за изказването, използвайте метода, по който Артур Дани е подготвял своите агенти по пласмента да продават хранителни продукти, а също така и метода, който е използвала Ида Тарбел, когато е подготвяла статията си за трансатлантическия кабел.

ГЛАВА ТРЕТА

КАК СА СЕ ГОТВИЛИ ЗА РЕЧИТЕ СИ ЗНАМЕНИТИТЕ ОРАТОРИ

Веднъж присъствувах на закуска в нийорския клуб „Ротари“. Главният оратор беше виден държавен деец. Високият пост, който заемал увеличавал престижа му и ние предварително предсещахме удоволствието от предстоящата му реч. Той обеща да разкаже за дейността на своето ведомство, а това би могло да заинтересува едва ли не всеки нийорски бизнесмен.

Ораторът прекрасно знаеше своя предмет, знаеше значително повече, отколкото му беше необходимо да разкаже, но той не беше подготвил речта си, не беше подбрал, не беше конструирал, не беше систематизирал необходимия за целта материал. Независимо от това със смелост, свойствена на неопитните хора, той се хвърли безразсъдно в бездната на красноречието. Той не знаеше накъде върви, но независимо от това вървеше без да се оглежда.

С една дума, в главата му беше бъркотия, по същия начин изглеждаше и това, с което ни почерни. Започна със сладоледа, след това поднесе супата, след това рибата и орехите, а накрая нещо като смес от супа, сладолед и пушена селюдка. Никога и никъде не съм виждал такъв объркан оратор.

От началото той се опита да импровизира, после, отчаян, извади от джоба си купчина записки и си призна, че ги е съставила секретарката му. Сигурно е било така. Но в тези записки имаше толкова ред, колкото на сборище за железни отпадъци. Той нервно ги претърсваше, преглеждаше ту една, ту друга страница, опитвайки се да се оправи в тях и да се измъкне от дебрите. Опитваше се да говори така, като че ли му се удава, но нищо не се получаваше. Той се извини, поиска вода, взе чашата с треперещи ръце и произнесе още няколко несвързани фрази, започна да се повтаря и отново започна да рови из записките... С всяка изминала минута той ставаше все по-безпомощен, все по-объркан. Челото му се покри с пот и когато го избърсваше с кърпа, ръката му трепереше. Всички седяхме, наблюдавахме провала му, съчувствувахме му, страдахме заради него. Ние също така изпитвахме силно смущение. Обаче ораторът упорито продължаваше да говори. Той се ровеше в записките си, молеше за извинение и пиеше вода. Всички, освен него, разбираха, че това зрелище бързо се приближава към пълна катастрофа и всички почувствуваха облекчение, когато той седна най-накрая и прекрати тези безплодни опити. Никога не бях виждал до тогава слушатели, които да изпитват такава неловкост и оратор, който да преживява такъв срам и унижение. Той произнесе своята реч така, както по думите на Русо се пишат любовни писма — започваш без да знаеш, какво ще пишеш, и свършваш, без да разбереш, какво си написал.

Поуката от този разказ, използвайки думите на Херберт Спенсър е следната: „АКО ЗНАНИЯТА НА ДАДЕН ЧОВЕК НЕ СА ПОДРЕДЕНИ В ОПРЕДЕЛЕН РЕД, ТО КОЛКОТО ПОВЕЧЕ ЗНАЕ, ТОКОВА ПО-ГОЛЯМА ЩЕ БЪДЕ БЪРКОТИЯТА В МИСЛИТЕ МУ“.

Нито един здравомислещ човек не може да започне да строи къща без да има проект. Как тогава ще може той да започне да говори без да има предварителен план или тезис?

ИЗКАЗВАНЕТО ПРЕД АУДИТОРИЯ Е ПЪТЕШЕСТВИЕ С ОПРЕДЕЛЕНА ЦЕЛ И МАРШРУТЪТ ТРЯБВА ДА Е НАНЕСЕН НА КАРТАТА. ТОЗИ, КОЙТО НЕ ЗНАЕ НАКЪДЕ ВЪРВИ, ВЕРОЯТНО ЩЕ ПРИСТИГНЕ НЕИЗВЕСТНО КЪДЕ.

Иска ми се над вратата на всички помещения върху земното кълбо, където се обучават хора на ораторско изкуство да се запишат с огнени букви с размери не по-малки от фут (30 см) думите на Наполеон „ИЗКУСТВОТО ДА ВОЮВАШ Е НАУКА, В КОЯТО НЕ СЕ ПОСТИГА НИЩО ДРУГО ОСВЕН ТОВА, КОЕТО Е БИЛО ОБМИСЛЕНО И ПРЕСМЕТНАТО“.

Това се отнася до публичните изказвания в не по-малка степен, отколкото за военните действия. Но разбират ли това ораторите и ако го разбират, дали винаги действуват така? В много изказвания има не повече ред, отколкото в чиния с ирландско рагу.

Как най-ефективно да се подредят определен комплекс мисли? Никой не би могъл да отговори на този въпрос без да се запознае с мислите. Този проблем винаги е вечен въпрос, който трябва да си задава всеки оратор и на който трябва отново и отново да се дава отговор. Не може да се предложат непогрешими правила, но все пак можем на конкретен пример да покажем какво разбираме под подреждане на мисли.

КАК Е БИЛА ПОСТРОЕНА РЕЧТА, ПОЛУЧИЛА ПРЕМИЯ

По-долу се привежда текстът на една реч, която е била произнесена преди много години на заседание на Националната асоциация на борсите на недвижимо имущество. Тя е получила първа премия в съревнование с двадесет и седем други речи, произнесени в различни градове. И днес тя би получила отново първа премия. Тази реч е добре построена, наситена е с фактически материал, изложена е ясно, живо, интересно. В нея има душа. Тя е динамична. Тя заслужава да я четат и изучават.

„Господин председател, приятели!

Преди сто четиридесети четири години в моя роден град Филадельфия са били положени основите на нашата велика страна, Съединените Американски Щати. Затова е съвсем естествено, че градът, имащ такова историческо минало е проникнат от този мощен американски дух, който го направи не само най-великия промишлен център на нашата страна, но също така един от най-големите и най-красивите градове в целия свят.

Филадельфия има население около два милиона човека, територията на града е равна на територията на Милуоки и Бостън, Париж и Берлин, взети заедно. От 130 квадратни мили (240,89 кв.км) от нашата територия сме отделили около осем хиляди акра (32376000 кв.м) от най-хубавата земя за прекрасни паркове, площади и булеварди, за да имат нашите жители достатъчно място за отдых и развлечения, за да разполагат с такава околна среда, каквато подобава на всеки достоен американец.

Приятели! Филадельфия е не само голям чист и красив град. Тя е известна навсякъде като великата работилница на света. Наричаме я така, защото имаме огромна армия от 400 хиляди човека, заета в 9200 промишлени предприятия, където всеки десет минути от работния ден се произвеждат полезни стоки на стойност сто хиляди долара. По думите на един известен статистик, в нашата страна няма град, който да може да се сравни с Филадельфия по производството на вълнени, кожени изделия, трикотаж, текстилни стоки, филцови шапки, железарски стоки, стругове, акумулатори, стоманени съдове и много други видове продукция. Ние произвеждаме по един парен локомотив всеки два часа — и деном и нощем. Повече от половината от населението на нашата велика страна пътува в трамваи, построени в град Филадельфия. Произвеждаме по хиляда пури в минута. През миналата година в нашите 115 трикотажни фабрики са се произвеждали по два чифта чорапи за всеки мъж, всяка жена и всяко дете от нашата страна. Ние произвеждаме килими повече, отколкото Великобритания и Ирландия, взети заедно. Общият мащаб на нашата търговска и промишлена дейност е така голям, че през миналата година сумата на взаимните разчети на нашите банки, възлизаща на тридесет и седем милиарда долара, е била достатъчна, за да се изкупят всички облигации на заема на Свободата, които съществуват в страната.

Обаче, приятели, въпреки че се гордеем с изключителните успехи на нашата промишленост и с това, че градът е един от най-големите центрове на медицината, изкуството и образованието в нашата страна, ние изпитваме още по-голяма гордост от факта, че във Филадельфия има повече частни жилищни домове, отколкото в който и да е друг град в света. Във Филадельфия имаме 397000 домове, и ако поставим тези домове в една редица от двадесет и пет футови участъци (762 см), то този ред ще се проточи от Филадельфия през залата за конгреси в Канзас Сити, където се намираме,

до Денвър, т.е. 1881 мили (3541,92 км)

Но искам да привлека вниманието ви особено на факта, че десетки хиляди от тези домове принадлежат на трудещите се от нашия град и са населени от тях. Когато човек притежава земята, на която живее и покрива над главата си, тогава никакви вносни политически болести не могат да заразят този човек.

Филадельфия не се явява подходяща почва за европейския анархизъм, защото нашите домове, учебните заведения и нашата колосална промишленост са създадени от този действително американски дух, който се е родил в нашия град и ни е оставен в наследство от нашите предци. Филадельфия — това е майката на нашата велика страна, това е истинският извор на американската свобода. Това е градът, където е бил създаден първият американски флаг, градът, където е заседавал първият конгрес на Съединените Щати, градът, където е подписана Декларацията за независимостта, градът, където Камбаната на свободата, почитаната реликва на Америка, е вдъхновила десетки хиляди наши мъже, жени и деца. Затова ние считаме, че изпълняваме свещена мисия, състояща се не в поклонение на златния телец, а в разпространение на американския дух, в запазването на горящия факел на свободата, за да бъде, с благоволенieto на Всевишния, правителството на Вашингтон, Линкълн и Теодор Рузвелт вдъхновение на цялото човечество".

Дайте да анализираме тази реч. Дайте да видим как е построена, благодарение на какво прави впечатление. ПРЕДИ ВСИЧКО, В НЕЯ ИМА НАЧАЛО И КРАЙ. Това достойнство се среща рядко, по-рядко, отколкото може би мислите. Тя започва и непрестанно се движи напред, като ято диви гъски в полет. В НЕЯ НЯМА ИЗЛИШНИ ДУМИ, ОРАТОРЪТ НЕ СИ ГУБИ ВРЕМЕТО НАПРАЗНО.

В НЕЯ ИМА СВЕЖЕСТ, ИНДИВИДУАЛНОСТ. Ораторът започва с това, че говори за своя град това, както други оратори, може би, не биха могли да кажат за своите градове. Той посочва, че градът му се е явявал люлка на цялата страна.

Той говори, че това е един от най-големите и красиви градове на света. Но такова заявление би могло да бъде обща фраза, баналност. Само по себе си то не би могло да произведе особено впечатление. Ораторът е разбирал това, и е дал възможност на слушателите ясно да си представят размерите на Филадельфия, като им казва, че тя заема територия, равна на „териториите на Милуоки и Бостън, Париж и Берлин, взети заедно". Това е нещо определено, нещо конкретно. Това е интересно. Това поразява. Това се запомня. Това води мисълта до съзнанието по-бързо, отколкото цяла страница статистически данни.

След това, ораторът заявява, че Филадельфия е „известна като великата работилница на света". Това звучи като преувеличение, нали? Прилича на пропаганда. Ако той веднага би преминал на следващия пункт, то той никого не би убедил. Но той не е постъпил така. Той се е спрял на списъка от стоки, по производството на които Филадельфия е на първо място в света. Това са вълнените, кожените изделия, трикотажът, текстилните стоки, филцовите шапки, железарските стоки, струговете, акумулаторите, стоманените съдове.

Това вече не прилича на пропаганда, нали?

Филадельфия произвежда „по един парен локомотив на всеки два часа — през деня и през нощта, и повече от половината от населението на нашата велика страна пътува в трамваи, построени в град Филадельфия".

„Аз и не знаех това, — ще си помисли слушателят. — Може би, аз съм пътувал днес в такъв трамвай. Утре трябва да погледна и да разбера от къде си купува трамвайните вагони моят град".

„Хиляди пури в минута, — продължава ораторът, — ...два чифта чорапи за всеки мъж, всяка жена и всяко дете от нашата страна".

Това прави още по-силно впечатление. „Може би и моите любими пури също се правят във Филадельфия...и чорапите, които нося?..."

Какво прави сега ораторът? Връща се към въпроса за размерите на Филадельфия, който той е засегнал по-рано и привежда факти, за които е забравил? Нищо подобно. Той говори на една тема, докато не свърши с нея и няма защо повече да се връща към нея. И за това сме ви благодарни, господин ораторе. Тъй като слушателят окончателно се обърква, в главата му е пълна неразбория, ако докладчикът прескача от въпрос на въпрос и се връща обратно, когато се мятат като прилеп в здрача. Но много оратори говорят точно така. Вместо да започнат да разглеждат въпросите в последователност 1, 2, 3, 4, 5, те действуват като капитан на футболен отбор, който вика номерата на играчите — 27, 34, 19, 2. Не, даже по-лошо от това. Понякога последователността е 27, 34, 27, 19, 2, 34, 19.

Нашият оратор върви направо, като се вмести в своето време, не се задържа, не се връща назад,

не се отклонява ни наляво, нито надясно, подобно на някой от локомотивите, за които споменава.

Но ето, че се приближава към едно от най-слабите места на цялата реч. Той заявява, че Филадельфия е „един от най-големите центрове на медицината, изкуството и образованието в нашата страна". Той само декларира това и веднага бързо преминава към нещо друго. Само дванадесет думи са отделени за да оживят този факт, да го направят ярък, да го запечатат в нашата памет. Само дванадесет думи, и те са загубени, потопени в една фраза от шестдесет и пет. Това не струва, безусловно не струва. Човешкият мозък не действа подобно на стоманен капан. Ораторът е посветил на този въпрос толкова малко време, говори така общо, така неопределено, че се чувства, че самият той е малко заинтересуван и впечатлението, произведено на слушателите е почти равно на нула. Какво е трябвало да направи? Той е разбирал, че може да развие тази тема, като приложи същия метод, който използва за да покаже, че Филадельфия е работилницата на света. Той е знаел това. Но е знаел и това, че е в съревнование с времето, хронометърът е пуснат, има ла разположение пет минути и ни секунда повече. Затова е трябвало да замаже или този въпрос или някои други.

Във Филадельфия „има повече частни жилищни домове, отколкото в който и да е друг град на света". Как ораторът е постигнал убедителност на това заявление, накарал го е да предизвика впечатление? Първо — привел е цифрата 377 000. Второ — придал е на тази цифра нагледност: „Ако поставим тези домове в една редица от двадесет и пет футови участъци (762 см), то този ред ще се проточи от Филадельфия през залата за конгреси в Канзас Сити, където се намираме, до Денвър, т.е. 1881 мили (3541,92 км) „.

Слушателите сигурно са забравили посочената им цифра още преди да завърши фразата. Но дали са забравили нарисуваната им картина. Това е почти невъзможно.

Това беше за студентите, материални факти. Но не върху тях цъфти красноречието. ТОЗИ ОРАТОР СЕ Е СТРЕМИЛ ДА СЪЗДАДЕ ВЪОДУШЕВЛЕНИЕ, ДА ЗАСЕГНЕ СЪРЦАТА, ДА ЗАПАЛИ ЧУВСТВА. И В ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПРЕМИНАВА КЪМ ВЪПРОСИ, ПРЕДИЗВИКВАЩИ ЕМОЦИИ. Той говори за това, какво означава за жителите на този град да са собственици на тези домове. Той превъзнася Филадельфия като „истинския извор на американската свобода". Свобода! Вълшебна дума, дума, пълна с чувства, чувства, за които милиони хора са отдали живота си. Тази фраза е добра сама за себе си, но тя става хиляди пъти по-добра, когато ораторът я подкрепя, позовавайки се на исторически събития и документи, които са скъпи, свещени за сърцата на слушателите му...

„Това е градът, където е бил създаден първият американски флаг, градът, където е заседавал първият конгрес на Съединените Щати, градът, където е подписана Декларацията за независимостта... където Камбаната на свободата... е вдъхновила... изпълняваме свещена мисия, състояща се... в разпространение на американския дух, в запазването на горящия факел на свободата, за да бъде, с благоволенieto на Всевишния, правителството на Вашингтон, Линкълн и Теодор Рузвелт вдъхновение на цялото човечество". Това е истинската кулминация на речта!

Това бе всичко за тази реч. Но колкото и добра да е речта от гледна точка на композиция, тя все пак би могла да бъде и неудачна, лесно е можела да се промени така, че да не направи никакво впечатление, ако е била произнесена равнодушно, без въодушевление, вяло. Но ОРАТОРЪТ Я ПРОИЗНЕСЪЛ ТАКА, КАКТО Я Е ПОСТРОИЛ - С ЧУВСТВО НА ВЪОДУШЕВ-ЛЕНИЕ, РОДЕНО ОТ НАЙ-ДЪЛБОКА ИСКРЕНОСТ, не трябва да се учудваме, че е получил първа премия и му е била присъдена купата на Чикаго.

КАК Е ПОСТРОЯВАЛ СВОИТЕ РЕЧИ ДОКТОР КОНУЕЛ

Както вече споменах, не съществуват безпогрешни правила, които могат да решат въпроса за най-доброто построяване на речта. Не съществуват чертежи, схеми или рецепти, подходящи за всички речи или за болшинството от тях. Но все пак ще приведем няколко плана на изказвания, които могат да бъдат използвани в някои случаи. Покойният доктор Ръсел Х. Конуел, автор на знаменитата книга „Акри с елмази" (1 акр = 4047 кв.м) ми каза веднъж, че е строил много от своите безчислени публични изказвания по следния принцип:

1. Излагане на фактите.
2. Изказване на съображения, произтичащи от тях.
3. Призив към действия.

Много хора смятат за доста целесъобразен и вдъхновяващ такъв план:

1. Да демонстрирате нещо лошо.
2. Да покажете как да се поправи това зло.
3. Да помолите за сътрудничество.

Или това може да се представи по друг начин:

1. Това е положението, което трябва да се поправи.
2. За да го постигнем трябва да направим това и това.
3. Вие трябва да помогнете по такива и такива причини.

Може да се предложи и друг план на речта:

1. Да постигнете интерес и внимание.
2. Да завоювате доверие.

3. Да изложите вашите факти, да обясните на слушателите достойнствата на вашето предложение.

4. Да приведете убедителни мотиви, които подтикват хората към действие.

КАК СА ПОСТРОЯВАЛИ СВОИТЕ РЕЧИ ЗНАМЕНИТИТЕ ХОРА

Бившият сенатор Алберт Дж. Беверидж е написал малка, но много полезна книжка, озаглавена „Искусството да говориш пред аудитория“. „Ораторът трябва да владее темата, — пише този заслужил политически деец. — Това означава, че **ВСИЧКИ ФАКТИ ТРЯБВА ДА СА СЪБРАНИ, СИСТЕМАТИЗИРАНИ, ИЗУЧЕНИ, ПРЕРАБОТЕНИ ОТ ВАШЕТО СЪЗНАНИЕ И ПРИ ТОВА ТЕ ТРЯБВА ДА ОСВЕЩАВАТ ЯВЛЕНИЕТО НЕ САМО ОТ ЕДНА СТРАНА, НО И ОТ ДРУГА, ОТ ВСИЧКИ СТРАНИ. ТРЯБВА ДА СТЕ НАПЪЛНО УВЕРЕНИ, ЧЕ ТОВА ДЕЙСТВИТЕЛНО СА ФАКТИ, А НЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ ИЛИ НЕДОКАЗАНИ ТВЪРДЕНИЯ.** Не приемайте нищо на доверие.

Затова трябва да се проверяват и уточняват всички данни.

ТОВА БЕЗУСЛОВНО ОЗНАЧАВА НЕОБХОДИМОСТ ОТ СТАРАТЕЛНА ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА РАБОТА. И какво от това? Нима нямате намерение да информирате, да обучавате своите съграждани, да им давате съвети? Нима не искате да станете авторитет?

Като съберете и осмислите фактите по този или онзи въпрос, решете за себе си до какъв извод водят. **ТОГАВА ВАШАТА РЕЧ ЩЕ ПОЛУЧИ ОРИГИНАЛНОСТ И СИЛА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО - ТЯ ЩЕ БЪДЕ ЕНЕРГИЧНА И НЕОТРАЗИМО УБЕДИТЕЛНА. В НЕЯ ЩЕ БЪДЕ ОТРАЗЕНА ВАШАТА ЛИЧНОСТ. СЛЕД ТОВА ИЗЛОЖЕТЕ ВАШИТЕ МИСЛИ В ПИСМЕН ВИД, КОЛКОТО СЕ МОЖЕ ПО-ЯСНО И ЛОГИЧНО".**

С ДРУГИ ДУМИ ПОДБИРАЙТЕ ФАКТИ, КОИТО ВСЕСТРАННО ОТРАЗЯВАТ ЯВЛЕНИЕТО, А СЛЕД ТОВА НАМЕРЕТЕ ИЗВОД, КОЙТО СЕ НАЛАГА ЯСНО И ОПРЕДЕЛЕНО ОТ ТЕЗИ ФАКТИ.

Когато помолили Уудроу Уилсън да разкаже за своя ме-тод, той отговорил:

— Започвам със списък на въпросите, които възнамерявам да осветля, осмислям ги, разглеждам ги в естествената им взаимовръзка, — по този начин се получава гръбнака на изказването. После си стенографирам всичко това. Свикнал съм да си водя стенографски записки. Това икономисва много време. След това сам си препечатвам текста на пишеща машина, поправам фразите, подобрявам стила и добавям материал в процеса на работа.

Теодор Рузвелт е подготвял изказванията си в характерния си рузвелтовски маниер — подбирал е всичките факти, изучавал ги е, оценявал, определял е значението им и е правил изводи. Вършел е всичко това с непоколебима увереност.

След това, като е имал пред себе си бележник със записки, започвал да диктува и е диктувал своята реч много бързо, за да може тя да съдържа непосредственост, напористост и жизненост. Прочитал напечатания текст, внасял поправки и допълнения, нещо зачертавал, правел много бележки с молив и отново го диктувал. „Никога нищо не съм постигнал, — е казвал той, — без упорит труд, без наирягане на всички мои умствени способности, без старателна подготовка и дълга предварителна работа".

Той често е канел критици да послушат как диктува или им е четял на глас текста на своите речи. Той отказвал да обсъжда с тях правилността на това, което ще говори. До този момент той вече е бил решил какво ще говори и решението му е било окончателно. Искал е съвет не за това, какво да говори, а как да го каже. Отново и отново е препрочитал машинописните странички, съкращавал ги е, поправял ги е подобрявал ги е. Такива са били текстовете на неговите речи, напечатани във вестниците. Разбира се, че не ги е научавал наизуст. Когато се е изказвал той е импровизирал, и често устното му изказване се е отличавало от публикувания, редактиран текст. Но диктуването и редактирането са били прекрасна подготвителна работа. Благодарение на нея той добре е усвоявал материала и последователността на неговото изложение. Това придавало на изказванията му плавност,

гладкост, давало му увереност в себе си и едва ли би могъл да придобие всичко това по друг начин.

Английският физик сър Оливър Лодж ми казваше, че когато е диктувал текстовете на своите доклади (първоначално диктувал основните тезиси, после ги развивал и накрая ги разказвал точно в такъв вид, в който ги е излагал на слушателите), той открил прекрасен начин за подготовка и упражнения.

Много от хората, които изучават ораторско майсторство, смятат за поучително да запишат изказванията си на магнетофонна лента и след това да се чуят. Поучително? Да, поучително, но се боя, че прослушването на записите може да предизвика разочарование. Но независимо от това, прослушването е полезно упражнение и аз го препоръчвам.

МЕТОДЪТ НА ПРЕДВАРИТЕЛНИЯ ЗАПИС НА ТОВА, КОЕТО СЕ КАНИТЕ ДА КАЖЕТЕ, ЩЕ ВИ НАКАРА ДА ПОМИСЛИТЕ. То ще внесе яснота във вашите мисли, ще ги затвърди в паметта ви и ще сведе до минимум непоследователността на вашето мислене, ще увеличи запаса ви от думи.

Бенджамин Франклин разказва в своята „Автобиография“ за това, как е подобрявал стила си, как е изработил лекота в подбора на думи, как се е научил да подрежда своите мисли. Описанието на неговия живот е класическо литературно произведение, но в противоположност на по-голямата част от класическите произведения се чете леко и с голям интерес. То може да се смята за образец на прост и ясен английски език. Всеки, който иска да стане оратор и литератор, го прочита за полза и удоволствие. Мисля, че ще ви допадне цитатът, който привеждам по-долу:

„Някъде по това време ми попадна под ръка разкъсан том на „Зрител“⁴. Беше том трети. До тогава не бях виждал нито един. Купих го, нееднократно го прочитях от корица до корица и бях в пълен възторг от него. Стилът му ми се стори превъзходен и реших, доколкото е възможно, да му подражавам. С тази цел взех няколко очерка и накратко записах смисъла на всяка фраза, после ги отделих настрана за няколко дена и след това се опитах да възстановя текста, без да поглеждам в книгата и да изложя смисъла на всяка фраза така пълно и подробно, както в оригинала. Затова използвах такива изрази, които ми изглеждаха у местни. След това сравних своя „Зрител“ с оригинала, открих няколко свои грешки и ги оправих. Но се оказа, че или не ми стигаха запаса от думи, или умение да ги употребявам. Последното, предполагам, бих могъл да придобия, ако продължавах да пиша стихове. Постоянното търсене на думи с еднакво значение, но с различна дължина, които биха дошли на място, или с различно звучене — за римата — би ме принудило да търся непрекъснато разнообразие. Освен това тези разнообразни думи биха се закрепили в съзнанието ми и аз бих им бил стопанин. Тогава взех някои от напечатаните в „Зрител“ истории и ги написах в стихотворна форма. Когато позабравих както трябва прозаическия оригинал, то отново се заех да ги преправя в проза.

Понякога разбърквах безпорядъчно конспективните си записки и след няколко седмици се опитах да ги разположа по най-добрия начин, преди да съставя завършени фрази и да допиша очерците. Това трябваше да ме научи към подредено мислене. Като сравнявах след това своето съчинение с оригинала, намирах множество грешки и ги поправях, но понякога се ласкаех с надеждата, че в някои незначителни детайли съм успял да подобря изложението или езика, и това ме караше да мисля, че с времето мога да стана не лош писател, към което всячески се стремях“.

РЕДЕТЕ ПАСИАНС ОТ ВАШИТЕ ЗАПИСКИ

В предната глава ви се препоръчваше да си водите записки. Да записвате на късчета хартия различни мисли и примери. Редете от тях пасианс — ще се получат няколко пачки по отделни въпроси. Тези пачки, приблизително, ще съставят основните теми на вашето изказване. След това разделете всяка пачка на няколко по-малки. Отхвърлете плявата, докато не ви остане само отбрано зърно — и дори част от зърното, вероятно, ще се наложи да отделите настрана и да оставите неизползувана. НИТО ЕДИН ЧОВЕК, КОЙТО РАБОТИ КАКТО ТРЯБВА, НЕ Е В СЪСТОЯНИЕ ДА ИЗПОЛЗУВА В ИЗКАЗВАНЕТО СИ ПОВЕЧЕ ОТ НЯКОЛКО ПРОЦЕНТА ОТ СЪБРАНИЯ МАТЕРИАЛ.

Не трябва да се прекратява процеса на преглед и отбор докато не бъде произнесена речта, а дори и след това е напълно възможна да се помисли за поправки, подобрене и допълнителна шлифовка, които би трябвало да се направят.

Завършвайки своето изказване, добрият оратор обикновено се убеждава, че има четири варианта на неговата реч: този, който е подготвил, този, който е произнесъл, този, който е поместен във

⁴ „Зрител“ („The Spectator“) — нравствено-сатирическо списание на Дж. Адисъни Р. Стил, известни журналисти от епохата на ранното английско Просвещение. Излизал от март 1711 до декември 1712 година. Заб ред

вестниците и този, който му идва на ум като се прибира и който би искал да произнесе.

ТРЯБВА ЛИ ДА СЕ ИЗПОЛЗУВАТ ЗАПИСКИТЕ ПО ВРЕМЕ НА ИЗКАЗВАНЕТО?

Линкълн, независимо от това, че прекрасно е умее да говори експромт, когато станал президент, никога не е говорил, дори в неофициален порядък пред членовете на своя кабинет, без да подготви предварително старателно разработен писмен текст. Разбира се, речите при встъпване в длъжност като президент е трябвало да ги чете. Точните формулировки в исторически държавни документи от такъв характер имат твърде важно значение, за да може да се допусне каквато й да е импровизация. Но в Илинойс Линкълн никога не е ползвал дори записки по време на изказване. „Те винаги уморяват и смущават слушателя“, — е казвал той.

И кой може да му възрази? НИМА ЧЕТЕНЕТО ПО ХАРТИЙКА НЕ УНИЩОЖАВА ПРИМЕРНО ПОЛОВИНАТА ОТ ВАШИЯ ИНТЕРЕС КЪМ ИЗКАЗВАНЕТО? Нима то не нарушава или във всеки случай не затруднява толкова ценния контакт, близостта, който трябва да съществуват между оратора и слушателите му? Нима четенето не създава противоестествена атмосфера? НИМА СЛУШАТЕЛИТЕ НЯМА ДА ПРЕСТАНАТ ДА ВЯРВАТ В ТОВА, ЧЕ ОРАТОРЪТ ПРИТЕЖАВА УВЕРЕНОСТ В СЕБЕ СИ И РЕЗЕРВ ОТ ЗНАНИЯ, КОИТО ТРЯБВА ДА ПРИТЕЖАВА?

ПОВТАРЯМ, ВОДЕТЕ СИ ЗАПИСКИ ПО ВРЕМЕ НА ПОДГОТОВКАТА - ПОДРОБНИ, ОБШИРНИ. Възможно е да пожелаете да се обърнете към тях, когато започнете да репетираше вашата реч. Възможно е да се чувствувате по-добре, когато застанете пред аудиторията и записките лежат в джоба ви. Но подобно на чука, пилата и брадвата в пулмановския вагон, записките трябва да бъдат аварийни инструменти, които да се ползват само в случай на сблъскване на влаковете, при заплахата от катастрофа и гибел.

АКО ОБЕЗАТЕЛНО ВИ Е НЕОБХОДИМА БЕЛЕЖКА ЗА ПОДСКАЗВАНЕ, ТО НЕКА ТЯ БЪДЕ ВЪЗМОЖНО НАЙ-КРАТКА, НАПИШЕТЕ Я С ГОЛЕМИ БУКВИ НА ГОЛЯМ ЛИСТ ХАРТИЯ. След това идете по-рано там, където ще се изказвате, и скрийте вашите записки зад някакви книги на масата. Поглеждате, когато ви е необходимо, но се старайте да скриете вашата слабост от слушателите.

Но, независимо от всичко казано до тук, има случаи, когато е разумно да се ползват записки. Например, някои хора по време на първите си изказвания така силно се вълнуват и смущават, че са съвсем неспособни да задържат в паметта си подготвената реч. Какво се получава? Те се отклоняват от темата, забравят материала, който е старателно отрепетиран, т.е. отклоняват се от пътя и затъват в блатото. Ето такива хора трябва да държат в ръката си по време на първите си изказвания няколко кратки записки. Детето, когато прохожда, се държи за мебелите, но го нрави само докато се научи.

НЕ ЗАУЧАВАЙТЕ ТЕКСТА ДОСЛОВНО

Речта не трябва да се чете като по книга и не трябва да се опитвате да я научите наизуст дума по дума. Това отнема много време и е пълно с беди. Независимо от предупреждението някои от читателите на тези редове ще се опитат да постъпят по този начин. И какво ще стане, за какво ще мислят, като започнат да говорят? За темата на своето изказване? Не, те ще се опитат да си спомнят с точност всички фрази. Те ще мислят за написания текст, ще обърнат наопаки нормалния процес на човешко мислене. Цялото изказване ще бъде натегнато, студено, безцветно, в него няма да има нищо човешко. Моля ви, не си хабете времето и енергията за такова безполезно занимание.

Та нима когато ви предстои важен разговор от делови характер, седате и заучавате наизуст това, което ще говорите? Разбира се, че не. Вие обмисляте въпроса до тогава, докато главните мисли *ме* ви станат съвършено ясни. Може би, ще нахвърляте някои бележки и ще погледнете в някои документи. Кажете си: „Ще изтъкна такива и такива положения...Ще кажа, че трябва да се направи това и това по такива и такива причини..." После ще кажете на самия себе си вашите доводи и ще ги илюстрирате с конкретни примери. Нима не се готвите така за делови разговор? Защо да не използвате същия този, основан на здравия смисъл метод и при подготовка на публично изказване?

ГЕНЕРАЛ ГРАНТ В СЕЛИЩЕТО АПОМАТОКС

Когато Ли изразил желание Грант да изложи в писмен вид условията на капитулацията, командувачият въоръжените сили на Федерацията се обърнал към генерал Паркър и го помолил да му даде писмени принадлежности. „Когато докоснах с перото си хартията, — пише Грант в своите „Мемоари“ — аз не знаех с коя дума да започна. Знаех само какво точно имам предвид и исках да го изразя ясно, за да няма никакви недоразумения“.

Генерал Грант, не ви е било необходимо да знаете с коя дума да започнете. ИМАЛИ СТЕ МИСЛИ. ИМАЛИ СТЕ УБЕЖДЕНИЯ. ИМАЛИ СТЕ НЕЩО, КОЕТО МНОГО СТЕ ИСКАЛИ ДА КАЖЕТЕ И ДА ГО КАЖЕТЕ ЯСНО. Като резултат думите ви са се излеели на хартията без особени

усилия. Това се отнася и за всеки човек. Ако се съмнявате в това, съборете някого. Когато се изправи, ще се окаже, че не му е необходимо да търси думи, за да изрази чувствата си.

Преди две хиляди години Хораций е писал:

Преди да започнеш да пишеш, научи се както трябва да мислиш! Книгите на философите могат да ти бъдат достоен наставник, А изразите сами ще дойдат след мисълта

КОГАТО СТЕ СЪБРАЛИ МИСЛИТЕ СИ, РЕПЕТИРАЙТЕ СВОЯТА РЕЧ ОТ НАЧАЛОТО ДО КРАЯ. ПРАВЕТЕ ТОВА МЪЛЧАЛИВО, НА УМ, ДОКАТО ЧАКАТЕ ЧАЙНИКА ДА ЗАКИПИ, ДОКАТО ВЪРВИТЕ ПО УЛИЦАТА, ДОКАТО ЧАКАТЕ АСАНСЬОРА. ВЛЕЗТЕ В ПРАЗНА СТАЯ И ПРОИЗНЕСЕТЕ РЕЧТА СИ НА ГЛАС, КАТО ЖЕСТИКУЛИРАТЕ, ЕНЕРГИЧНО, ЖИВО.

Каноникът Нокс Литъл от Кентърбъри е казвал, че проповедта никога няма да стигне до паството напълно, докато свещеникът не я произнесе пет пъти. КАК МОЖЕТЕ ДА РАЗЧИТАТЕ, ЧЕ ДОКЛАДЪТ ВИ ЩЕ СТИГНЕ ДО СЛУШАТЕЛИТЕ, АКО НЕ ГО РЕПЕТИРАТЕ НЯКОЛКО ПЪТИ? Когато се упражнявате, представете си, че пред вас е истинска аудитория. Представете си това колкото се може по-живо, и когато се окажете пред истинската аудитория, ще ви се струва, че вече сте се изказвали пред нея.

ЗАЩО ФЕРМЕРИТЕ СА МИСЛЕЛИ, ЧЕ ЛИНКЪЛН Е „УЖАСЕН МЪРЗЕЛИВЕЦ“?

Ако се упражнявате по този начин за усвояване на ораторското изкуство, вие точно ще последвате примера на много знаменити оратори. Когато Ллойд Джордж бил член на дискуссионното общество в своя роден град в Уелс, той често ходел по полята, жестикулирал и се обръщал към дърветата и стълбовете с речи.

През младите си години Линкълн често ходел пеш по тридесет — четиридесет мили (56,49 — 75,32 км), за да послуша знаменити оратори като Брекенридж. След това се връщал в къщи така възбуден, с такава твърда решимост да стане оратор, че събирал около себе си другите ратаи в полето и, качен на някой пън, им произнасял речи и разказвал разни истории. Хазяите му изпадали в ярост и говорили, че този селски Цицерон е „ужасен мързеливец“, и че неговите шегички и приказки разлагат другите работници.

Асквит се научил да говори свободно, когато станал активен член на енорийския дискуссионен клуб в Оксфорд. По-късно организирал собствен клуб от този род. Уудроу Уилсън се учел да говори в дискуссионно общество. Това направили и Хенри Уърд Бичър и могъществения Берк. Така постъпили и суфражистките (които се борили за равни изборителни права на жените) Антоанета Блекуел и Люси Стоун. Елиху Рут се е упражнявал за усвояване на ораторското изкуство в отделението на Християнската асоциация на младите хора от 23 улица на Ню Йорк.

Като се запознаете с жизнения път на знаменитите оратори, ще се убедите, че всички те са правили едно и също — УПРАЖНЯВАЛИ СА СЕ. И в сегашния ми курс най-големи успехи постигат тези, които най-много се упражняват.

Не ви стига времето за това? Тогава постъпете като юриста и дипломата Джоузеф Чот. Той купувал сутрешния вестник и когато пътувал към работата си се засланил с него, за да не му пречи никой. И наместо да чете за произшествия и най-различни клюки, той обмислял и планирал своите изказвания.

Чонси М. Депю бил доста натоварен докато е бил председател на управата на железопътната компания и сенатор на САЩ. Но при цялото това натоварване, той е изнасял речи почти всяка вечер. „Не допусках това да попречи на моята делова дейност, — е казвал той. Всичките си речи подготвях, когато се връщах от работа“.

Всички ние ежедневно имаме по няколко свободни часа, през които можем да правим каквото поискаме. Не повече време е можел да отделя и Чарлз Дарвин, тъй като е бил с лошо здраве. Три часа от двадесет и четири, използвани разумно, го направиха знаменит.

Когато Теодор Рузвелт е бил в Белия дом, то често цялата му сутрин е минавала в множество петминутни беседи. Обаче винаги е имал под ръка книга, за да използва дори секундите, които му оставали между тези срещи.

Ако сте много заети и времето не ви достига, прочетете книгата на Арнолд Бенет „Как да живеете по 24 часа в денонощие“. Сложете я в джоба си и я четете в свободните минути. По този начин се справих с тази книга за два дена. Тя ще ви научи да икономисвате времето, по-добре да използвате вашия ден.

Нужна ви е почивка, смяна на вашата постоянна работа с друго занятие. Ролята на такава почивка би могло да изиграе практикуването на ораторското изкуство. Играйте в къщи с членовете на вашето семейство като импровизирате речи.

РЕЗЮМЕ

1. Наполеон е казал, че „изкуството да воюваш е наука, в която не се постига нищо друго освен това, което е било обмислено и пресметнато". Това се отнася до публичните изказвания в не по-малка степен, отколкото за военните действия. Изказването — това е пътешествие, маршрутът на което трябва да бъде нанесен на картата. Ораторът, който не знае, накъде отива, обикновено пристига неизвестно къде.

2. Не съществуват непогрешими, железни правила за организация на мислите и построяване на речите. Всяко изказване създава свои собствени, особени проблеми.

3. Ораторът трябва обстойно да осветли въпроса, който засяга и повече да не се връща към него. Като илюстрация на това може да се посочи речта за Филадельфия, удостоена с премия. Не трябва да прескачате от един въпрос на друг и отново да се връщате към него — това е безцелно лутане, напомнящо на прилеп, мятан се в здрача.

4. Покойният доктор Конуел е построил много от своите изказвания по следния план:

- а) излагане на фактите.
- б) изказване на съображения, произтичащи от тях.
- в) призив към действия.

5. Вероятно ще сметнете за много полезен следния план:

- а) да демонстрирате нещо лошо.
- б) да покажете как да се поправи това зло.
- в) да помолите за сътрудничество.

6. Ето още един отличен план на речта:

- а) Да постигнете интерес и внимание.
- б) Да завоювате доверие.

в) Да изложите вашите факти, да обясните на слушателите достойнствата на вашето предложение.

г) Да приведете убедителни мотиви, които подтикват хората към действие.

7. Всички факти, осветляващи вашата тема от различни страни, съветвал бившият сенатор Алберт Дж. Беверидж, трябва да са събрани, систематизирани, изучени, преработени от вашето съзнание. Проверете ги, убедете се, че това са действително факти, след това помислете до какви изводи, според вас, водят тези факти.

8. Преди да произнася реч, Линкълн е обмислял с математическа точност своите изводи. Когато бил на четиридесет години и е бил член на конгреса, той е изучавал Евклид, за да има възможност да изказва софизми и да доказва правотата на своите изводи.

9. Когато Теодор Рузвелт се е готвел за изказване, той е подбирал всички факти, оценявал ги е, след това бързо е диктувал текста на своята реч, поправял е машинописния текст и отново е диктувал текста в окончателен вид.

10. Ако можете, запишете своето изказване на магнетофонна лента и го прослушайте.

11. Записките в ръцете на оратора унищожават петдесет процента от интереса към изказването. Избягвайте това. Главното е — не четете вашите речи. Трудно можете да накарате аудиторията да изтърпи четенето на реч от записки.

След като сте обмислили и конструирали своята реч, репетирайте я само за себе си, когато ходите по улицата. Уединете се някъде и произнесете цялата реч от начало до край, с жестове и като дадете свобода на волята си. Представете си, че се обръщате към истинска аудитория. Колкото по-често правите това, толкова по-добре ще се чувствувате, когато настъпи времето за вашето изказване.

ГЛАВА ЧЕТВЪРТА

КАК ДА ПОДОБРИТЕ ПАМЕТА СИ

I.

„Средният човек, — казва известният психолог професор Карл Сишор, — използва не повече от десет процента от вродените възможности на своята памет. Останалите деветдесет процента пропадат, тъй като той нарушава естествените закони на запомнянето".

Вие дали принадлежите към средата на тези средни хора? Ако е така, то то вие се намирате в неизгодно положение както в социално, така и в търговско отношение. Следователно, ще ви бъде интересно и полезно да четете и препрочитате тази глава. В нея са описани и разяснени естествените закони на запомнянето и е показано как да се използват в деловите и житейски разговори, а също така

и при публични изказвания.

Тези „естествени закони на запомнянето" са доста прости. Те са само три. Всяка така наречена „система за запомняне" се основава на тях. Накратко казано, става дума за **ВПЕЧАТЛЕНИЕ, ПОВТОРЕНИЕ И АСОЦИАЦИЯ**.

ПЪРВО УСЛОВИЕ ЗА ЗАПОМНЯНЕ - ТРЯБВА ДА ПОЛУЧИТЕ ДЪЛБОКО, ЯРКО И ТРАЙНО ВПЕЧАТЛЕНИЕ ЗА ТОВА, КОЕТО ИСКАТЕ ДА ЗАПОМНИТЕ. За това трябва да се съсредоточите. Теодор Рузвелт е поразявал всички с изключителната си памет. В немалка степен неговата необикновена способност да запомня се обяснява с това, че неговите впечатления са били като гравирани върху стомана, а не като написани върху вода. Благодарение на настойчивостта си и на това, че се е упражнявал, той се е научил да се съсредоточава при най-неблагоприятни обстоятелства. През 1912 година по време на конгреса на прогресивната партия, неговата щаб-квартира се е намирала в отдел „Конгрес". Отдолу под прозорците му се събирала тълпа. Хората размахвали знаменца и викали: „Искаме Теди! Искаме Теди!" Ревът на тълпата, музиката на оркестрите, пристигането и заминаването на политически дейци, спешните съобщения и консултации — всичко това би могло да отвлече вниманието на обикновения човек. Но Рузвелт седял в своята стая в един люлеещ се стол, не обръщал внимание на нищо и четял гръцкия историк Херодот. По време на пътешествието си из пустинните райони на Бразилия, той, едва добрал се до мястото за почивка, намирал сухо място под някое клонесто дърво, изваждал сгъваем стол и книгата на Гибон „История на упадъка и на разрушаването на Римската империя" и незабавно започвал да чете, потъвал така дълбоко в нея, че не забелязвал нито дъжда, нито шума в лагера, нито звуците на тропическата гора. Трябва ли да се учудваме, че този човек е запомнял прочетеното?

ПЕТ МИНУТИ НА ДЪЛБОКО СЪСРЕДОТОЧАВАНЕ ДОНАСЯТ ПО-ГОЛЯМ РЕЗУЛТАТ, ОТКОЛКОТО ЦЕЛИ ДНИ НА БЛУЖДАЕНЕ В УМСТВЕНА МЪГЛА. „Един час на интензивна дейност, — пише Хенри Уърд Бичер, — дава повече отколкото години на дремане". „Аз усвоих едно нещо, което е по-важно от всичко останало, — казал президентът на компания „Бетлеем стил" Юджин Грейс, който получавал повече от милион долара годишно, — и използвам това ежедневно, при каквито и да е обстоятелства — СЪСРЕДОТОЧАВАМ СЕ ВЪРХУ ТАЗИ РАБОТА, С КОЯТО СЪМ ЗАЕТ В МОМЕНТА".

ТОВА Е ЕДНА ОТ ТАЙНИТЕ НА СИЛАТА, В ЧАСТНОСТ СИЛАТА НА ПАМЕТА.

ЗАЩО ТЕ НЕ СА ЗАБЕЛЯЗВАЛИ ДЪРВОТО

Томас Едисън установил, че двадесет и седем от неговите лаборанти ежедневно*, в продължение на шест месеца са минавали пътя, който водел от ламповия цех до главното здание на завода в Менло-Парк (щата Ню Джърси). Около този път растяло вишнево дръвце, но когато попитали тези двадесет и седем човека, нито един от тях не знаел за неговото съществуване.

„Мозъкът на средния човек, — горещо и убедено говорел Едисън, — не възприема и хилядна част от това, което вижда окото. Почти е невероятно до колко е бедна нашата способност за наблюдение".

Запознайте средния човек с двама или трима ваши приятели и може да се случи така, че след две минути той няма да помни нито едно от назованите му имена. А защо? Защото, преди всичко, той не е проявил към тях достатъчно интерес, не ги е погледнал внимателно. Той, вероятно, ще ви каже, че има лоша памет. Не, има лоша наблюдателност. Нали няма да съди фотоапарата за това, че в мъглата снимките не са станали, а иска съзнанието му да задържи бледи и мъгливи впечатления. Разбира се, че това не е възможно.

Основателят на списание „Ню Йорк уърлд" Джоузеф Пули-цер закачил над главите на всичките сътрудници на своята редакция табелки с надпис:

„ВНИМАТЕЛНОСТ, ВНИМАТЕЛНОСТ, ВНИМАТЕЛНОСТ".

Именно това ви е нужно. Трябва правилно да чуете името на фамилното име на новия познат. Постигнете това. Помолете го да ви го повтори. Попитайте го как се пише. Той ще бъде поласкан от вашето внимание, а вие ще успеете да запомните неговото име, защото ще сте съсредоточили върху него вниманието си. По този начин вие сте получили ясно и трайно впечатление.

ЗАЩО ЛИНКЪЛН Е ЧЕТЯЛ НАГЛАС

В детството си Линкълн е посещавал селското училище, подът на което е бил направен от напукани греди, а за стъкла на прозорците са служили откъснати листа от тетрадки, намазани с мазнина. В училището имало само един екземпляр на учебника и затова учителят четял наглас от него, а учениците повтаряли урока хором след него. Имало постоянен шум и съседните жители наричали училището „шумящия кошер".

В този „шумящ кошер“ Линкълн придобил навика, който съхранил за цял живот - **ТОЙ ВИНАГИ ЧЕТЯЛ НАГЛАС ТОВА, КОЕТО ИСКАЛ ДА ЗАПОМНИ**. Всяка сутрин, пристигайки¹ в адвокатската си кантора в Спрингфийлд, опъвал се на дивана, прехвърлял крак върху съседния стол и прочитал вестника наглас. „Ужасно ми дотягаше, — разказвал неговият партньор. — Веднъж го попитах защо четете именно така. Той ми обясни: „Когато чета наглас, то смисълът на прочетеното се възприема от два органа на чувствата — първо: виждам това,

което чета, второ: чувам го и по този начин по-добре го запомням“.

Паметта му е била изключително схватлива. „Моят ум — казвал той — прилича на къс стомана. Много трудно е да надраскаш нещо върху него, но веднъж написано нещо, почти е невъзможно да го изтриеш“.

За да запечата в съзнанието си нужния материал, той е ползвал и двата си органа на чувствата. Вие можете да направите същото...

Би било идеално не само да виждате и чувате това, което трябва да запомните, но и да го пипнете, помиришете и да го опитате на вкус.

НО НАЙ-ГЛАВНОТО - ТОВА Е ДА ГО ВИДИТЕ. ЧОВЕК ПРИТЕЖАВА НАЙ-ВЕЧЕ ЗРИТЕЛНО ВЪЗПРИЯТИЕ. ЗРИТЕЛНОТО ВПЕЧАТЛЕНИЕ СЕ ВЪЗПРИЕМА НАЙ-ТРАЙНО. Често познаваме лицето на човек, но не можем да си спомним как се казва. Нервите, водещи от очите до мозъка са двадесет и пет пъти по-дебели от тези, които водят от ухото до мозъка. Китайците имат пословица: „**ПО-ДОБРЕ ВЕДНЪЖ ДА ВИДИШ ОТКОЛКОТО ХИЛЯДА ПЪТИ ДА ЧУЕШ**“.

ЗАПИШЕТЕ ТЕЛЕФОННИЯ НОМЕР, ПЛАНА НА ДОКЛАДА, КОИТО ИСКАТЕ ДА ЗАПОМНИТЕ. ПОГЛЕДНЕТЕ ЗАПИСКИТЕ СИ. ЗАТВОРЕТЕ ОЧИ. ПРЕДСТАВЕТЕ СИ ГИ НАПИСАНИ С ОГНЕНИ БУКВИ.

КАК СЕ Е УЧИЛ МАРК ТВЕН ДА ГОВОРИ БЕЗ ЗАПИСКИ

Като се научил да ползува зрителната си памет, Марк Твен могъл да се откаже от записките, които дълги години разваляли впечатлението от изказването му. Ето какво е разказал той на страниците на „Харпърс мегазин“:

„Датите се запомнят трудно, защото се състоят от цифри — цифрите изглеждат неизразително и не се задържат в паметта. Те не образуват картини и затова окото не може да се хване за тях. **Картините могат да помогнат да се запомнят датите. Те могат да закрепят в паметта почти всичко — особено ако вие сами създадете тази картина. Най-главното е сами да създадете картината.** Знам това от собствен опит. Преди тридесет години всяка вечер четях научената наизуст лекция и всяка вечер трябваше да ползувам помощта на листче със записки, за да не се объркам. Записките представляват първите думи на абзаците. Те бяха единадесет. Изглеждаха примерно така:

В този район времето...

По това време съществуваше обичай...

Но в Калифорния никой не бе чувал...

Единадесет такива записки. Това беше нещо като план на лекцията, който ми помогна да не пропусна нещо. Но на хартията те много си приличаха, не образуваха картини. Знаех ги наизуст, но не можех трайно да запомня последователността им. Налагаше ми се винаги да държа пред себе си записките и време от време да поглеждам към тях. Веднъж ги бях сложил някъде и не можете да си представите какъв ужас ме обхвана онази вечер. От тогава разбрах, че трябва да измисля още някакъв начин за да се застраховам. Тогава запомних първите десет букви на тези фрази, записах ги с мастило върху ноктите си и така излязох на трибуната. Отначало си гледах пръстите под ред, после се обърках и не бях сигурен кой пръст съм гледал току-що. Не можех да оближа от нокътя на пръста си буквата, след като съм използвал. Независимо от това, че начинът беше сигурен, бих предизвикал твърде голямо любопитство у слушателите. Аз и без това бях предизвикал любопитството им — струваше им се, че се интересувам от ноктите си повече, отколкото от лекцията. После няколко човека ме попитаха какво им е на ръцете ми.

Ето тогава ми дойде на ум мисълта за картинките! Тогава моите страдания се свършиха. За две минути направих шест рисунки и те прекрасно ми замениха единадесетте начални фрази. Изхвърлих рисунките още щом като ги направих, защото бях уверен, че мога като затворя очи да ги видя по всяко време. От тогава измина четвърт век и текстът на тази лекция се е изпарил от паметта ми преди двадесет години, но бих могъл да я напиша отново по същите картинки — те са останали в моята памет“.

Наложи ми се веднъж да изнеса лекция за паметта и се постарях да използвам колкото се може повече от материала, приведен в тази глава. **ЗАПОМНИХ ОТДЕЛНИТЕ МОМЕНТИ ВЪВ ВИД НА**

КАРТИНКИ- представих си Рузвелт, четящ история, докато под прозореца му се раздават виковете на тълпата и музиката на оркестрите. Видях пред себе си Томас Едисън, гледащ на вишневото дърво, Линкълн, четящ вестник на глас. Представих си Марк Твен, облизващ мастилените букви от ноктите си в присъствието на слушателите.

А как самият аз запомних последователността на тези картинки? По номера — първа, втора, трета, четвърта? Не, това би било твърде трудно. Номерата на картинките също също превърнах в картинки и свързах картинките на номерата с картинките на темите. Например, думата „уан" (едно) е съзвучно с думата „ран" (препускам) и затова си представих Рузвелт да чете в стаята си качен върху кон за надбягвания. „Ту" (две) звучи почти като „зу" (зверилник) и си представих, че вишневото дърво, към което гледал Едисън се намира в клетката на мечката в зоопарка. „Зсри" (три) прилича на „три" (дърво) и си представих Линкълн, покатерил се на върха на едно дърво и четящ наглас на своя партньор. „Фор" (четири) прилича на „дор" (врата). Представих си Марк Твен до отворена врата, опрян на касата й, да изблизва мастилото от ноктите си, говорейки пред аудиторията.

Разбирам добре, че много от читателите на тези редове ще си помислят, че подобен метод граничи с нелепостта. Това е вярно и в това е една от причините за неговия успех. Именно странните и нелепи неща сравнително лесно се запомнят. Ако се бях опитал да запомня реда на моите примери само по номера, лесно можех да ги сбъркам, а при системата, която току-що ви описах, това беше почти невъзможно. Когато исках да си припомня третия пункт, трябваше само да се попитам какво е имало на върха на дървото и незабавно пред мен възникваше Линкълн.

Главно за собствено удобство превръщах цифрите от едно до двадесет в зрителни образи, подбирайки названията на картинките, съзвучни с цифрите. Ако загубите половин час за запомняне на такива цифрови картинки, можете като разполагате със списък от двадесет предмети, изброени само веднъж от вас, да ги повторите в точния ред, а също така в произволен ред. Например, да кажете кой предмет е осми, кой четиринадесети, кой трети и т.н.

Опитайте да изпробвате метода върху себе си. Може да си мислите, че нищо няма да се получи, но все пак опитайте. Скоро ще поразявате хората със своята необикновена памет и във всеки случай ще намерите това за занимателно.

КАК ДА НАУЧИТЕ НАИЗУСТ ЦЯЛА КНИГА

Каирският университет ал-Ахзар е един от най-големите в света. Това е мюсюлманско учебно заведение, което има двадесет и една хиляди студенти. На приемните изпити от всеки кандидат-студент се изисква да знае наизуст Корана. Тази книга има обем приблизително колкото Новия завет. За да я прочетеш на глас са необходими три дни!

А китайските студенти или както ги наричат учените младежи трябва да знаят наизуст някои китайски религиозни книги и класически произведения.

Как могат арабските и китайски студенти да съумеят да извършат подобни подвизи, които изглеждат невероятни?

Посредством повторение, втория „естествен закон на запомнянето

МОЖЕТЕ ДА ЗАПОМНИТЕ НЕВЕРОЯТНО КОЛИЧЕСТВО МАТЕРИАЛ, АКО ДОСТАТЪЧНО ЧЕСТО ГО ПОВТАРЯТЕ. Повтаряйте си сведенията, които искате да запомните. Ползувайте ги. Прилагайте ги. Употребявайте новата за вас дума в разговор. Назовавайте новия ви познат по име ако искате да запомните името му. Споменавайте в разговор моменти, за които искате да говорите в публичното си изказване. Сведения, които се използват се затвърдяват в паметта.

КАКВО ПОВТОРЕНИЕ Е ПОЛЕЗНО

Необходимо е не механическо, сляпо заучаване. Разумно повторение, осъществявано в съответствие с някои определени свойства на възприятието — ето това ви е нужно. Например, професор Ебингхауз е давал на своите студенти да запомнят дълъг списък от нямащи смисъл думи като „деюкс", „коли" и др. Той установил, че студентите са запомнили от тридесет и осем повторения, извършени в продължение на три дни точно толкова думи, колкото от шестдесет и осем повторения в продължение на един ден. Други психологически тестове нееднократно са давали същите резултати.

Това е много важно откритие, засягащо работата на нашата памет. Сега знаем, че когато човек седи и повтаря даден текст, докато не го затвърди в паметта си, той губи двойно повече време и енергия, отколкото за постигане на същия резултат ако процесът на повторение се извършва с разумен интервал.

Тази особеност на възприятието може да се обясни с два фактора.

Първо, в интервалите между повторенията нашето подсъзнание е заето със затвърдяване на асоциациите. Както правилно е отбелязал професор Джеймс, „ние се учим да плуваме през зимата, а да

се пързалие с кьнки през — лятото".

Второ, мозъкът работи с прекъсване, не се преуморява с прекомерно натоварване. Сър Ричард Бъртън, преводач на „Хиляда и една ноци" е говорил на двадесет и седем езика като на своя роден. Той признавал, обаче, че никога не е учил чужд език и не се е упражнявал за повече от петнадесет минути последователно, защото „след това умът губи свежестта си".

Сега, безусловно, в светлината на тези факти, нито един човек, считащ себе си за разумен, няма да отложи подготовката на публичното си изказване за деня на неговото изнасяне. Ако постъпи така, паметта му ще работи по неволя с половината от своите възможности.

Направено е много ценно откритие, обясняващо как забравяме. Многократно проведени психологически експерименти са показали, че от новия материал, обработен от нашето съзнание, за първите осем часа забравяме повече, отколкото за следващите тридесет дни. Поразително съотношение! Затова непосредствено преди делово съвещание, преди събрание на членовете на Асоциацията на родители и учители, преди занятие на кръга в клуба, непосредствено преди публично изказване прегледайте вашите материали, припомнете вашите факти, освежете вашата памет.

Линкълн е знаел добре значението на този метод и го е прилагал. В Гьотисбърг преди него говорил маститият учен Едуард Еверет. Когато Линкълн усетил, че дългото, официално изказване на Еверет приближава към края, „той явно започнал да нервничи, нещо, което винаги му се случвало, когато трябвало да говори след друг оратор". Той бързо сложил очилата си, извадил от джоба си ръкописа си и започнал да си го чете наум, за да го освежи в паметта си.

ПРОФЕСОР УИЛЯМ ДЖЕЙМС ОБЯСНЯВА ТАЙНАТА НА ДОБРАТА ПАМЕТ

Това беше всичко за първите два закона на запомнянето. Но има и трети закон — на асоциацията. Последната е необходим елемент на запомнянето. Фактически тя обяснява самия механизъм на паметта.

„Нашият мозък, — мъдро забелязва професор Джеймс, — представлява основно един асоцииращ механизъм... Да предположим, че известно време пазя мълчание, а след това кажа с повелителен тон: „Спомнете си! Припомнете си!" Дали вашата памет ще се подчини на заповедта, дали ще възпроизведе някаква определена картина от вашето минало? Разбира се, че не. Тя ще остане бездейна и ще попита: „Какво именно трябва да си спомня?" Накратко казано, трябва й указание. Но ако й кажа: спомнете си датата на вашето раждане или какво ядохте на закуска, кажете нотите на музикалната гама подред, — то тогава вашата способност за запомняне ще даде незабавно нужния резултат: полученото указание ще ориентира обширния запас от потенциални възможности на вашата памет в определено направление. Указанието е тясно свързано с това, което е нужно да си спомните. Думите „дата на раждане" непосредствено се асоциират с определена цифра, месец и година. Думите „сутрешна закуска" подминават всички други нишки на възпоминанието освен тези, които водят до кафето и омлета с бекон. Думите „музикална гама" се явяват в съзнанието като близки съседи на до, ре, ми, фа, сол, ла, си, до. В действителност законите на асоциацията управляват целия ход на вашите мисли, които не се нарушават от усещанията, внесени отвън. Всичко, което възниква в съзнанието трябва да бъде въведено в него, и веднъж внесено, то влиза във взаимовръзка с това, което вече е било там. Това се отнася и за това, за което си спомняте и за всичко, за което мислите... **ТРЕНИРАЙ АТА ПАМЕТ СЕ ОПИРА НА ОРГАНИЗИРАНА СИСТЕМА ОТ АСОЦИАЦИИ, И ВИСОКОТО Й КАЧЕСТВО ЗАВИСИ ОТ ДВЕ ОСОБЕНОСТИ НА ТЕЗИ АСОЦИАЦИИ. ПЪРВО: ОТ ТРАЙНОСТТА НА АСОЦИАЦИИТЕ И ВТОРО: ОТ ТЯХНОТО КОЛИЧЕСТВО.** По този начин „тайната на добрата памет" — това е тайната на формирането на многообразни и многочислени асоциации с всички факти, които искаме да запомним. Но да формираш асоциация с факт — това значи да мислиш колкото се може повече за факта. **НАКРАТКО КАЗАНО, ОТ ДВАМА ДУШИ, КОИТО ПОЛУЧАВАТ ОТВЪН ЕДНАКВА ИНФОРМАЦИЯ, ТОЗИ, КОЙТО ПОВЕЧЕ ОБМИСЛЯ ПОЛУЧАВАНИТЕ СВЕДЕНИЯ И УСТАНОВЯВА МЕЖДУ ТЯХ ПО-ТЕСНИ ВЗАИМОВРЪЗКИ, ЩЕ ПРИТЕЖАВА ПО-ДОБРА ПАМЕТ.**

КАК ДА СЕ СВЪРЖАТ ФАКТИТЕ ПОМЕЖДУ ИМ

Всичко казано е прекрасно, ни как да се свържат помежду им известните ни факти? Отговорът е такъв: с изясняване на значението им, с осмислянето им. Например, ако при запознаването с нов факт си поставите следните въпроси и им отговорите, то по този начин ще ги обвържете с другите факти. Ето ги въпросите:

- а) Защо това е така?
- б) Как стана така?
- в) Кога става така?

г) Къде става така?

д) Кой е казал, че е така?

Ако, например, узнаем фамилията на непознат човек и тази фамилия е разпространена, то можем да я асоциираме с някой приятел със същата фамилия. Ако тя е рядко срещана, можем да се възползуваме от случая и да кажем на човека за това. Нерядко новият познат разказва нещо за фамилията си. Например, когато писах тази глава, ме запознах с някоя си мисис Сотер. Попитах я как се пише фамилията ѝ и обърнах внимание на нейната необичайност.

„Да, — отговори тя, — много е необичайна. Това е гръцка дума, която означава „спасител“ „„ След това ми разказа за роднините на своя мъж, които са родом от Атина и за високото положение, което са заемали там в правителството. Никак не е трудно да подтикнеш хората да разкажат нещо за фамилията си. Това винаги помага да ги запомните.

Разгледайте внимателно външността на новия ви познат. Забележете цвета на очите и косите му. Вгледайте се в чертите на лицето му. Обърнете внимание на това, как е облечен. Вслушайте се в маниера му на говорене. Ще се получи ясно, живо, ярко впечатление за външността му и за неговата индивидуалност. Асоциирайте всичко това с неговата фамилия. Следващия път тези ярки впечатления отново ще възникнат във вашето съзнание и едновременно с това ще ви помогнат да запомните фамилията на този човек.

Не ви ли се е случвало, срещайки даден човек за втори или трети път да установите, че помните занятието и професията му, но не можете да си спомните как се казва? Причината е в това, че занятието на човека е нещо определено и конкретно. То има значение. То се залепва за вас като лепкав пластир, докато нямащата значение фамилия се изтъргулва встрани като парченца град от наклонен покрив. Затова, за да запомните със сигурност фамилията на даден човек, съставете си някаква фраза, която да свърже фамилията на човека с неговото занятие. Няма никакво съмнение в ефективността на този метод. Например, двадесет човека, които не се познават се събрали неотдавна във Филадельфия, в Пенсилванския атлетически клуб. Помолили всеки от тях да стане и да каже фамилията и занятието си. След това била измислена фраза, която да свързва тези сведения и след няколко минути всички присъстващи могли да кажат фамилията на всеки, който се намирал там. Значително по-късно, при нови срещи се оказало, че те не са забравили нито фамилията, нито занятията на тези хора, защото те са били асоциирани помежду си. Тези факти били залепени един към друг.

Ще приведа като пример фамилията на някои от членовете на тази група и тромавите фрази, които измислихме за да свържем фамилията на тези хора със занятията им.

Мистър Дж. П. *Олбрайт*, доставка на пясък {сенд бизнес) — „*Сенд мейкс ол брайт*“ (пясъкът прави всичко ярко, а също като игра на думи — пясъкът прави Олбрайт).

Мистър Томас *Фишер*, доставка на въглища (коул) — „*Хи фишес* фор коул ордърс“ (той лови поръчки за въглища).

КАК ДА СЕ ЗАПОМНЯТ ДАТИ

Най-добре е да се запомнят дати като се асоциират със знаменателни дати, вече твърдо закрепени в паметта. Например, за американеца е доста по-трудно да запомни, че Суецкият канал е открит през 1869 година, отколкото да запомни, че първият съд е минал през него четири години след завършването на Гражданската война в САЩ. Ако американецът се опита да запомни, че първото заселение в Австралия е било основано през 1788 година, то тази дата може да изскочи от главата му като лошо закрепен болт от машина. Доста по-големи са шансовете да се закрепят в паметта му е ако се асоциира с 4 юли 1776 година и да се помни, че това е станало дванадесет години след приемането на Декларацията за независимостта. Това е като завинтването на гайка върху разхлабен болт — тя ще го държи.

Полезно е да се има пред вид този принцип, когато трябва да се запомни телефонен номер. Например, по време на войната телефонният номер на автора на тази книга беше 1776. За никого не е трудно да го запомни. Ако можете да получите от телефонната компания телефонен номер от рода на 1492, 1861, 1865, 1914, 1918, то на вашите приятели няма да им се налага да го търсят в телефонния указател. Те могат да забравят, че номерът ви е 1492, ако им съобщите за това безцветно, но нима ще им изскочи от главата, ако кажете: „Лесно ще запомните моя телефонен номер — 1492, годината, когато Колумб е открил Америка“.

Австралийците, новозеландците и канадците, четящи тези редове, ще сменят, разбира се цифрите 1776, 1861, 1865 със знаменателни дати от историята на техните страни. Как по-лесно да се запомнят следните цифри?

а) 1564 — годината на раждане на Шекспир.

- б) 1607 — годината на основаването на първото английско заселение в Америка, в Джеймстаун.
- в) 1819 — годината на раждане на кралица Виктория.
- г) 1807 — годината на раждане на Роберт Е. Ли.
- д) 1789 — годината на разрушаване на Бастилията.

Ще ви изглежда уморително, разбира се, да запомните като повтаряте чисто механически названията на първите дванадесет щати, в реда, в който са постъпили в Съюза. Но свържете ги с някаква история и тогава ще ги запомните бързо и без труд. Прочетете само един път следващия абзац. Съсредоточете вниманието си. Когато завършите, проверете дали ще можете да изброите дванадесетте щати в правилния ред.

„Веднъж в събота вечер млада дама от *Делавер* си купи билет за малко пътешествие по *Пенсилванската* железопътна линия. Тя сложи в куфара си пуловер от *Ню-Джърси* и посети приятелката си *Джорджия* в *Кънектикът*. На следващата сутрин хазайката и гостенката присъствуваха на *меса* в църквата на *Мерисленд*. След това се върнали в къщи с влак по *южната* линия (*кар лайн*), хапнали нова шунка (*ню хем*), която била изпържена от *Вирджиния*, цветнокожа готвачка от *Ню Йорк*. След обяд се качили на влака по *северната* линия (*кар лайн*) и тръгнали по пътя към острова (*род ту зъ айлънд*).”

КАК ДА ЗАПОМНИМ ПЛАНА НА СВОЕТО ИЗКАЗВАНЕ

Можем да мислим за нещо само по две причини — първо: в резултат на външен стимул и второ: в следствие на асоциация с това, което вече ни е известно. По отношение на публичните изказвания това означава: първо, можете да спазвате последователността на изложението на своите мисли с помощта на някакъв външен стимул, например записки. Но на кого ще се хареса оратор, който чете по записки? Второ: можете да запомните пунктовете на изказването си като ги асоциирате с нещо вече вкоренено във вашата памет. Те трябва да бъдат разположени в такъв логически ред, че вторият пункт да произтича от първия, а третият от втория така естествено както вратата на една стая води в друга.

Това звучи просто, но може да се окаже не съвсем просто за начинаещия, умствените способности на когото са сковани от страх. Съществува, обаче, начин за осигуряване последователността на изложението, който е прост и действа бързо и практически безотказно. Имам предвид използването на мнемонически фрази. Ще приведа пример. Да предположим, че искате да засегнете множество теми, които не са свързани помежду си. Трудно ще ги задържите в паметта си. Как можете да говорите, например, за крава, за пура, за Наполеон, за дома и за религиозните култове едновременно? Дайте да помислим не може ли да се споят тези теми като звена от верига с помощта на такава фраза: „Кравата пушеше пура и ритна Наполеон, а домът изгоря заедно с религиозните култове”.

Сега закрийте тази фраза с ръка и отговорете на въпросите: Кой е третият пункт на изказването? Петият? Четвъртият? Вторият? Първият?

Помага ли този метод? Да, помага. И на тези, които искат да подобрят паметта си настойчиво се препоръчва да го използват.

По този начин може да се свържат неопределен набор от мисли и колкото по-нелепа е мнемоническата фраза, толкова по-лесно се запомня.

КАКВО ДА СЕ ПРАВИ В СЛУЧАЙ НА ПЪЛЕН ПРОВАЛ

Да предположим, че независимо от цялата подготовка, от всички предпазни мерки, докладчицата, която говори пред църковната община, по средата на своята реч внезапно забравя всичко и стои пред слушателите съвършено вкаменена и не е в състояние да продължи. Положението е ужасно. Гордостта не ѝ позволява смутена да седне на мястото си и да признае своя провал. Тя чувства, че би могла да си спомни следващия пункт на своето изказване или който и да е пункт, ако би имала десет-петнадесет спасителни секунди. Но даже петнадесет секунди на страшна тишина в очите на слушателите са равностойни на катастрофа. Какво да се прави? Когато, неотдавна, един известен американски сенатор се оказал в такова положение, той попитал слушателите дали говори достатъчно силно, добре ли го чуват в края на залата. Той знаел, че го чуват много добре, че не му трябвали тези сведения. Трябвало да спечели време. Тази кратка пауза му помогнала да улови мисълта си и да продължи своята реч.

Но най-добре е в качеството на „спасителен пояс” при подобно „корабокрушение” да се използва следният метод: Превърнете последната дума или последната фраза или мисъл от последната фраза в начало на нова фраза. Образува се безкрайна верига и речта; подобно на ручей ще потече безспирно, макар и безцелно. Да видим как изглежда това на практика. Да си представим, че

ораторът, говорейки за успехите на работата, изпада в умствена задънена улица след като е произнесъл: „Средният служител не се издига, защото проявява малко истински интерес към своята работа, малко инициатива“.

„Инициатива“. Започнете следващата фраза с думите „инициатива“. Навярно нямате и понятие какво ще кажете и с какво ще свършите, но все пак, започнете. Дори слабата фраза е по-добре, отколкото да не кажете нищо.

„Инициативата предполага оригиналност, т.е. да вършиш нещата по своему, без да очакваш постоянно указания“.

Изказването не е блестящо, то не прави речта историческа. Но нима това не е по-добре от мъчителното мълчание? Последните думи се отнасяха до указания. Е, дайте да започнем оттук нова фраза.

„Постоянните указания, поучения, подготовка на служители, които са далеч от всякакво самостоятелно мислене, — това е най-отвратителното, което можете да си представите“.

Слава богу, фразата е произнесена. Трябва да се върви напред. Сега може да се каже нещо за въображението.

„Въображението — ето това е необходимо. Видение, мечта. Там, където няма видение, е казал Соломон, народът загива“.

Ето вече две фрази без запъване. Не трябва да падаме духом, трябва да продължаваме.

„Броят на работниците, загиващи ежегодно в битката с бизнеса е наистина печален. Казвам — печален, защото ако у тези мъже и жени имаше малко повече ентусиазъм, малко повече честолубие, малко повече лоялност те биха могли да се прескочат демаркационната линия, отделяща успеха от неуспеха. Но при неуспех в бизнеса никога не си признават, че причината е била в това“.

И така нататък... Докато ораторът механически произнася тези общи фрази, той трябва да си спомни кой е следващият въпрос, който е фигурирал в плана на неговото изказване, да си спомни какво точно е смятал да каже.

Този метод на безкрайната верига може, ако се продължи дълго, да доведе до това, че ораторът да започне да разсъждава за това как се пече пудинг, или за стойността на канарчетата. Но все пак това е една прекрасна „бърза помощ“ при нарушаване на умствената дейност в резултат на временна загуба на паметта. По този начин се е удавало да се съживят много речи, намиращи се в състояние на последно издихание.

НЕВЪЗМОЖНО Е ДА СЕ ПОДОБРИ ЗАПОМНЯНЕТО НА ВСИЧКИ ВИДОВЕ ПРЕДМЕТИ

Разказах в тази глава как може да се подобрим запомнянето посредством метода на получаване на ярки впечатления, посредством повторение и асоцииране на фактите. Но тъй като основната памет представлява асоциация, то е „невъзможно, — както посочва професор Джеймс, — да се подобри общата или първична способност на паметта. Може да се подобри само нашето запомняне на специални системи от асоциирани предмети“.

Например, ако ежедневно научаваме наизуст по един цитат от Шекспир, можем поразително да подобрим нашата памет за литературни цитати. Всеки нов цитат ще намери във вашия ум много приятели, с които да се свърже. Но не е задължително запомнянето на целия Шекспир от „Хамлет“ до „Ромео“ да ви помогне да удържите в паметта си данните за пазара на памука или за бесемемеровския начин за отстраняване на силиция от чугуна.

Давайте да повторим. Ако прилагаме принципите, изложени в тази глава, ще подобрим методите и ще повишим ефективността на запомнянето на всичко възможно. Ако не прилагаме тези принципи, тогава запомнянето на десет милиона факти относно бейзбола ни най-малко няма да ни помогнат да запомним данните, отнасящи се до фондовата борса. Такива данни, нямащи отношение едни към други е невъзможно да се асоциират. Да напомним: „нашият мозък представлява основно асоцииращ механизъм“.

РЕЗЮМЕ

1. Средният човек, — е казал видният психолог професор Карл Сишор, — използва не повече от десет процента от вродените възможности на своята памет. Останалите деветдесет процента пропадат, тъй като той нарушава естествените закони на запомнянето.

2. Съществуват три такива „естествени закони на запомнянето“: впечатление, повторение и асоциация.

3. Трябва да се получи дълбоко, ярко впечатление за това, което искате да запомните. За тази цел трябва:

- а) да се съсредоточите. В това се е състояла тайната на паметта на Теодор Рузвелт;
- б) да наблюдавате внимателно. Да получите правилно впечатление. Фотоапаратът не прави снимки при мъгла. Вашето съзнание също така няма да запази мъгляви впечатления;
- в) да получите впечатления с помощта на колкото се може повече органи на чувствата. Линкълн е четял на глас това, което искал да запомни, за да бъде възприятието едновременно и зрительно и слухово;
- г) да се стараете преди всичко да получите зрительно впечатление. То е по-трайно. Нервите, водещи от окото към мозъка са двадесет и пет пъти по-дебели от нервите, водещи от ухото към мозъка. Марк Твен не е можел да запомни последователността на своето изложение, когато е ползвал записки, но когато хвърлил записките и започнал да използва рисунки за запомнянето на различни теми, всичките му трудности изчезнали.

4. Вторият закон на паметта е повторението. Хиляди студенти мюсюлмани знаят Корана, наизуст. Това е книга с обем примерно като на Новия завет. Те постигат това в значителна степен по пътя на повторението. Ние можем да запомним, в разумни граници, почти всичко възможно, ако достатъчно често го повтаряме. Но при повторението трябва да имаме предвид следното:

а) не повтаряйте текста отново и отново, докато се закрепил във вашата памет. Прочетете текста един или два пъти, след това го оставете, и по-късно отново и отново се връщайте към него. При такъв начин на повторение, с интервали, за да запомните текста, ви е необходимо половината от времето, отколкото при запомняне на един път;

б) през първите осем часа след като запомним нещо, забравяме толкова, колкото през следващите тридесет дни. Затова преглеждайте си записките няколко минути преди да започнете да говорите;

5. Третият закон на паметта е асоциацията. Единственият начин да се запомни даден факт е да се асоциира с друг факт. „Всичко, което възниква в съзнанието, — казва професор Джеймс, — трябва да бъде въведено в него, и веднъж внесено, то влиза във взаимовръзка с това, което вече е било там...Този, който повече обмисля получаваните сведения и установява между тях по-тесни взаимовръзки, ще притежава по-добра памет”.

6. Ако искате да асоциирате един факт с други, вече известни ви факти, обмислете новия факт от всички гледни точки. Поставете си такива въпроси: „Защо това е така?“, „Как стана така?“, „Кога става така?“, „Къде става така?“, „Кой е казал, че е така?”

7. За да запомните фамилията на непознат човек, задавайте му въпроси по този повод — как се пише фамилията му и т.н. Внимателно се вглеждайте във външността на този човек. Опитайте се да свържете фамилията с лицето му. Разберете с какво се е занимавал и се опитайте да измислите някаква мнемоническа фраза, която да свърже името му със занятието му, както е направила една група, събрала се в Пенсилванския атлетически клуб.

8. За да запомните дати, асоциирайте ги със знаменателни дати, които знаете. Например тристата годишнина от рождението на Шекспир съвпада с Гражданската война в САЩ.

9. За да запомните последователността на пунктовете на своето изказване, разположете ги така, че едната тема логически да произтича от другата. Освен това вие можете да измислите мнемоническа фраза, включваща основните моменти: „Кравата пушеше пура и ритна Наполеон, а домът изгоря заедно с религиозните култове”.

10. Ако, независимо от всички предпазни мерки, внезапно забравите какво сте искали да кажете, можете да избегнете пълен провал като използвате последните думи от последната фраза като първи думи на нова фраза. Може да продължите по този начин докато не си спомните следващия пункт на своята реч.

ГЛАВА ПЕТА

ГЛАВНИ ПРЕДПОСТАВКИ ЗА УСПЕХА НА ПУБЛИЧНОТО ИЗКАЗВАНЕ

В деня, когато пиша тези редове, 5 януари, се отбелязва годишнината от смъртта на сър Ърнест Шекълтън. Той умря, когато пътуваше на юг на прекрасния кораб „Куест” („Търсене”) за изследване на Антарктика. Първото нещо, което привличало вниманието на качващите се на борда на „Куест” били следните редове, гравирани върху медна дъска:

Ако умееш да мечтаеш и не превръщаш мечтата си

в свой господар, Ако умееш да мислиш и не превръщаш мисълта си

в самоцел, Ако умееш да посрещаш и триумф и катастрофа И се отнасяш еднакво към тези двама лъжци, Ако можеш да заставиш сърце, нерви и мускули Да вършат работата си и след като ги няма, И така да се запазиш, когато от теб нищо няма да остане, Освен волята, която им говори:

„Дръжте се!“, Ако можеш да запълниш неумолимата минута Със шестдесетсекунден пробег, — Ще ти принадлежат и земята и всичко на нея, И най-вече, ще бъдеш човек, сине мой!

Шекълтън наричаше тези стихове духа на „Куест“. И наистина, в тях е отразен онзи дух, от който би трябвало да е обзет човекът, тръгнал към Южния полюс, а също така и човекът, желаещ да постигне увереност в себе си по време на публично изказване.

Но трябва да кажа със съжаление, че не всички пристъпват към изучаването на ораторското майсторство проникнати от такъв дух. Преди много години, когато започвах преподавателската си дейност бях учуден от това какъв голям процент от студентите, постъпващи във вечерни учебни заведения, се уморяват и хвърлят занятието без да постигнат своята цел. Те са толкова много, че този факт предизвиква едновременно и учудване и огорчение, навежда на неласкава оценка за човешката природа.

Приближавам към средата на своята книга и от опит знам, че някои от читателите вече са паднали духом, защото не са

могли да се преборят със страха от аудиторията и да придобият увереност в себе си. Много е печално, защото „колко жалък е нямащият търпение! Може ли мигновено рана да заличиш?“ (Шекспир).

НЕОБХОДИМА Е НАСТОЙЧИВОСТ

Когато започнем да изучаваме някакъв нов предмет, например френски език, или голф, или ораторско изкуство, ние никога няма да се придвижваме напред непрекъснато. Ние не можем да постигаме постоянно успехи. Постигаме успехи с внезапни скокове, с резки тласъци. Понякога за известно време спираме или дори може да се търкулнем назад и да загубим част от постигнатото порано. Тези периоди на стагнация или регрес са добре известни на всички психолози и са получили названието „плата на кривата на'обучението“. Тези, които се обучават на ораторско изкуство понякога със седмици ще се задържат на някое от тези „плати“. Колкото и старателно да работят, няма да успеят да се придвижат напред. Слабите изпадат в отчаяние и се отказват, а хората с твърд характер продължават и се убеждават в това, че изведнъж, внезапно, без сами да разберат как и защо се е случило, започват да постигат големи успехи. Те излитат от платото като самолет. Внезапно придобиват умение. Започват изведнъж да се държат непринудено, придобиват естествено поведение, увереност в себе си по време на излизането пред аудитория и постигат влияние върху нея.

Както беше казано вече в тази книга, в първите моменти на публичното изказване вие може би винаги ще изпитвате някакъв мимолетен страх, вълнение, нервна тревога. Но ако проявите настойчивост, вие скоро ще се избавите от всички страхове освен първоначалния и то този страх ще бъде кратковременен. След първите няколко фрази ще се овладеете. Изказването несъмнено ще ви доставя удоволствие.

ПРОЯВЯВАЙТЕ УПОРИТОСТ

Веднъж един млад човек пожелал да учи право и написал на Линкълн писмо с молба да му даде съвет. И Линкълн му отговорил: „Ако сте решили твърдо да станете юрист, то вие сте свършили повече от половината от работата ... ПОМНЕТЕ ВИНАГИ, ЧЕ ВАШАТА РЕШИМОСТ ДА ПОСТИГНЕТЕ УСПЕХ Е ПО-ВАЖНА ОТ ВСИЧКО ДРУГО“.

Линкълн знаел, че това е вярно. Той сам го е изпитал. През целия си живот е учил в училище не повече от една година. А книгите? Линкълн казвал, че е ходел пеш в радиус от петдесет мили (94.150 км) от своя дом, за да заеме всички възможни книги за четене. В колибата му през цялата нощ горял огън, и понякога той четял на светлината на огнището. В стените между гредите имало процепи и Линкълн често поставял книгата в някой от процепите. Щом разсъмвало, той скачал от леглото, разтърквал очите си и започвал жадно да я чете.

Линкълн ходел двадесет — тридесет мили (37.660 — 56.490 км) за да послуша някой оратор и след като се върнел в къщи се упражнявал да произнася речи навсякъде — на полето, в гората, пред тълпата, която се е събрала край бакалията на Джоунс в Джентървил. Той се записал в литературните и дискуссионни общества в Ню Сейлъм и Спрингфийлд и се е упражнявал да говори на злободневни теми така както вие се упражнявате сега.

Винаги го е мъчело чувството за непълноценност. В присъствие на жени се е смущавал и не можел да каже нито дума. Когато ухажвал Мери Тод, седял понякога в гостната, срамежливо мълчал и, без да намира думи, само слушал това, което казвала тя. Но този човек, по пътя на упражняване и самообразование станал такъв оратор, който можел да дискутира с такъв високообразован човек като сенатора Дъглас. Този човек когато произнася речта си в Гьотисбърг по случай преизбирането си на поста президент, се издигнал до такива висини на красноречието, каквито рядко са достигали други

оратори в историята на човечеството. Затова не е удивително, че като е помнел страшните трудности, които самият той е трябвало да преодолее, като е помнел мъчителната борба, той е написал: „Ако сте решили твърдо да станете юрист, то вие сте свършили повече от половината от работата."

В кабинета на Теодор Рузвелт е имало прекрасен портрет на Абрахам Линкълн. „Често, когато трябваше да взема решение по сложен и объркан въпрос, когато възникваха стълкновения между права и интереси, — е казвал Рузвелт, — гледах Линкълн и се опитвах да си представя как би постъпил той при такива обстоятелства. Може да ви изглежда странно, но ще ви кажа откровено, струваше ми се, че това улеснява разрешаването на моите трудни проблеми".

Защо и вие да не последвате примера на Рузвелт. Ако сте паднали духом и сте готови да захвърлите борбата за овладяване на ораторското изкуство, опитайте се да извадите от джоба си петдоларова банкнота с портрета на Линкълн и да се попитате как би постъпил той при дадените обстоятелства. А вие знаете как би постъпил той. Когато Стивън А. Дъглас го победил на изборите за сената на САЩ, Линкълн казал на своите привърженици, че не трябва „да се предаваш не само след едно, но и след сто поражения".

УВЕРЕНОСТ В ТОВА, ЧЕ ВАШИТЕ УСИЛИЯ ЩЕ БЪДАТ ВЪЗНАГРАДЕНИ

Искам много, в продължение на една седмица всяка сутрин да отваряте тази книга докато не запомните наизуст думите на знаменития психолог от Харвардския университет професор Уилям Джеймс:

„Нито един юноша не трябва да се тревожи за резултата на получаваното от него образование, каквото и да е направлението му. Ако той се труди добросъвестно всеки час от работния си ден, то не бива да се съмнявате в крайния резултат. И може да разчита на това, че като се събуди в една прекрасна сутрин, ще се окаже един от най-компетентните хора на своето поколение, която и област на знанието да е избрал".

А сега, основавайки се на мнението на професор Джеймс, си позволявам да кажа, че ако добросъвестно и е въодушевление се обучавате да говорите пред публика, ако се упражнявате разумно, можете с пълно основание да разчитате на това, че като се събудите в една прекрасна сутрин, ще бъдете един от най-добрите оратори на вашия град или община.

Това може да ви изглежда като фантазия, но по принцип е вярно. Има, разбира се, и изключения. Човек с понижен интелект, който нищо не представлява като личност, който няма какво да каже, няма да стане Даниел Вебстер от местен мащаб, но в рамките на разумното това твърдение е правилно.

Разрешете ми да ви приведа конкретен пример.

Бившият губернатор на щата Ню Джърси Стоукс присъствувал на банкет по случай завършването на випуска слушатели от школата за ораторско изкуство в Трентън. Той казал, че речите на учащите се, изнесени неяд вечер, били не по-лоши от речите, които бил слушал в палатата на представителите и в сената във Вашингтон. Тези речи в Трентън били произнесени от бизнесмени, които само няколко месеца преди това губели думите си от страх пред аудиторията. Тези бизнесмени от щата Ню Джърси съвсем не били бъдещи Цицероновци, но все пак в една прекрасна сутрин те се оказали сред най-добрите оратори на своя град.

Цялата перспектива на вашия успех като оратор опира до два момента: вашите природни възможности и дълбочината и силата на вашия стремеж към целта. „Почти във всички области, — е казал професор Джеймс, — страстният интерес към предмета ще ви спаси. Ако достатъчно силно се стремите към резултата, вие непременно ще го постигнете. Ако искате да станете богат ще станете богат, ако искате да станете учен ще бъдете учен, ако искате да станете добър ще бъдете добър. Но вие трябва действително да искате това и само това, а не едновременно да се стремите със същата сила и към сто други несъвместими неща". Професор Джеймс би могъл да добави също така съвсем справедливо: „Ако искате да бъдете оратор, който да е уверен в себе си, вие ще станете такъв, но трябва действително да го желаете".

Внимателно съм наблюдавал буквално хиляди мъже и жени, които се опитваха да постигнат увереност в себе си и да се научат да говорят пред аудитория. Само малко от тези, на които това им се удаде, притежаваха блестящи способности. В повечето от случаите това бяха обикновени хора, такива, които виждате в своя град. Но те бяха настойчиви. Имаше случаи на по-способни хора, които охладняваха към това занятие или бяха твърде заети с гонитба на пари и затова не постигаха особени успехи, но средният човек, притежаващ характер и целеустременост, в края на краищата, ги изпреварваше.

Това е свършено естествено и свойствено за човека. Нима не ви се е случвало да срещнете подобни примери в търговската и професионалната дейност? Стариият Рокфелер е казвал, че първата и

главна предпоставка на успеха в бизнеса — това е търпението. Също така и в нашата област търпението се явява една от главните предпоставки за успеха.

Маршал Фош е стигнал до победата начело на една от най-великите армии, които е виждал света, и е казал, че притежава само едно достойнство — **НИКОГА НЕ Е СТИГАЛ ДО ОТЧАЯНИЕ.**

Когато французите през 1914 година отстъпили към Марн генерал Жофр е заповядал на подчинените му генерали, имащи на разположение два милиона войници да прекратят отстъплението и да минат в настъпление. Когато тази нова битка, една от най-решаващите в световната история, бушувала вече два дни, генерал Фош, командващ центъра на Жофр, му пратил донесение, записано във военната история: „Моят център отстъпва. Моят десен фланг се оттегля. Положението е превъзходно. Ще атакувам“.

Тази атака спасила Париж.

ЗАТОВА, КОГАТО ПОЛОЖЕНИЕТО ИЗГЛЕЖДА НАИ-ТРУДНО, ДОРИ БЕЗНАДЕЖНО, КОГАТО ВАШИЯТ ЦЕНТЪР ОТСТЪПВА, А ДЕСНИЯТ ВИ ФЛАНГ СЕ ОТТЕГЛЯ ТРЯБВА ДА КАЖЕТЕ, ЧЕ „ПОЛОЖЕНИЕТО Е ПРЕВЪЗХОДНО“. АТАКУВАЙТЕ! АТАКУВАЙТЕ! АТАКУВАЙТЕ И ЩЕ СПАСИТЕ НАЙ-ЦЕННОТО ОТ ТОВА, КОЕТО ИМАТЕ - ВАШЕТО МЪЖЕСТВО И ВЯРАТА ВИ В СЕБЕ СИ.

ИЗКАЧВАНЕТО НА ВРЪХ ДИВИЯТ КАЙЗЕР

Преди няколко години реших да се изкача на един връх в Австралийските Алпи, носещ името Дивият Кайзер. В „Бедекер“ беше казано, че изкачването е трудно и на алпинистите-любители им е необходим водач. С приятеля ми нямахме водач, а ние, разбира се, бяхме любители, затова един човек ни попита надяваме ли се на успех.

— Разбира се, — отговорихме ние.

— Защо мислите така? — попита той.

— Нали други са се справили и без водач, — му казах аз, — значи това е възможно, а аз никога не се заемам с нещо с мисълта за поражение.

Като алпинист бях съвсем слабичък новак, но точно такава би трябвало да бъде психологията на човека... с каквото и да се заеме — да прави опити да говори пред аудитория или да щурмува Еверест.

МИСЛЕТЕ ЗА УСПЕХА. ПРЕДСТАВЕТЕ СИ КАК ГОВОРИТЕ ПРЕД АУДИТОРИЯТА С ПЪЛНО САМООБЛАДАНИЕ.

НАПЪЛНО Е ВЪВ ВАШАТА ВЛАСТ ДА НАПРАВИТЕ ТОВА. ВЯРВАЙТЕ В СВОЯ УСПЕХ. ВЯРВАЙТЕ В НЕГО ТВЪРДО, И ТОГАВА ЩЕ НАПРАВИТЕ ТОВА, КОЕТО Е НЕОБХОДИМО ЗА ПОСТИГАНЕ НА УСПЕХ.

Адмирал Дюпон привел половин дузина най-убедителни причини, поради които не е въвел своите канонерки в пристанището Чарлстон. Адмирал Фарагут внимателно го изслушал.

— Но има още една причина, която не споменахте, — отбелязал той.

— Каква? — попитал адмирал Дюпон.

— Вие не сте вярвали, че можете да го направите, — бил отговорът.

Най-ценното, което болшинството от учащите се придобиват като се упражняват да говорят пред публика е **нарасналата увереност в себе си, укрепналата вяра в своите способности да извършиш нещо.** А какво може да бъде по-важно от това за постигане на успех почти във всяко начинание?

ИМАЙТЕ ВОЛЯ ЗА ПОБЕДА

Не мога да си откажа удоволствието да цитирам мъдрия съвет на покойния Елберт Хабърд. Ако средният човек — мъж или жена — усвои и приложи на практика съдържащата се в него мъдрост, то той ще стане по-щастлив, ще му бъде по-леко да живее.

„Когато излезете от къщи, издърпайте брадичката си, вдигнете високо главата си и поемете дъх с пълни гърди. Поемете слънчевия лъч, поздравявайте приятелите си с усмивка и влагайте душата си във всяко ръкостискане. Не се бойте, че няма да ви разберат правилно и не губете нито минута, мислейки за враговете си. Опитайте се да запечатате в ума си, това, което искате да направите и тогава ще тръгнете право към целта без да се отклонявате настрана. Съсредоточете мислите си върху великите, прекрасни дела, които бихте искали да извършите и тогава, с течение на дните, вие без да осъзнавате това ще се ползвате от тези възможности, които се изискват за изпълнението на вашето желание, така както кораловият полип взема от морската вода нужните му вещества. Нарисувайте в ума си способния, сериозен и полезен човек, какъвто искате да станете, и тази мисъл ще ви превръща ежечасно именно в такъв човек... Мисълта е над всичко. Съхранете една правилна умствена позиция — мъжество, откровеност и жизнерадост. Да мислиш правилно — това значи да твориш. Всичко става благодарение на

желанието и всяка искрена молитва получава отговор. Ние започваме да приличаме на това, към което се стреми нашето сърце. Изтеглете брадичката си и вдигнете високо глава. Ние сме богове във вид на хризалда⁵.

Наполеон, Уелингтън, Ли Грант, Фош — все велики пълководци са признавали, **ЧЕ ВОЛЯТА НА АРМИЯТА ЗА ПОБЕДА И УВЕРЕНОСТТА Й В СПОСОБНОСТТА СИ ДА ПОБЕДИ ПОВЕЧЕ ОТ ВСИЧКО ДРУГО ОПРЕДЕЛЯТ УСПЕХА.**

„Деветдесет хиляди победени, — е казал маршал Фош, — отстъпват пред деветдесет хиляди победители само поради това, че са паднали духом, не вярват повече в победата, защото са се деморализирали, защото моралното им съпротивление е смазано“.

С други думи, тези деветдесет хиляди отстъпващи войници са разбити не физически, те са победени, защото са разбити морално, защото са загубили мъжеството си и вярата в себе си. Такава армия няма на какво да се надява. Няма на какво да се надява и такъв човек.

Капелан Фрейзер, бившият старши капелан на военно-мор-ските сили на САЩ, водел беседи с хора, желаещи да станат военни свещеници по време на първата световна война.

Когато го попитали какви качества са необходими за успешното изпълнение на задълженията на свещеника от военния флот, той отговорил: *дар отгоре, съобразителност, самообладание и мъжество.*

Тези качества са необходими и за успеха на вашето излизане пред аудитория. Направете ги свой девиз. Направете свой боен химн следните стихове на Роберт Сървис:

*Ако си се заблудил в пустинята,
И те обхваща ужас, като дете,
И смъртта гледа право в очите ти,
И целия изранен си, както се полага,
Остава само да дръпнеш спусъка и... да умреш.
Но кодексът на мъжа гласи: „Бори се до края!“,
Ти нямаш право да унищожаваш себе си.
Когато си гладен и измъчен,
Не е трудно да сложиш край на всичко...
Трудно е със дявола да се пребориш.
Уморен си от борбата? Какво правиш, засрами се!
Ти си млад, ти си смел, ти си умен.
Имаш трудности, знам, но не унивай,
Събери сили, направи невъзможното и се бори!
Упорството победа ще ти донесе,
Затова, не падай духом, друже!
Събери мъжеството си, да се предадеш не е трудно,
Трудно е да държиш главата си високо.
По-лесно е да стенеш, че си бит — и да умреш,
По-лесно е да отстъпиш и да пълзиш.
Но да се сражаваш, да се сражаваш тогава,
Когато вече не виждаш надежда,
Ето това е завидната участ!
И нищо че си излязъл от страшна схватка
И си разбит, изранен, целият в рани,
Опитай още веднъж: Да умреш е най-лесно,
По-трудно е да останеш жив.*

РЕЗЮМЕ

1. Ние никога не се учим на нещо — било то да играем голф, да изучаваме френски език или ораторско изкуство, като се усъвършенствуваме постепенно. Придвижваме се напред с внезапни скокове, с резки тласъци. Именно затова нерядко спираме на едно място за няколко седмици или дори губим част от придобитите навици. Психолозите наричат тези периоди на стагнация „плата на кривата на обучението“. Може дълго време упорито да работим и да не сме в състояние да се придвижим от такова „плато“ и да продължим подема. Някои хора, без да знаят за това своеобразно явление, падат духом на тези „плата“ и прекратяват всички усилия. Това е твърде печално, защото ако те биха

⁵ Хризалда — какавида (на насекоми). — Бел. ред

продължили да работят, биха продължили да се упражняват, те неочаквано биха се убедили, че са излетели нагоре, подобно на самолет и внезапно, за кратко време са постигнали огромни успехи.

2. Възможно е, никога да не успеете да говорите, без да изпитвате, известна нервна тревога преди самото начало на речта. Но ако проявите настойчивост, то вие скоро ще се избавите от всички страхове, с изключение на първоначалния, но и той ще изчезне няколко секунди след началото на речта.

3. Професор Джеймс е посочвал, че младите хора не трябва да се съмняват в своите способности да усвоят науката. Ако студентът се труди добросъвестно, „то той напълно може да разчита на това, че като се събуди в една прекрасна сутрин, ще се окаже един от най-компетентните хора на своето поколение, която и област на знанието да е избрал". Тази психологическа истина, провъзгласена от знаменития учен от Харвардския университет се отнася и за вас и вашия стремеж да се научите да говорите. В това не може да има никакво съмнение. Хората, постигнали успехи в тази област, като правило, не са притежавали необикновени способности. Но те са притежавали настойчивост и непреклонна решителност. Те не са отстъпвали и са постигнали целта.

4. Мислете за успеха в ораторското изкуство. Тогава ще правите това, което е необходимо за постигане на успех.

5. Ако паднете духом, опитайте като Теди Рузвелт да погледнете портрета на Линкълн и да се попитате как би постъпил той при подобни обстоятелства.

6. Старшият капелан на военно-морските сили на САЩ по време на първата световна война е казал, че качествата, необходими за успеха на военния свещеник, може да се изразят с пет думи. С кои?

ГЛАВА ШЕСТА

ТАЙНАТА НА ДОБРАТА РЕЧ

Скоро след края на първата световна война се запознах в Лондон с двама братя — сър Рос Смит и сър Кит Смит. Те току-що бяха извършили първия полет от Лондон до Австралия, получили премия от петдесет хиляди долара, учредена от австралийското правителство, предизвикали сензация в цялата Британска империя и били удостоени от краля с дворянско звание.

Известният кинооператор капитан Херли участвувал в част от полета и правил снимки. Помагах им да подготвят илюстрирана лекция за полета и за впечатленията си от видяното, обучавах ги на изкуството да говориш пред аудитория. В продължение на четири месеца те говориха на срещи в залата на филхармонията в Лондон. Единият от тях през деня, другият — вечерта.

Впечатленията и на двамата били еднакви — та те са седели един до друг в самолета, прелетели са над половината земно кълбо. Те говореха едно и също, почти дума по дума, но все пак лекциите им не изглеждаха еднакви.

Във всяка реч има нещо освен думите, и това нещо има значения. **То е отпечатъкът на индивидуалността. „Работата се състои не толкова в това какво казвате, а как го казвате".**

Веднъж на концерт седях до една млада жена, която слушаше как Падаревски изпълнява мазурка на Шопен. Тя беше поразена. Тя не можеше да разбере. Той изпълняваше същите ноти, които

изпълняваше и тя, свирейки това произведение. Но нейното изпълнение изглеждаше обикновено, а неговото — вдъхновено, потресаващо прекрасно, той очарова аудиторията. Причината не беше само в нотите, които изпълнява, но и в това, как ги изпълнява, в чувството, в артистичността, в личното обаяние, което той влагаше в изпълнението и в това се състоеше разликата между посредствеността и гения.

Великият руски художник Брюлов поправял веднъж етюд на свой ученик. Като погледнал изумен своята коригирана рисунка, ученикът възкликнал:

— Но вие само пипнахте нещичко тук-там и се получи нещо съвсем друго.

— Изкуството започва от това нещичко, — отговорил Брюлов.

Това съвсем справедливо се отнася и към ораторското изкуство в същата степен както и към живописата и изпълнението на Падаревски.

Същото се получава и когато човек произнася реч. В английския парламент е на мода стара поговорка, която гласи, че работата е не в това, за какво говорят а в това как говорят за него. Квинталиан е казал това много отдавна, когато Англия още е била една от отдалечените колонии на Рим.

Както и повечето стари поговорки и тя трябва да се възприема като *cum grano silis*, но все пак, при добро поднасяне, едно много слабо слово може да произведе голямо впечатление. Често

забелязвах на конкурси в коледжите, че не винаги е побеждавал ораторът, който е имал най-добрия материал. Победител е ставал по-скоро този, който е умее да говори така добре, че неговият материал да звучи по-добре отколкото на другите.

„В речта имат значение три неща, — отбелязал веднъж с весел цинизъм лорд Морли, — кой говори, как **говори** и **какво** говори? От тези три неща най-малко значение има третото". Това преувеличение ли е? Да, но от него просветва истината.

Едмунд Берк е писал речи, толкова съвършени по логика, аргументация и построение, че сега ги изучават като класически образци в половината от коледжите на страната, но Берк е бил некадърен оратор. Той не е притежавал способността да поднася своите перли, да ги прави интересни и убедителни. Затова в палатата на общините го нарекли „звънец за обед". Когато се качвал на трибуната, членовете на палатата започвали да кашлят, да тропат с крака и напускали на тъпни залата.

Ако с всички сили хвърлите върху човек куршум със стоманена обвивка, няма дори да скъсате дрехите му. Но ако поднесете барут към лоена свещ, ще пробиете с нея борова дъска. Със съжаление трябва да кажа, че много речи от типа на лоената свещ с барута правят по-силно впечатление, отколкото речта със стоманена обвивка, произнесена вяло.

ЗАТОВА СТАРАТЕЛНО СЛЕДЕТЕ СВОЯ МАНИЕР НА ИЗЛОЖЕНИЕ.

КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВА МАНИЕРЪТ НА ИЗЛОЖЕНИЕ

Какво прави универсалният магазин, когато ви доставя закупената от вас стока? Нима шофьорът просто хвърля пакета във вашия двор? Нима да предадеш вещта е същото като да я връчиш? Пощальонът, носещ телеграма, я връчва лично на този, за когото е адресирана. Но дали това се отдава на всички оратори?

Разрешете ми да ви приведа един пример, типичен за хиляди оратори. Така се случи, че известно време живях в Мюрен, летен курорт в Швейцарските Алпи. Живеех в хотел, собственост на една лондонска компания и тази компания, обикновено, изпращаше всяка седмица двама лектори, за да изнасят беседи пред гостите. Отначало пристигна известна английска писателка. Тя говори на тема „Бъдещето на романа". Призна, че не е избрала сама темата и се получи така, че говори за неща, които не я интересуват дотолкова, че да си струва да беседва върху тях. Малко преди беседата беше нахвърлила откъслечни записки и стоеше пред слушателите без да проявява към тях никакъв интерес, гледаше ту над главите им, ту към записките си, ту към пода. Тя хвърляше думите си, произнесени с монотонен глас, като че ли в безвъздушно пространство, без съпричастност.

Да говориш по този начин — значи изобщо да не говориш. Това е разговор със самия себе си. И няма никакъв контакт със слушателите. А **ЗА ДОБРОТО СЛОВО НАЙ-ГЛАВНОТО Е ИМЕННО УСЕЩАНЕТО НА КОНТАКТА С АУДИТОРИЯТА**. Слушателите трябва да чувствуват, че някакво послание идва към съзнанието им непосредствено от главата и сърцето на оратора. Тази реч, която току-що описах, би могла да бъде произнесена със същия успех и в пясъчната безводна пустиня Гоби. И действително, тя звучеше така, като че ли е произнесена в подобно място, а не пред група живи хора.

Излагането на материала се явява едновременно и много прост и много сложен процес. Този процес много често е разбран неправилно и неправилно е осъществен.

ТАЙНАТА НА ДОБРОТО ИЗЛОЖЕНИЕ НА РЕЧТА

Много безсмислици и празни приказки са изписани за това, как трябва да се изнесе реч. Оплели са тези писания с много правила и ритуали и са им придали някакъв тайнствен характер. Старомодната „елоквенция" (красноречие), този кошмар, оскърбление на божественото и човешкото, често придавала нелеп вид на изложението. Деловите хора, отправяйки се към книжарницата, намират в нея книги за „ораторското изкуство", които се оказват съвършено безполезни. Независимо от прогреса, постигнат в други отношения, някои учащи се и до сега ги карат да декламираат високопарните речи на Уебстър и Ингерсол — нещо толкова остаряло и далечно от духа на нашето време, както шапките на мисис Ингерсол и мисис Уебстър, ако можеха изведнъж да възкръснат и да се появят с тях.

От времето на Гражданската война в САЩ възникна съвършено нова школа за изложение на речи. В съответствие с духа на времето речите станаха прости и ясни като телеграма. **Съвременната аудитория няма да търпи словесни фойерверки**, които бяха модерни някога.

Съвременната аудитория, била тя от петнадесет души на делово съвещание или хиляда души под платнен навес, иска ораторът да **говори просто**, като **в** лична беседа и **въобще в същия маниер**, като **че** ли беседва с един човек.

В същия маниер, но не и със същата сила, иначе едва ли биха го слушали. За да изглежда

естествен, когато говори пред четиридесет души, той трябва да изхаби значително повече енергия, отколкото когато говори пред един човек. По същите причини, една статуя, поставена на покрива на здание, трябва да е с огромни размери, за да може наблюдателят, намиращ се на земята, да я възприеме като фигура с нормални размери.

Когато Марк Твен завършил лекцията се на един рудник в Невада, към него се приближил възрастен златотърсач и го попитал:

„Това ли ви е естественият маниер на говорене?“

Именно това е необходимо на аудиторията — „естественият маниер на говорене“, малко афектирай.

Говорете на заседание на обединения благотворителен фонд

така, както бихте говорили с Джон Хенри Смит. Та членовете на фонда не са нищо друго освен сума от Джон Хенри Смитовци. Нима тези подходи, които са уместни при разговор с тези мъже и жени по отделно, не са приложими и за разговор с тях като колектив?

Аз току-що описах беседата на една писателка. В същата зала имах удоволствието да слушам няколко дни след нея известния физик сър Оливър Лодж. Неговата тема беше „Атоми и светове“. Той ѝ бе посветил повече от половин век на размишления и труд, на опити и изследвания. **Това, което говореше излизаше от сърцето му, ума му, беше част от живота му, това беше. нещо, за което той много би искал да разкаже.** Той беше забравил, и благодаря на бога за това, че в същност само се опитва да разкаже на слушателите за атомите, да им го разкаже "точно, ясно и убедително. **Той искрено се стараеше да видим това, което вижда той, и да чувстваваме това, което чувства той.**

И какъв беше резултатът? Той изнесе забележителен доклад. В него имаше и обаяние и сила. Докладът произведе най-силно впечатление. Лодж беше изключително талантлив оратор, но съм убеден, че самият той не се е считал за оратор. Убеден съм също така, че малко от слушателите са го смятали за оратор.

Ако вие, читателите на тази книга, ще говорите пред аудитория по такъв начин, че вашите слушатели да подозират, че сте се обучавали на ораторско изкуство, няма да направите чест на автора. Неговото желание е да говорите с такава естественост, че на вашите слушатели и през ум да не им мине, че сте изкарали специална подготовка. Добрият прозорец не привлича вниманието. Той просто пропуска светлината. Такъв е и добрият оратор. **Той е така естествен, че слушателите му не забелязват неговия маниер на говорене,** те забелязват **само предмета, за който говори.**

СЪВЕТЪТ НА ХЕНРИ ФОРД

„Всичките коли на Форд са съвършено еднакви, — е казвал техният създател, — но няма двама души, които да са съвършено еднакви. Всеки нов живот е нещо ново под слънцето, никога преди това не е имало нещо подобно и никога повече няма да има. Младият човек трябва да гледа на себе си точно по този начин — той трябва да **търси онази единствена искра на индивидуалност, която го отличава от другите хора и да я разпалва с всички сили.** Обществото и училището могат да се опитат да загасят тази искра, те искат да подстрижат всички по един и същ начин, а аз ви казвам: не позволявайте на искрата да загасне — това е вашето единствено и истинско основание за да играете важна роля“.

Всичко това се отнася с двойна сила за оратора, говорещ пред аудитория. **На света няма човек, подобен на вас.** Стотици милиони хора имат по две очи, нос и уста, но никой от тях не изглежда точно като вас, никой от тях няма точно такива черти на лицето, точно такъв начин на мислене, като вашите. Малко от тях биха могли да говорят и да изразяват мислите си точно като вас, ако говорите естествено. **С други думи, вие имате индивидуалност.** За вас, като оратор, това е най-скъпоценното достояние. Дръжте се за него. Грижете се за него. Развивайте го. **ТОВА Е ТАЗИ ИСКРА, КОЯТО ВНАСЯ ВЪВ ВАШАТА РЕЧ СИЛА И ИСКРЕНОСТ, „ТОВА Е ВАШЕТО ЕДИНСТВЕНО И ИСТИНСКО ОСНОВАНИЕ ЗА ДА ИГРАЕТЕ ВАЖНА РОЛЯ“.**

Сър Оливър Лодж говореше различно от другите, защото самият той беше различен от тях. Маниерът на говорене на този човек беше също такава част от неговата индивидуалност, както брадата му и плешивостта му. Ако се беше опитал да подражава на Ллойд Джордж, неговата реч би звучала фалшиво и нищо не би излязло от нея.

Най-знаменитата дискусия, която се е състояла някога в Америка, е била през 1858 година между сенатора Стивън Дъглас и Абрахам Линкълн в градовете, разположени в прериите на Илинойс. Линкълн бил висок и тромав. Дъглас — невисок и елегантен. Характерите, умствените способности и нравът на тези хора били също толкова различни, колкото и външността им.

Дъглас бил културен, светски човек. Линкълн — секач на дървета, който бил способен да излезе по чорапи да посрещне гостите. Дъглас имал изящни жестове, а жестовете на Линкълн били ъгловати. Дъглас бил изцяло лишен от чувството за хумор, а Линкълн неподражаемо можел да разказва анекдоти. Дъглас рядко прибегвал до сравнения, а Линкълн винаги боравел с аналогии и примери. Дъглас бил високомерен и властен. Линкълн — скромен и снизходителен. Дъглас притежавал блестящ, жив ум, а мисловният процес при Линкълн протичал значително по-бавно. Дъглас бил стремителен като ураган, а Линкълн — спокоен, дълбок и предпазлив.

Тези двама дейци, макар и свършено различни са били добри оратори, ето защо им стигнало мъжеството и здравия

разум, за да запазят своята индивидуалност. Ако някой от тях би се опитал да подражава на другия, то той би се провалил с шум и трясък. Но използвайки в пълна степен особените си таланти, те и двамата се оказали оригинални и силни. Старайте се да им подражавате.

Да се дават такива съвети е лесно, но лесно ли е да се следват? Безусловно не. Както е казвал маршал Фош за военното изкуство, „неговата същност е доста проста, но за нещастие, сложно е да се претвори в живота“.

За да бъдеш естествен пред аудиторията е необходима практика. Актьорите знаят това. Когато сте били малко четиригодишно дете, вероятно бихте могли, ако поискате, да се качите на естрадата и „естествено“ да разкажете нещо на слушателите. Но когато сте на двадесет и четири или четиридесет и четири, то какво ще стане ако се качите на трибуната и започнете да говорите? Дали ще съхраните спокойната естественост, която сте притежавали на четири години? Може би, но съм готов да се обзаложа, че ще се окажете скован, ще говорите не със собствения си глас и ще се скриете в черупката си като охлюв.

Да обучавах хората да излагат мислите си не се състои в това да им придадеш някакви допълнителни качества, обучението се състои основно в отстраняването на сковаността, в това да помогнеш на човека да се почувствува свободно, да се изразява така естествено, както би се изразявал ако някой го беше съборил.

Стотици пъти съм спирал говорещия по средата на изказването и съм го умолявал „да говори по-човешки“. Стотици пъти съм се прибирал в къщи вечерта умствено уморен и нервно изтощен от опитите да дресирам хората и да ги накарам да говорят естествено. Повярвайте ми, това не е толкова просто, колкото изглежда.

В света има само един начин да постигнете тази афектирана естественост — да се упражнявате. И когато се упражнявате и забележите, че говорите сковано, спрете и си кажете рязко: „Слушай, какво се е случило? Опомни се. Стани човек!“ А след това си изберете някого от аудиторията, някой, който седи отзад, човека с възможно най-обикновената външност, когото успеете да забележите и говорете като се обръщате към него. Забравете за това, че в помещението присъствуват и други хора. **Беседвайте с този човек. Представете си, че ви е задал въпрос и вие му отговаряте. Ако този човек наистина беше станал и ви беше задал въпроса щеше да ви се наложи неизбежно и незабавно да му отговорите в тона на лична беседа и то по-естествено и по-просто. Затова си представете, че е точно така.**

ВИЕ МОЖЕТЕ ДА ИЗПОЛЗУВАТЕ И ТАКЪВ ПОДХОД: ДЕЙСТВИТЕЛНО ДА СИ ЗАДАВАТЕ ВЪПРОСИ И ДА СИ

ОТГОВАРЯТЕ. Например, по средата на изказването да кажете: „Искате ли да знаете как ще докажа това? Имам убедителни доказателства, ето ги...“ И след това започнете да отговаряте на въображаемия въпрос. Неща от този род се правят много естествено. Това ще наруши монотонността на изложението, ще направи изказването по-достъпно, по-приятно и по-живо.

Искреността, въодушевлението и дълбоката убеденост също ще ви помогнат. Когато човек се намира под влиянието на своите чувства, на повърхността излиза истинската му същност. Преградите падат. Пламъкът на емоциите изгаря всички бариери. Той говори непринудено и естествено. По такъв начин, като обсъждаме въпроса за начина на излагане на материала, стигаме до извода, който нееднократно подчертавахме на страниците на тази книга: човек трябва да вложи душата си в изказването.

„Никога няма да забравя, — е казал деканът Браун в лекция по изкуството на проповедта, изнесена в Йелското богословско училище, — разказа на мой приятел за църковната служба, на която веднъж присъствувал в Лондон. Проповедник бил Джордж Макдоналд. В онази утрин той четял от Свещеното писание единнадесета глава от Посланието към Евреите. Когато дойде времето да произнесе проповедта, той каза:

„Вие чухте всичко за тези благочестиви хора. Няма да се опитвам да ви обясня какво представлява вярата. Професорите по богословие могат да направят това значително по-добре от мен. Аз съм дошъл тук, за да ви помогна да вярвате.

И след това започнала такава проста, прочувствена и величествена демонстрация на вярата на този човек във вечните истини, че той вселил вяра в умовете и сърцата на всички свои слушатели. **ТОЙ ВЛОЖИЛ ДУШАТА СИ В ТОВА, КОЕТО ГОВОРИЛ И ИЗЛОЖЕНИЕТО МУ Е БИЛО ДЕЙСТВЕНО ЗАТОВА, ЗАЩОТО СЕ Е ОСНОВАВАЛО НА ИСТИНСКАТА КРАСОТА НА СОБСТВЕНИЯ МУ ВЪТРЕШЕН ЖИВОТ.**

^ТОЙ ВЛОЖИЛ ДУШАТА СИ". ИМЕННО В ТОВА Е ТАЙНАТА. Знам, обаче, че подобни съвети не се ползват с успех. Те изглеждат неясни, неопределени. Средният учащ се иска ясни и разбираеми съвети, трябва му нещо определено, нещо такова, което може да хване с ръка. Трябват му правила, точни като правилата за управление на автомобила.

Ето какво иска средният учащ се и бих искал да му го дам. Тогава и на него би му било леко и на мене би ми било леко. **СЪЩЕСТВУВАТ ТАКИВА ПРАВИЛА, НО И ТЕ ИМАТ ЕДИН МАЛЪК НЕДОСТАТЪК: НЕ ДЕЙСТВУВАТ. ТЕ ЛИШАВАТ РЕЧТА ОТ ВСЯКАКВА ЕСТЕСТВЕНОСТ, НЕПРИНУДЕНОСТ, ПРАВЯТ Я БЕЗЖИЗНЕНА И СУХА.** Това ми е добре известно, на млади години напразно изхабих много енергия като се опитвах да ги спазвам. Няма да ги намерите на тези страници, защото както е отбелязал в момент на веселие Джон Билингс „няма смисъл да се знаят толкова много неща, ако те не са такива, каквито изглеждат".

ИЗПОЛЗУВАТЕ ЛИ ТЕЗИ ПОХВАТИ, КОГАТО ГОВОРИТЕ ПРЕД АУДИТОРИЯ

Сега ще разгледаме някои похвати, които придават на изказването естественост, за да могат те да ви станат по-ясни, по-живи. Съмнявах се дали трябва да правя това, защото е почти сигурно, че все ще се намери някой, който да каже: „Аха, ето какво било!...Трябва само да се накараш да го направиш така и всичко ще бъде наред". Не, това не е вярно. Ако вие се заставяте да говорите така, то вашата реч ще бъде дървена и механическа.

И сигурно и по-рано сме използвали голяма част от тези похвати в беседи с приятели, правейки това съвсем несъзнателно, така както се смила храната след обяд. Така и трябва да се прилагат тези похвати. Друг начин няма. Когато говорите пред аудитория, ще придобиете тези похвати, както вече беше казано, само в резултат на практиката.

Първо, АКЦЕНТИРАЙТЕ ВЪРХУ ВАЖНИТЕ ДУМИ, А НЕВАЖНИТЕ ПОДЧИНЕТЕ НА ТЯХ.

По време на разговор отделяме само по една сричка от дума, а останалите срички произнасяме бегло, като се стараем по-бързо да ги^инем, така както таксито преминава покрай група бродяги, например: МасаЧУзетс, неЩАСтие, обкръЖЕНИЕ. Почти същото става и с фразата. Една или две важни думи се извисяват над нея, подобно на небостъргач на Пето авеню в Ню Йорк.

Описвам едно явление, което не е странно или необикновено. Вслушайте се. Можете да го чувате около себе си през цялото време. Вие самия, може би вчера, сте го направили сто или хиляда пъти. И без съмнение ще го направите сто пъти утре.

Ще приведа пример. Прочетете следния цитат, акцентирайки върху думите, напечатани с едър шрифт, и минете бегло по останалите. Какво ще се получи?

„АЗ ПРЕУСПЯВАХ във всичко, с което се заемах, защото много го ЖЕЛАЕХ. НИКОГА НЕ СЕ КОЛЕБАЕХ и това ми даде ПРЕИМУЩЕСТВО над останалото човечество".

Наполеон

Тези редове могат да се прочетат и по друг начин. Възможно е друг оратор да ги прочете иначе. Не съществуват железни правила за изразителността. Всичко зависи от обстоятелствата.

Прочетете на глас следните редове — изразително, като се опитате да направите мисълта си ясна и убедителна. Нима няма да се убедите в това, че подчертавате важните думи, а по другите бегло се плъзгате?

Ако се считаши за разбит,

Ти си действително разбит.

Ако си мислиши, че няма да посмееши,

Значи ти няма да се решиши.

Ако искаш да спечелиши, но мислиши,

Че няма да можеш,

То почти сигурно е, ще загубиши.

В битките житейски не винаги ще побеждава

Най-силният или най-бързият.

Но рано или късно този, който побеждава

Е този, който се смята на това способен.

Анонимен автор

„МОЖЕ БИ НЕ СЪЩЕСТВУВА ПО-ВАЖНА ЧЕРТА НА ХАРАКТЕРА ОТ ТВЪРДАТА РЕШИМОСТ. Юношата, който иска да стане велик човек или да остави следа в този живот, трябва да се реши не само да преодолее хиляда препятствия, но и да победи, независимо от хиляда неудачи и поражения”.

Теодор Рузвелт

Второ, ИЗМЕНЯЙТЕ ТОНА НА ГЛАСА СИ

Тонът на вашия глас се изменя по време на разговора — ту се повишаваду се понижава, пак отново се повишава, постоянно се колебае като повърхността на морето. Защо?

Никой не знае и никой не се интересува от това. Получава се добър ефект и това е естествено. Никога не ни се е налагало

да се учим на това — това изменение на тона на гласа е дошло при нас още в детството, независимо от волята ни, от самосебе си. Но ако излезем да говорим пред аудитория, напълно възможно е нашият глас да стане скучен, плосък и еднообразен, като солената пустиня в щата Невада.

Ако забележите, че говорите монотонно, обикновено на висок глас, спрете за секунда и си кажете: „Говориш като истукан. Беседвай с тези хора. Говори по-човешки. Дръж се естествено”.

Ще ви помогне ли такова самовнушение? Възможно е да ви помогне малко. Сама за себе си, паузата ще ви бъде от полза. Ще трябва с практиката да си изработите път към спасението.

Като повишите или понижите внезапно гласа си ще можете да постигнете ефект, с който всяка фраза или дума, избрани от вас ще изпъкнат на общия фон, подобно на зелен лавър във вашата градина. Знаменитият бруклински свещеник-конгрегационалист доктор С. Паркс Кедмън често е правел така. Същото правел и сър Оливър Лодж, а също и Брайън. Така е правел и Рузвелт. Така постъпва почти всеки добър оратор.

Като четете следващите цитати, старайте се да произнасяте подчертаните думи като понижавате значително гласа си. Какво се получава?

*„Аз имам само едно достойнство — **никога не изпадам в отчаяние**”.*

Маршал Фош

*„Великата цел на образованието не са знанията, **а действията**”.*

Роберт Спенсър

*„Преживях осемдесет и шест години. Наблюдавах как някои хора, стотици хора, се издигаха към върховете на успеха. От всички елементи, които са **необходими за постигане на успех, най-главният — това е вярата**”.*

Кардинал Гибонс

Трето, ИЗМЕНЯЙТЕ ТЕМПОТО НА РЕЧТА СИ

Когато говори малко дете или когато водим обикновена беседа, темпото на речта се изменя постоянно. Това е приятно. Това е естествено. Това протича несъзнателно. Това придава изразителност. В същност това е един от възможно най-добрите начини да се открие някоя мисъл.

Уолтър Б. Стивънс разказва в своята книга „Линкълн през очите на репортера”, издадена от Историческото общество на щата Мисури, че това е бил един от любимите методи, които е ползувал Линкълн, когато и искал да придаде на думите си особена убедителност.

„ТОИ ПРОИЗНАСЯШЕ НЯКОЛКО ДУМИ МНОГО БЪРЗО, А КОГАТО СТИГАШЕ ДО ДУМАТА ИЛИ ФРАЗАТА, КОИТО ИСКАШЕ ДА ПОДЧЕРТАЕ, ЗАБАВЯШЕ СВОЯТА РЕЧ И СИЛНО НАБЛЯГАШЕ НА ТАЗИ ДУМА, А СЛЕД ТОВА С БЪРЗИНАТА НА МЪЛНИЯ ЗАВЪРШВАШЕ ФРАЗАТА... Той така дълго се задържаше на една или две думи, които искаше да подчертае, че за тях отиваше толкова време, колкото за десет следващи, по-малко важни думи”.

Такъв метод неизменно привлича вниманието. Ще приведа пример. Често цитирах в своите лекции приведеното по-долу изказване на кардинал Гибонс. Искях да подчертая идеята за мъжеството, и затова забавях говора си на подчертаните думи, проточвах ги, говорех така, като че ли и самият аз се намирам под впечатлението на тези думи — и това беше точно така. Прочетете, моля ви, този цитат на глас, опитайте се да приложите същият метод и вижте какво ще се получи.

Малко преди смъртта си кардинал Гибонс е” казал:

*„Преживях осемдесет и шест години. Наблюдавах как някои хора, стотици хора, се издигаха към върховете на успеха. От всички елементи, които са **необходими за постигане на успех, най-главният —***

това е вярата. Нито един човек не може да извърши нещо велико, ако не притежава мъжество".

Опитайте се да кажете думите „тридесет милиона долара" бързо и небрежно, така че сумата да изглежда съвсем малка. А кажете „тридесет хиляди долара" бавно, с чувство, кажете ги така, като че ли сте потресен от огромността на сумата. Нима не се получи така, че тридесет хиляди изглеждат повече от тридесет милиона?

Четвърто: ПРЕДИ И СЛЕД ВАЖНИ МИСЛИ ПРАВЕТЕ ПАУЗА

Линкълн често спирал по време на речта си. Когато е стигал до важна идея и е искал тя да проникне дълбоко в съзнанието на слушателите му, той се накланял напред и известно време не казвал почти нищо, като ги е гледал право в очите. Това внезапно мълчание произвеждало същото впечатление като внезапния шум — привличало вниманието. Всичко очаквали какво ще последва внимателно и напрегнато. Например, когато знаменитата му дискусия с Дъглас приближавала към края и всички признаци предвещавали поражението му, той изпадал в униние, от време на време го обхващала старата, привична меланхолия, която придавала на думите му трогателен патос. Както пише един от биографите на Линкълн, когато произнасял една от заключителните си речи, той внезапно „спрял и известно време мълчал, като гледал на множеството полуравнодушни, полудружески лица със своите дълбоки уморени очи, които винаги изглеждали като напълнени с непролети сълзи. Скръстил ръце, като че ли и те били уморени от безнадеждната борба, той казал със свойствения му равен глас:

„Приятели мои, не е важно, съвсем не е важно, кой ще бъде избран в сената на Съединените щати — съдията Дъглас или аз. Този велик въпрос, който днес поставихме пред вас, отива значително по-далеч от личните интереси или от политическата фортуна на всеки човек. И ето защо, приятели мои, — тук той отново направил пауза и слушателите ловели всяка негова дума, — този въпрос ще бъде животрептущ и горящ дори тогава, когато немошните, слаби, запъващи се гласове на нас двамата — на съдията Дъглас и моя — ще заглъхнат завинаги".

Тези простички думи и начинът, по който бяха казани трогнали дълбоко всички сърца.

ЛИНКЪЛН ПРАВЕЛ СЪЩО ТАКА ПАУЗА И СЛЕД ФРАЗИТЕ, КОИТО ИСКАЛ ДА ПОДЧЕРТАЕ. Произнасял ги с ударение, замълчавал, докато значението им прониквало в съзнанието на слушателите и изпълнявало своята мисия.

Сър Оливър Лодж често правел паузи в своите речи — преди и след излагането на важни мисли. Правел даже по три-четири паузи в една фраза, но го правел естествено и несъзнателно. Само човек, който се е занимавал с изучаването на ораторските похвати на сър Оливър, би могъл да забележи това.

„Със своето мълчание, — е казвал Киплинг, — ти ще говориш". Никога мълчанието не е ставало злато в такава степен, както в случаите, когато се използва разумно при изнасяне на реч. Този похват е мощно оръдие, твърде важно, за да бъде пренебрегвано, а при това начинаещите оратори не го използват.

В цитата от „Бойни речи" на Хомен, който прилагам по-долу, съм отбелязал тези места, на които ораторът би могъл успешно да направи пауза. Не казвам, че това са единствените места, където може да се помълчи или най-добрите места за това. Само казвам, че би могло да се постъпи така. Мястото на паузата не се определя от твърди и строги правила. Всичко зависи от съдържанието на изказването, от темперамента и настроението на оратора. Днес можете да направите пауза на едно място в речта, а утре — на друго място от същата реч.

Прочетете цитата без паузи, а след това отново го прочетете като направите паузи на посочените от мен места. Вижте какъв ефект ще дадат тези паузи.

„Продажбата на стоки — това е битка (помълчете и нека мисълта за битката да се затвърди в съзнанието на слушателите) и само бойци могат да я спечелят (помълчете и дайте възможност и на тази мисъл да се затвърди). Може и да не ни харесва това обстоятелство, но не ние сме го създали и не ние ще го променим (пауза). Наберете мъжество, когато влизате в играта, наречена търговия (пауза). Ако не го направите (малко удължете паузата), всеки път ще стреляте покрай целта (пауза). Този, който се страхува да подаде топката, още никога не е вкарвал гол (помълчете и дайте възможност на вашата мисъл да се затвърди). Помнете това (помълчете и отново дайте възможност на мисълта да се затвърди). Този, който умело вкарва топката в игра или я подава до окончателния удар — винаги това е младежът, който върви към победата... (помълчете по-дълго, за да повишите интереса към това, което ще кажете за този играч) с твърда решимост в сърцето си".

Прочетете на глас следните цитати отчетливо и осмислено. Наблюдавайте за местата, където естествено ще поставите пауза.

„Великата американска пустиня не е разположена в Айдахо, Ню Мексико или Аризона. Тя е разположена под шапката на средния човек. Великата американска пустиня — това по-скоро е умствена, отколкото натурална пустиня“.

Дж. С. Нокс

„Не съществува панацея за човешките бедни, най-близо до нея е гласността“.

Професор Фоксуел

„Има две същества, на които трябва да угаждам, — това са Господ Бог и Гарфийлд. С Гарфийлд съм длъжен да живея тук, а с Господ Бог — на онзи свят“.

Джеймс Гарфийлд

Може да се случи така, че ораторът да следва указанията, които дадох в тази глава, и все-пак да направи маса грешки. Може да говори пред аудиторията точно като в частна беседа, и при това да говори с неприятен глас, да направи граматически грешки, да се държи неловко, оскърбително и да извърши множество неуместни постъпки. Естественият ежедневен маниер на говорене на всеки човек се нуждае от много поправки. Усъвършенствуват вашия естествен маниер на говорене и след това пренесете този маниер на трибуната.

РЕЗЮМЕ

1. В речта се съдържа нещо освен думите и това нещо има значение. Проблемът не е само в това какво говорите, а как го казвате.

2. Много оратори игнорират своите слушатели, гледат или над главите им или към пода. Като че ли говорят сами на себе си. Между аудиторията и оратора няма контакт, няма взаимна връзка. Такова поведение убива беседата, то убива, също така и вашето публично изказване.

3. Добрата реч — това са преди всичко разговорният тон и непосредствеността, малко акцентирани. Говорете на заседание на обединения благотворителен фонд така, както бихте говорили с Джон Хенри Смит. Та членовете на фонда не са нищо друго освен сума от Джон Хенри Смитовци.

4. Всеки човек е способен да произнесе реч. Ако се съмнявате в това, проверете сами: съборете най-невежествения човек, когото познавате, и когато той стане, сигурно ще ви каже нещо, и то без всякакво запъване. Нашето желание е и вие да притежавате такава непосредственост, излизайки пред аудитория. За да се изработи това качество е необходима практика. Не подражайте на другите. Ако говорите непосредствено, вие не приличате на никого друг в света. Вложете в изказването си вашата индивидуалност, вашият собствен, свойствен само на вас маниер на говорене.

5. Говорете със слушателите си така, като че ли очаквате те да станат и да ви отговорят. Ако те биха ви задавали въпроси, вашето изказване със сигурност чувствително би се подобрило. Затова си представете, че някой ви е задал въпрос и че вие му отговаряте. Кажете на глас: „Ще попитате откъде знам това. Ще ви кажа...“ Такива неща изглеждат съвсем естествени, вашата фразеология няма да бъде повече официална, това ще сгрее и ще даде човешки облик на вашето изказване.

6. Вложете душата си във вашето изказване. Истинската емоционална искреност ще ви помогне повече, отколкото всевъзможните правила на света.

7. Съществуват четири подхода, които всички прилагаме несъзнателно в сериозен разговор. Но използваме ли ги когато говорим пред аудитория? Повечето хора не го правят.

а) Акцентирате ли върху важните думи във фразата и подчинявате ли на тях по-маловажните? Произнасяте ли всички думи, включително предлози и съюзи, примерно по еднакъв начин или произнасяте фразата, като правите ударение върху нещо, така както произнасяте фразата „Масачузетс“?

б) Колебае ли се звукът на вашия глас, редувайки повишение с понижение, подобно гласа на малко дете, когато то разговаря?

в) Изменя ли се темпът на вашата реч, като произнасяте бързо думи, които нямат голямо значение, и отделяте ли повече време на тези, които искате да открийте?

г) Правите ли паузи преди или след изказването на важни мисли?

ГЛАВА СЕДМА

ИЗНАСЯНЕТО НА РЕЧ И ЛИЧНОСТТА

Веднъж Институтът по технологии на Карнеги предложил на сто видни бизнесмени тестове за проверка на интелектуалността. Тези тестове напомняли на тестовите, използвани в армията по време на войната. Получените резултати дали на института основание да заяви, че **ЗА ПОСТИГАНЕ НА УСПЕХ ЛИЧНОСТТА Е ПО-ВАЖНА ОТКОЛКОТО ВИСОКИЯ ИНТЕЛЕКТ.**

Това е много важно твърдение, то е много важно за бизнесмена, много важно за работника в областта на образованието, много важно за човека със свободна професия, много важно за оратора.

ЛИЧНОСТТА, ако не се отчита подготовката за речта, **ИЗГЛЕЖДА СЕ ЯВЯВА НАЙ-ВАЖНИЯТ ФАКТОР ПРИ ИЗНАСЯНЕ НА РЕЧТА**. Елбърт Хабард е казал: „**В КРАСНО-РЕЧИЕТО Е ВАЖЕН МАНИЕРЪТ НА ГОВОРЕНЕ, А НЕ ДУМИТЕ**". **ПО-ВЯРНО БИ БИЛО ДА СЕ КАЖЕ - МАНИЕРЪТ ПЛЮС ИДЕИТЕ**. Но личността е нещо неопределено и неуловимо, нещо, което не се поддава на анализ като мириса на теменужката. В личността се съчетава всичко, което има в човека — физическото, духовното, умственото, психологическото, предпочитанията, наклонностите, темпераментът, манталитетът, енергията, опитът, образованието — целият му живот. Личността е също толкова сложна, колкото е теорията на относителността на Айнщайн и също толкова малко "хора я разбират".

Личността се детерминира от наследствеността и от обкръжаващата я среда и е извънредно трудно да се измени или подобри. И все пак, ако се положат усилия, ние бихме могли да я укрепим до известна степен и да я направим по-силна, по-привлекателна. Но във всеки случай, ние можем да се опитаме да постигнем максимума от това странно явление, наречено личност, което ни е дала природата. Този въпрос е изключително важен за всеки от нас. Въпреки че възможностите за усъвършенствуването на личността са ограничени, те са достатъчно големи, за да може да се обсъдят и изследват.

Ако искате да постигнете максимума от своята индивидуалност, то **ТРЯБВА ДА ИЗЛИЗАТЕ ОТПОЧИНАЛИ ПРЕД СВОИТЕ СЛУШАТЕЛИ**. Умореният оратор не притежава никакви магнетични, привличащи свойства. Не извършвайте доста разпространената грешка, състояща се в това, че ораторът отлага подготовката за речта си и разработката на плана до последния момент, а след това започва да работи с невероятно бързо темпо, като се опитва да навакса изпуснатото време. Ако постъпите така, то във вашия организъм със сигурност ще се концентрират множество вредни вещества, мозъкът ще се умори и това ще доведе до крайно неприятни задръжки в речта, ще ви затормозява, ще изтощава жизнената ви сила, отслабвайки и мозъка и нервната ви система.

Ако ви предстои да направите важно съобщение на заседанието на комитета в четири часа след обяд, то трябва да направите лека закуска и, по възможност, да отпочинете. Физическата, умствената почивка и разхлабването на нервите — ето какво ви е необходимо. Знаменитата певица Джералдин Фарат често учудвала своите нови познати с това, че рано се сбогувала и оттегляла, като ги оставяла да беседват с мъжа ѝ до края на вечерта. Били са ѝ известни изискванията на нейното изкуство.

Мадам Нордик казвала, че за да бъдеш примадона трябва да се откажеш от всичко, което се харесва на жената — обществена дейност, приятели, съблазнителни ястия.

Когато трябва да направите важно съобщение, предпазвайте се от чувството на глад. Яжте умерено като светец. В неделя вечер Хенри Уърд Бичер ядял към пет часа крекери с мляко и след това повече нищо не ядял.

„Когато пея. вечер, — казвала мадам Мелба, — то аз не обядвам, а към пет часа хапвам много лека закуска. Закуската се състои от риба, пиле или „сладко месо“ с печени ябълки, след което изпивам чаша вода. Винаги изпитвам силно чувство на глад преди вечеря, когато се връщам в къщи след опера или концерт“.

Никога не бях подозирал колко мъдро са постъпвали Мелба и Бичер, до тогава, докато самият аз не станах професионален оратор и не се опитах да произнасям двучасова реч всяка вечер след пълтна вечеря. Опитът ми показва, че не мога първо да се наслаждавам на филе от „морски език“, след него на бифтек по френски с пържени картофи, салатата, зеленчуци, а накрая и десерт, и час след всичко това да говоря успешно пред слушателите. Кръвта, която би трябвало да циркулира в моя мозък, се е спуснала надолу към стомаха ми, където е започнала борба с бифтека и картофите. Падаревски е бил прав когато е казал, че ако преди концерт ял това, което му се искало, то намиращият се в него звяр го е обхващал целия, включително и крайчетата на пръстите му и е правел свиренето му скучно и неизразително.

ЗАЩО ПРИ ЕДИН ОРАТОР СЕ ПОЛУЧАВА ПО-ДОБРЕ, ОТКОЛКОТО ПРИ ДРУГ

Не правете нищо, което би могло да понижи вашата енергия. Тя притежава магнетически свойства. Жизнената сила, подвижността и ентузиазмът са най-важните от качествата, които се стремя най-напред да създам в ораторите и преподавателите в областта на ораторското изкуство. Хората веднага обкръжават енергичния оратор, който като че ли представлява генератор на енергия. Те приличат на дивите гъски, които се събират около поле с есенна пшеница.

Често виждах как това правило се потвърждава с примера на ораторите, говорещи на открито в

Хайд парк в Лондон. Площадката около Мраморната арка се явява място на среща на най-разнообразни оратори. Всяка неделя във втората половина на деня можеш да отидеш там и да послушаш обяснение на католическата доктрина за непогрешимостта на римския папа, да чуеш социалист, пропагандиращ икономическата теория на Карл Маркс, някой индиец, разясняващ защо мюсюлманинът е прав, когато има две жени и т.н. Около един оратор има стотици слушатели, докато около друг само малка групичка от хора. Защо? Винаги ли темата на речта може да служи за достатъчно обяснение за притегателната сила на различните оратори? Не. В болшинството от случаите това зависи от самия оратор — КОЛКОТО Е ПО-ЗАИНТЕРЕСОВАН, ТОЛКОВА Е ПО-ИНТЕРЕСЕН. Той говори по-енергично и емоционално. Той излъчва жизнена сила и въодушевление. Такива оратори винаги привличат вниманието.

КАКВО ВЛИЯНИЕ ВИ ОКАЗВА ОБЛЕКЛОТО

Президент на университет и специалист по психология изпратили въпросник до голяма група хора. В него бил включен въпросът какво влияние им оказва облеклото. Хората единодушно отговорили, че когато изглеждат добре и са облечени безукорно, то съзнаването на това и мисълта за това им оказва въздействие, което, въпреки че е трудно обяснимо, е определено и реално. То вселява в тях повече увереност, повече вяра в собствените сили и повишава уважението към самия себе си. Те разказали, че когато изглеждали прекрасно, то им било по-леко да решат успешно проблемите си и да постигнат успех. Такова е влиянието на облеклото върху тези, които го носят.

Какво въздействие оказва облеклото върху аудиторията? Много пъти съм забелязвал, че ако ораторът е мъж в развлечени панталони и безформено сако, непочистени обувки, от джоба на сако му стърчат писалка и моливи, а от другите джобове се вижда вестник, те издуват устни с лулата или кутията с тютюн. Съща е реакцията ако ораторът е жена с безвкусна, препълнена с нещо чанта и от полата ѝ стърчи комбинезон. В тези случаи слушателите изпитват точно толкова малко уважение към такъв оратор, колкото той към самия себе си. Възможно е, те да предполагат, че умът на такъв оратор е точно толкова немарлив, колкото е прическата му и не блести също като непочистените му обувки.

Когато генерал Ли пристигнал в зданието на съда в Апоматокс, за да обяви капитулацията на своята армия, той е бил безукорно облечен — в нов мундир, а отстрани висяла изключително ценна шпага. Грант бил без мундир и шпага, облечен с войнишки рубашка и панталони. В своите мемоари той написал: „Навярно съм изглеждал много странно до човек с ръст шест фута (182 см), с безукорен мундир и също така старателно облечен“. Това обстоятелство, че Грант не се е бил облякъл по съответния начин за такъв исторически случай, е било за него предмет на огорчение в продължение на целия му живот.

Министерството на селското стопанство във Вашингтон е имало няколко стотин кошера в своята експериментална ферма. Във всеки кошер било монтирано увеличително стъкло и вътрешността на кошера можела да бъде осветена с ярка електрическа светлина при натискането на едно копче. Така че във всеки момент, през деня или през нощта, пчелите можело да бъдат разгледани съвсем детайлно. Същото е и с оратора — той като че ли се намира под увеличително стъкло, осветен от прожектори и всички погледи са обърнати към него. Най-малкото несъответствие във външния му вид бие на очи така както връх Пайк сред равнините.

„ОЩЕ ПРЕДИ ДА ЗАПОЧНЕМ ДА ГОВОРИМ, НАС НИ ПОРИЦАВАТ ИЛИ ОДОБРЯВАТ“

Преди няколко години написах за списание „Америкън мегъзин“ разказ за един ню-йоркски банкер. Помолих един от приятелите му да ми обясни причината за успехите му. Той ми отговори, че немаловажна роля за това е изиграла неговата обаятелна усмивка. По принцип такова изявление може да изглежда преувеличено, но вярвам, че е било точно така. Възможно е други хора, десетки други хора, цели стотици хора, да са притежавали по-значителен опит и също толкова добри знания в областта на финансите. Но той е имал допълнително преимущество, което те не са притежавали — той е бил по-приятен човек и една от силните черти била топлата, приветлива усмивка, която веднага завоювала доверието на събеседника и Осигурявала добро отношение към нейния притежател. Винаги желаем на такъв човек да успее и ни доставя истинско удоволствие да му оказваме съдействие.

Една китайска пословица гласи: „Този, който не умее да се усмихва, не трябва да се занимава с търговия“. А нима на аудиторията не ѝ е също толкова приятна усмивката, колкото на купувача в магазина? Спомням си за един слушател, който посещавал курсове за обучение по публично изложение към Бруклинската търговска палата. Когато той излизал пред слушателите било забележимо, че му е приятно да е пред тях, че му харесва занятието, което престои. Той винаги се усмихвал и се държал така, като че ли е много радостен да ни види затова слушателите неизбежно и веднага започваха да изпитват към него топло чувство.

Но случвало ми се е да видя оратори, които излизаха на трибуната със студен и небрежен вид, като че ли им предстоеше да решат неприятна задача и които, изглежда, бяха готови да благодарят на бога, когато завърши изказването им. Ние, слушателите, бързо започвахме да изпитваме същото усещане, защото подобно настроение е заразително.

„ПОДОБНОТО РАЖДА ПОДОБНО“, - ОТБЕЛЯЗВА ПРОФЕСОР ОВЪРСТРИЙТ В СВОЯ ТРУД „ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ЧОВЕШКОТО ПОВЕДЕНИЕ“. „Ако сме заинтересувани от нашите слушатели, то има основание да предполагаме, че те също ще се заинтересуват от нас. Ако гледаме сърдито нашите слушатели, то има всички основания да предполагаме, че те също ще ни гледат сърдито или ще ни се сърдят без да го проявяват външно. Ако се държим плахо или твърде суетливо, те, сигурно, няма да чувствуват доверие към нас. Ако сме нахални или се самохвалим, в отговор на това те ще проявят собствената си самовлюбеност. Много често, още преди да започнем да говорим, нас ни порицават или одобряват. Затова имаме всички основания да сме уверени в това, че се държим по такъв начин, че да предизвикаме положителна реакция“.

СЪБЕРЕТЕ СЛУШАТЕЛИТЕ СИ ЗАЕДНО

Често ми се е налагало да говоря през деня пред малък брой слушатели, разхвърляни в голяма зала, а също така и вечерно време пред много слушатели, изпълнили същото помещение. Вечерната аудитория се смееше от сърце на това, което едва предизвикваше усмивка на лицата на дневната група слушатели. Вечерната аудитория често аплодираше на места, които не предизвикваха никакви емоции у дневните слушатели. Защо?

Преди всичко затова, че възрастните жени и децата, които обикновено идват през деня, не могат така бурно да проявяват своите чувства като по-енергичните и по-изкушени слушатели, които идват вечерно време. Обаче това е само частично обяснение.

Проблемът е в това, че не е лесно да раздвижиш аудиторията, ако е разхвърляна по залата. Нищо не гаси така ентусиазма като обширното помещение и празните столове в залата.

Хенри Уърд Бичър в йелските си лекции по въпроса как да се изнасят проповеди е казал: „Хората често казват: няма не ви се струва, че е значително по-интересно да говориш пред голяма аудитория, отколкото пред малка? Отговарям им, че не е вярно. Мога да говоря еднакво добре както пред дванадесет слушатели така и пред хиляда, ако тези дванадесет стоят около мен и са близко един до друг, така че да са в състояние да се докоснат. Но дори и хиляда зрители, ако разстоянието между тях е четири фута (1,22 м), те ще изглеждат като празна зала...“

Съсредоточете своите слушатели и ще можете да ги убедите, дори да приложите минимум усилия“.

Човек, който се намира в голяма аудитория, може да загуби своята индивидуалност. Той става част от тълпата, и в този случай може значително по-лесно да му се въздействува, отколкото ако беше отделен индивид. Той ще се смее и аплодира на неща, които изобщо не биха го трогнали, ако бе само един от половината дузина хора, слушащи оратора.

Много по-лесно е да накараш хората да действуват в качеството си на едно цяло, отколкото индивидуално. Хората, отиващи на бой, обезателно се стремят да изпълнят най-опасните задачи, тъй като искат да бъдат заедно. По време на последната война немските войници винаги влизали в боя като се държали за ръце.

Тълпи! Тълпи! Тълпи! Те представляват любопитно явление. Всички велики народни движения и реформи се осъществяват с помощта на психологията на тълпата. Еверет Дин Мартин е написал на тази тема интересна книга „Поведението на тълпата“.

АКО ИМАМЕ НАМЕРЕНИЕ ДА ГОВОРИМ ПРЕД МАЛКА ГРУПА СЛУШАТЕЛИ, ТО ТРЯБВА ДА ИЗБЕРЕМ МАЛКО ПОМЕЩЕНИЕ. По-добре е да наредим плътно столовете в малко помещение, отколкото да разположим слушателите в голяма зала.

Ако вашите слушатели са разхвърляни из залата, то помолете ги да минат напред и да седнат по-близо до вас. Постигнете това преди да започнете да говорите.

Излизайте на трибуната само в случай, че аудиторията е достатъчно голяма и това предизвиква необходимостта ораторът да се издигне по-високо. **СТОЙТЕ НА ЕДНО НИВО СЪС СВОЯТА АУДИТОРИЯ. СТОЙТЕ БЛИЗО ДО СВОИТЕ СЛУШАТЕЛИ. ПОСТАРАЙТЕ СЕ ДА ИЗБЕГНЕТЕ КАКВАТО И ДА Е ФОРМАЛНА АТМОСФЕРА. УСТАНОВЕТЕ ТЕСЕН КОНТАКТ И ПРЕВЪРНЕТЕ ВАШЕТО ИЗКАЗВАНЕ В БЕСЕДА.**

МАЙОР ПОНД Е РАЗБИВАЛ ПРОЗОРЦИТЕ

СЛЕДЕТЕ ВЪЗДУХЪТ В ЗАЛАТА ДА БЪДЕ СВЕЖ. В процеса на изнасянето на реч кислородът

е също така важен като гърлото и гръкляна. Цялото красноречие на Цицерон, цялата миловидност на женския състав „Рокетс“ от мюзик-хола едва ли биха могли да държат аудиторията в напрежение, ако въздухът в помещението е спарен. Затова, когато ми се налага да говоря пред слушатели съвместно с други оратори, то винаги преди началото на моето изказване ги моля да станат и да починат минута-две, а през това време да отворят прозорците. '

В продължение на четиринадесет години майор Джеймс Б. Понд пътешествувал по цялата територия на Съединените щати и Канада в качеството си на импресарио на Хенри Уърд Бичер, когато този знаменит бруклински проповедник бил на върха на своята слава като популярен лектор. Още преди да започнат да се събират слушателите, Понд отивал в залата, църквата или театъра, където е трябвало да говори Бичер и старателно е проверявал осветлението, столовете, температурата и вентилацията. Понд бил необуздан и шумен стар армейски офицер и обичал да използва своята власт. Затова ако в залата било твърде топло или въздухът бил застоял и той не можел да отвори прозорците, хвърлял по прозореца книги, докато разбие и раздроби стъклата. Снерджен е смятал, че „проповедникът се нуждае от кислород също както от божие благословение“.

НЕКА ИМА СВЕТЛИНА, КОЯТО ДА ОСВЕТЯВА ВАШЕТО ЛИЦЕ

Във всички случаи, освен ако не се занимавате с демонстрация на спиритизъм, то, ако е възможно, ИЗПЪЛНЕТЕ ЗАЛАТА СЪС СВЕТЛИНА. По-лесно е да опитомите пъдпъдък, отколкото да предизвикате ентузиазъм в полутъмно помещение, което има толкова мрачен вид като вътрешността на термос.

Прочетете статиите на Дейвид Беласко за режисурата на сцената и ще разберете, че обикновеният оратор няма ни най-малка представа за изключително важното значение на правилното осветление.

НЕКА СВЕТЛИНАТА ДА БИЕ В ЛИЦЕТО ВИ. ХОРАТА ИСКАТ ДА ВИ ВИДЯТ. Най-малките изменения, които могат да възникнат в чертите на вашето лице, са част, и то много важна част от процеса на самоизражението. Понякога те означават отколкото вашите думи. Ако стоите точно под лампата, то вашето лице може да бъде затъмнено от сянката. Ако застанете, обаче, точно пред осветителното тяло, то вашето лице ще сияе. Затова, не е ли по-разумно, преди да започнете своето изказване, да изберете най-печелившото, по отношение на осветеността, място?

ДА НЯМА НИЩО ИЗЛИШНО НА СЦЕНАТА

КОГАТО ГОВОРИТЕ ПРЕД АУДИТОРИЯ НЕ СЯДАЙТЕ. ХОРАТА ИСКАТ ДА ВИ ВИДЯТ В ЦЯЛ РЪСТ. Те дори ще си протягат врата, за да ви видят изцяло.

Някоя добра душа сигурно ще постави маса върху която ще има кана и чаша. Ако, обаче, почувствувате гърлото си сухо, то щипка сол или парченце лимон ще дадат такъв ефект, че слюнката ви ще започне да се отделя със силата на Ниагарския водопад.

Не са ви нужни нито вода, нито кана. Съвсем не са ви нужни и другите безполезни предмети, които обикновено претрупват възвишението, от което говори лекторът.

Салоните на различните автомобилни фирми на Бродуей са много красиви, добре конструирани и радват очите. Магазините на едрите парфюмерийни и бижутерийни фирми в Париж са оформени разкошно и с художествен вкус. Защо? Защото това осигурява доходен бизнес. В човека се формира по-голямо уважение, доверие към фирмата, когато вижда подобно оформление.

По тази причина ораторът трябва да говори на приятен фон. По мое мнение, ИДЕАЛНИЯТ ВАРИАНТ Е ПЪЛНОТО ОТСЪСТВИЕ НА МЕБЕЛИ. ЗАД ГОВОРЕЩИЯ НЕ ТРЯБВА ДА ИМА НИЩО, КОЕТО ДА ПРИВЛИЧА ВНИМАНИЕТО. НЕ ТРЯБВА ДА ИМА НИЩО И ОТ СТРАНИ; ПРЕПОРЪЧВА СЕ И ЗАВЕСА ОТ ТЪМНОСИНЬО КАДИФЕ.

А какво има обикновено зад лектора? Географски карти, диаграми и таблици, а понякога и множество от прашни столове, при това обърнати и поставени един върху друг. Какво се получава? Евтина, немарлива, безпорядъчна обстановка. Така че, всичко това трябва да се махне.

Хенри Уърд Бичер е казал: „Най-важното в публичното изказване е човекът“. Затова, нека изказващият се бъде забележим, като заснеженият връх Юнгфрау, извисяващ се на фона на синьото небе на Швейцария.

НИКАКВИ ГОСТИ НА СЦЕНАТА

Веднъж се намирах в Лондон (провинция Онтарио), когато там беше и министър-председателят на Канада. Докато той говореше, чистачът, въоръжен с дълъг прът, започна да проветрява помещението, като минаваше от единия прозорец до другия. Почти всички слушатели за известно време игнорираха говорещия и внимателно следяха чистача, сякаш той извършваше някакво чудо.

Слушателите не могат или, което е едно и също, няма да се борят със съблазната да погледнат

към движещите се предмети. Ако говорещият помни тази истина, то той може да се избави от някои неприятности и ненужна досада.

Първо, той може да се въздържа от някои маниери като: да върти пръстите си, да оправя дрехите си и да прави други нервни движения, които ще отвличат слушателите от неговото изказване. Помня как слушателите в една от залите на Ню Йорк следили ръцете на известен оратор в продължение на половин час и тракали с капака на катедрата, докато той говорел.

Второ: ораторът трябва да разположи своите слушатели така, че те да не могат да виждат влизащите със закъснение в залата и по този начин да не се разсейват.

Трето: на сцената не трябва да има никой до оратора. Преди' няколко години Реймънд Робинс изнесе цяла серия от лекции в Бруклин. Бях поканен на сцената заедно с още няколко гости. Отклоних поканата, тъй като смятах, че това би било несправедливо по отношение на оратора. Още първия вечер ми направи впечатление, че много от поканените на сцената през цялото време се въртяха, слагаха крак върху крак и всеки път, когато някой от поканените започваше да мърда, аудиторията преместваше погледа си от оратора към този гост. Разказах за това на Робинс и следващата вечер той вече беше сам на сцената.

Давид Беласко не е разрешавал да се поставят на сцената червени цветя, тъй като те привличат твърде много вниманието. Тогава защо трябва ораторът да позволява на някой неспокоен човек да седи с лице към слушателите, когато самият той им говори? Той не трябва да допуска това, а ако е умен няма да го допусне.

ИЗКУСТВОТО ДА СЯДАШ

ПРЕПОРЪЧВА СЕ НА ОРАТОРА ДА НЕ ЗАСТАВА С ЛИЦЕ КЪМ СЛУШАТЕЛИТЕ, ПРЕДИ ДА ЗАПОЧНЕ ДА ГОВОРИ. НИМА НЕ Е ПО-ДОБРЕ ДА СЕ ПОЯВИ ПРЕД ОЧИТЕ НА СЛУШАТЕЛИТЕ В КАЧЕСТВОТО НА НОВ ЕКЗЕМПЛЯР, А НЕ НА СТАР?

Но ако ни се налага да седнем на сцената, то трябва да знаем как да го направим. Сигурно ви се е налагало да наблюдавате хора, които гледат настрани, търсейки стол, като съпровождат търсенето с движения, наподобяващи английско гонче, което се готви да спи? Те се оглеждат наоколо, а когато накрая намерят стола, се сгушват и потъват в него като чувал с пясък.

Човекът, който знае как трябва да се сяде, се обръща с гръб към. стола, докосва го с краката си и като изпъва тялото си от главата до бедрата, непринудено, плавно се отпуска върху стола, старателно контролирайки движенията на своето тяло.

УРАВНОВЕСЕНОСТ

Току-що ви препоръкахме да не въртите дрехите или бижутата си, защото това отвлича вниманието на слушателите. Обаче има и още една причина. Такова поведение създава впечатление за вашата слабост и за отсъствието на самоконтрол. Всяко движение, което не добавя нищо към вашата външност, само влошава впечатлението за вас. Не съществуват неутрални движения. Напълно. Затова стойте спокойно и контролирайте своето физическо състояние. Това създава впечатление, че сте психически и физически уравновесен.

След като сте застанали пред слушателите, не бързайте да започнете да говорите, тъй като това е свойствено за дилетанта. Вдишвайте дълбоко. Обхванете с поглед вашите слушатели и ако някъде се чува шум, направете пауза дотогава, докато той не прекъсне.

Изпънете гърдите си, при все че можете да го направите и преди да излезете пред слушателите. Защо да не го правите ежедневно, когато се намирате насаме? Тогава ще го правите несъзнателно и пред слушателите.

„Дори един човек от десетина, — пише Лютер Х. Халик в своята книга „Ефективен живот“, — не си изработва такава осанка, която да му даде възможност да изглежда по най-добрия начин... Притиснете шията си към якичката“. Ето какво упражнение препоръчва той: „Вдишвайте бавно и дълбоко, доколкото е възможно. В този момент притиснете шията си към якичката и я дръжте така. Това упражнение, дори изпълнено със сила няма да ви навреди. Целта се състои в това да изправите тази част от гърба си, която е разположена непосредствено между рамената. Това ще увеличи обема на вашия гръден кош“.

А какво трябва да направите с ръцете си? Забравете за тях. Ако те висят естествено покрай тялото ви, това ще бъде идеално. Ако те ви се струват като грозд банани, не си въобразявайте, че някой им обръща и най-малкото внимание или проявява към тях някакъв интерес.

Те ще изглеждат най-добре, ако разхлабено висят покрай тялото ви. В този случай те най-малко ще привличат вниманието и даже най-критически настроеният човек не ще може да критикува тяхното

положение. Ще можете, освен това, свободно, безпрепятствено, а също така и естествено да ги движите, и ако възникне необходимост, да съпроводите речта си с жестове.

Представете си, обаче, че сте много развълнуван и предполагате, че ако си сложите ръцете зад гърба, ако си пхнете ги в джобовете или го сложите върху трибуната, ще ви помогне да отстраните смущението. Какво трябва да правите в случая? Възползвайте се от здравия смисъл. Случвало ми се е да слушам множество изтъкнати оратори от това поколение. Много от тях, а може би дори болшинството, докато говорят понякога си пхат ръцете в джобовете. Така са правили Брайън, Чонси М. Депо, Теди Рузвелт. Дори такъв изтънчен денди като Дизраели понякога не е можел да преодолее този съблазън. Но, ако не ми изневерява паметта, небето не пада върху земята и според прогнозите за времето на следващата сутрин слънцето изгрява навреме. Ако човекът има какво да каже и го каже със заразителна убедителност, то тогава няма голямо значение какво прави с ръцете си или с краката си. Ако главата му е пълна с идеи, а сърцето му с вълнение, то по принцип тези второстепенни детайли не играят съществена роля. В края на краищата, когато говорим пред аудитория, най-важен е психологическият аспект, а не положението на ръцете и краката.

НЕЛЕПОТО КРИВЕНЕ НЕ МОЖЕ ДА ЗАМЕНИ ЕСТЕСТВЕНИЯ ЖЕСТ

Това съвсем естествено ни води към проблема за жеста, с който много се злоупотребява. Първият урок в областта на публичните

изказвания ми даде президентът на един колеж в Средния Запад. Доколкото си спомням, този урок основно засягаше жестикулирането и беше не само безполезен, но явно и вреден. Учиха ме, че ръката ми трябва да виси свободно отстрани, с дланта навътре, и че пръстите трябва да са сгънати наполовина, а големият пръст да докосва крака. Учиха ме как да вдигна ръката, за да опише изящна крива, как да направя класическо размахване на дланта, като първо разтварям показалеца, после средния пръст и накрая малкия пръст. Когато това естетическо и декоративно движение е изпълнено, ръката трябва да извърши същата изящна и неестествена крива, за да се окаже отново отстрани на крака. Всичко това изглежда недосяламо и афекти-рано и в него няма нищо разумно или искрено. Учиха ме да постъпвам така, както никога и никъде няма да постъпи нито един човек със здрав ум.

Не се полагаха абсолютно никакви усилия, за да се вложи в движенията моята индивидуалност. Никой не се опита да ме накара да почувствувам желание да жестикулирам, нямаше опит да се направи този процес по-жизнен, естествен и неизбежен. Никой не ме е подтиквал към това да се чувствувам свободно, непринудено, за да разбия черупката на моята стеснителност и да говоря и действувам така както е редно. Целият този огорчителен процес беше така механичен като пишеща машина, така безжизнен като птиче гнездо от изминалата година, така нелеп като словата на Панч и Джуди.

Изглежда невероятно, че са обучавали на подобно кривене в XX век. Но едва преди няколко години беше публикувана книга за жестовите — цяла книга, която се опитва да направи от хората автомати и ги учи какви жестове да ползват, произнасяйки една или друга фраза, какъв жест правят с една ръка, а какъв с две, в кои случаи ръката се вдига по-високо, в кои се държи в средно положение, а в кои по-ниско, как да се държи този пръст и как онзи. Наблюдавал съм как двадесет души едновременно излизат пред класа. Всички те четяха един и същ превзет ораторски текст от такава книга и на едни и същи места правеха абсолютно едни и същи жестове и всичките те изглеждаха еднакво нелепи. Цялата тази изкуствена система, която убива времето и е механична и вредна, уронва репутацията на жестовите в очите на много хора. Деканът на един голям колеж в Масачузетс каза неотдавна, че в неговото учебно заведение няма курс по подготовка за публични изказвания, тъй като той никога не е виждал действително практически курс, който би могъл да научи слушателите да говорят разумно пред аудитория. Напълно споделям гледната точка на този декан.

Девет десети от написаните материали, посветени на жестовите, са безполезни и още по-лошо — представляват загуба на бяла хартия и на хубава черна типографска боя. Всеки жест, възимствуван от тази книга, твърде вероятно ще има същият ефект. Жестовите трябва да изхождат от вашето естество, от вашето сърце, ум, интерес към разглеждания проблем, от вашия стремеж да накарате другите да виждат така както виждате вие, и най-накрая от вашите собствени инстинкти. **Единствено ценните жестове са тези, които са възникнали експромпт.** Унцията непосредственост струва по-скъпо от тон инструкции.

Не трябва да се облича жеста както се облича смокинг. Той е само външен израз на вътрешното ви състояние, също като целувките, коликите, смехът и морската болест.

Жестовите на човека, подобно на неговата четка за зъби, трябва да бъдат твърде лични. Та нали всички хора не си приличат един на друг и ако се държат естествено, техните жестове ще бъдат

индивидуални.

Дори двама души не могат да бъдат обучени да жестикулират по един и същ начин. Представете си, че някой се опитва да застави високия, тромав и бавно мислещ се Лийкълн да прави същите жестове като бързо говорещия, поривист и елегантен Дъглас. Това би било нелепо.

По думите неговия биограф и партньор — адвокат Херидън, „Линкълн не е жестикулирал толкова с ръцете, колкото с главата, като я движел енергично на разни страни. Такова движение на главата имало значение, когато се стремял да подчертае някое свое изявление. Понякога то се съпровождало с рязко движение на ръката, като че ли хвърлял електрически искри върху възпламеняващ се материал. Той никога не размахвал ръце и не разкъсвал пространството на парчета подобно на някои оратори. Никога не се стремял към сценичен ефект... Докато продължавал своята реч, той ставал все по-свободен, движенията му по-малко сковани до постигане на изящество. Той притежавал изключителна естественост и ярка индивидуалност и изглеждал напълно достойно. Той презирал помпозността, парадността, баналните фрази и преструването... Когато набивал идеите си в главите на своите слушатели, то в дългия му костелив пръст се събирал цял свят от значения и изразителност. Понякога за да изрази радост или удоволствие той вдигал двете си ръце с дланите нагоре приблизително под ъгъл петдесет

градуса, като че ли се стремеше да прегърне образа, който му харесвал. Ако изразявал чувство на силно отвращение — например когато осъждал робството, — вдигал двете си ръце със свити юмруци, разсичал въздуха, изразявайки отвращение, нещо, което действително изглеждало величествено. Това бил един от най-ефектните му жестове и той означавал твърдата решимост да се смъкне обекта на ненавистта му и да се стъпче в прахта. Той винаги стоял изправен и никога не слагал единия си крак пред другия. Никога не се докосвал до нищо и на нищо не се опирал. Много рядко сменял позата си докато говорел. Никога не говорел надменно и никога не ходел напред назад по подиума. За да разхлаби ръцете си, често хващал с лявата ръка ревера на сакото си, като държал палеца си отгоре, като оставял дясната си ръка свободна за жестикулирате". Сен-Годен го е запечатал точно в такава поза в статуята, която стои в Линкълн-парк в Чикаго.

Такъв е бил методът на Линкълн. Теодор Рузвелт бе по-енергичен, горещ и активен. Лицето му отразяваше завладелите го чувства, юмрукът му бе свит и цялото му тяло служеше като средство за самоизразяване. Брайън често използвал протегнатата си напред ръка с разтворена длан. Гладстон често удрял с юмрук по масата, по Другата длан или шумно тропал с крака. Лорд Розбъри обикновено вдигал дясната си ръка и я пускал с размах. В мислите и убежденията на оратора преди всичко е присъществувала сила и тя правела жестовете му изразителни и естествени.

Спонтанност... Жизненост... Именно те се явяват *summum bonum* (висше благо) на действията. Берк бил ъгловат и прекомерно тромав в своите жестове. Пит размахвал ръце „подобно на непохватен клоун". Сър Хенри Ървинг бил куц с единия си крак и извършвал много странни движения. Лорд Маколей изглеждал непохватен на трибуната. Същото може да се каже и за Гратан⁶ и Парнел. „Обяснението, очевидно е в това, — казал лорд Керзон, изнасяйки в Кеймбриджския университет реч за парламентарното красноречие, — че великите оратори изработват свои собствени жестове. На великия оратор несъмнено му помагат красивата външност и изящните маниери, но ако той се окаже некрасив и непохватен, това няма голямо значение".

Преди много години слушах проповедта на знаменития Джипси Смит. Бях поразен от красноречието на този човек, който насочи много хора към християнската вяра. Той използваше жестове, много жестове, но не ги забелязваше, както не забелязваше въздуха, който диша. Това е идеалният случай.

Вие също няма да забележите, че сте започнали да използвате жестовете, ако приложите в живота тези принципи. Не мога да ви предложа каквито й да е правила за жестикулация, тъй като всичко зависи от темперамента на оратора, от неговата подготовка, от ентузиазма му и от предмета на изказването, от аудиторията и от стечението на обстоятелствата.

ПРЕПОРЪКИ, КОИТО МОГАТ ДА СЕ ОКАЖАТ ПОЛЕЗНИ

Независимо от това, целесъобразно е да се дадат редица препоръки, които могат да се окажат полезни. Не повтаряйте един и същ жест, за да не стане монотонен. Не правете поривисти, резки движения с лактите. Когато се намирате пред слушатели, движенията на вашите рамене предизвикват по-благоприятно впечатление. Не прекъсвайте жестовете си твърде бързо. Ако правите движение с показалеца, за да подчертаете своята мисъл, не се бойте да запазите този жест до края на изречението. Много често не се съблюдава това правило, което е обичайна и сериозна грешка. Като резултат от нея

⁶ Гратан, Хенри (1746-1820) лидер на ирландската либерална опозиция на английското правителство. — Заб.ред

се изразжда изразителността, дребните въпроси се правят ненужни, а действително сериозните въпроси изглеждат, в сравнение с тях, тривиални.

Когато произнасяте реч пред слушатели, правете само такива жестове, които изглеждат естествени. Но когато се упражнявате, заставете се, ако е необходимо, да използвате жестове. Заставете се и не след дълго вашите жестове ще възникват естествено.

Затворете книгата. Не може да се научите на жестове по печатан текст. Когато говорите, вашите собствени инстинкти са по-надеждни и по-ценни от това, което би могъл да ви каже вашият инструктор.

Ако сте забравили всичко, което говорихме за жестовете и за тяхното използване, то помнете едно: ако човек е дотолкова увлечен от това, което иска да каже, ако жадува да доведе до съзнанието на слушателите своята мисъл до такава степен, че забравя себе си и говори и действа спонтанно, то в този случай неговите жестове и маниерът му на говорене, макар и незаучени, сигурно ще бъдат безукорни. Ако се съмнявате в това, то приближете се към някой човек и го съборете. Когато се изправи на краката си, то сигурно ще установите, че думите, които ще произнесе ще бъдат почти безукорен образец на красноречие.

Или друга ситуация, която по моето мнение, носи в себе си мъдър съвет във връзка с произнасянето на речи.

Напълнете бъчвата.

Избийте тапата.

Ще видите как ще се разиграе природата.

РЕЗЮМЕ

1. Според експериментите, проведени от Института по технологии на Карнеги, личността на човека играе значително по-голяма роля в неговите делови успехи, отколкото задълбочените знания. Тази истина също така е вярна и за областта на ораторското изкуство. Личността е толкова неуловима, неосезаема и тайнствена, че почти е невъзможно да се дадат указания относно развитието ѝ. Но независимо от това, някой'от упоменатите препоръки ще помогнат на оратора да постигне най-добри успехи.

2. Не излизайте пред публика, когато сте изморени. Починете, възстановете силите си, натрупайте в себе си резерв от енергия.

3. Хранете се умерено преди да излезете пред публиката.

4. Не правете нищо, което би могло да потисне енергията ви. Тя притежава магнетични свойства. Хората се струпват около енергичния оратор както дивите гъски около поле с есенна пшеница.

5. Обличайте се спретнато и изящно. Съзнанието за това, че сте добре облечени повишава самоуважение ви, укрепва увереността в себе си. Ако ораторът носи развлечени панталони, непочистени обувки, ако от джоба на сакото му стърчат писалка и моливи или ако ораторът е жена с безвкусна, препълнена с нещо чанта, то слушателите ще изпитват точно толкова малко уважение към такъв оратор, колкото той към самия себе си.

6. Усмивхайте се. Излизайте пред слушателите с такова изражение на лицето, което трябва да им говори, че сте радостни да се намирате пред тях. Професор Овърстрийт казва: „Ако се интересуваме от нашите слушатели, имаме всички основания да предполагаме, че те също ще се заинтересуват от нас... Много често още преди да започнем да говорим, нас ни порицават или одобряват. Затова имаме всички основания да смятаме, че със своето поведение се стремим да предизвикаме положителна реакция".

7. Съберете слушателите си заедно. Много е трудно да им се окаже въздействие, ако са разхвърляни по различно места. В качеството си на участник в компактна аудитория, човек ще се смее, аплодира и одобрява това, което би предизвикало в него съмнение, ако беше сам или един от група слушатели, разхвърляни в голяма зала.

8. Ако говорите пред неголяма група слушатели, съберете ги в малко помещение. Не стойте на възвишение, а слезте на едно ниво с тях. Направете вашето изказване интимно, неформално, превърнете го в беседа.

9. Погрижете се въздухът в залата да бъде свеж.

10. Осветете максимално помещението. Стойте така, че светлината да пада право в лицето ви и слушателите да могат ясно да видят всички негови черти.

11. Не заставайте зад каквито й да е предмети и мебели. Придвигнете масите и столовете на една страна. Приберете всички уродливи предмети и вехтории, които често запълват сцената.

12. Ако на сцената седят поканени гости, то е, сигурно, от време на време, ще се движат и всеки път, когато направят и най-малкото движение, те задължително ще привлекат вниманието на вашите слушатели. Аудиторията не може да се противи на съблазънта да погледне на всеки движещ се предмет, животно или човек. Затова, защо да си създавате трудности и конкуренция за самия себе си?

ГЛАВА ОСМА КАК ДА ЗАПОЧНЕТЕ РЕЧТА СИ

Веднъж попитах доктор Лин Харолд Хау, бивш президент на Северо-Западния университет, какво смята за най-важно за оратора, като се основава на своя многогодишен опит в тази област. След минутен размисъл той отговори: „Завладяващо начало, което веднага ще привлече вниманието“. Той предварително планирал, почти до последната дума, всичко, с което трябвало да започне и да завърши изказването си. Така постъпвали и Джон Брайт, Гладстон, Уебстър, Линкълн. Фактически всеки оратор, притежаващ здрав смисъл и опит, постъпва точно така.

А начинаещият? Рядко. Планирането отнема време, изисква умствени усилия и сила на волята. Работата на мозъка е мъчителен процес. На стените на своите работилници Томас Едисон закачил табелки със следните изказвания на сър Джошуа Рей-нолдс: „Няма такава уловка, към която да не прибягва човек, за да избегне сегашните трудности, свързани с процеса на мислене“.

Новият оратор обикновено се надява на вдъхновението на момента, и като резултат, се оказва, че му се налага да върви по път, осеян с множество ями и дупки.

Покойният лорд Нортклиф, който изминал пътя от жалък служител до най-богатия и влиятелен притежател на вестници в Британската империя, е казвал, че следните три думи на Паскал са му помогнали повече за постигането на успехите му повече от всичко останало, което някога е чел: „Да предвиждаш — значи да управляваш“.

Когато планирате своето изказване, този великолепен девиз трябва да бъде на вашето бюро. Постарайте се да предвидите с какво да започнете, когато вашият ум е свеж, за да осъзнаете всяка дума, която произнасяте. Опитайте се да предвидите какво впечатление ще оставите накрая, **когато вече нищо не ще може да го изтрие.**

Още от времето на Аристотел книгите на тази тема са разделяли речта на три части: встъпление, същинска реч и заключение. Сравнително до неотдавна встъплението със своето бавно темпо — и това е било допустимо — често е приличало на пътуване с кабриолет. В този случай ораторът съобщавал новини и в същото време развличал слушателите. Преди сто години ораторът често запълвал тази празнота в обществото, която днес запълват вестниците, списанията, радиото, телевизията, телефона, киното.

Но ситуацията радикално се промени. Светът бе преустроен. Изобретенията през последните сто години ускориха живота повече, отколкото през всички времена, като се започне от Балтазар и Навуходоносор. Благодарение на автомобилите, самолетите, радиото и телевизията ние се движим с все по-увеличаваща се скорост и ораторът е длъжен да не изостава от този нетърпелив темп на времето. Ако възнамерявате да започнете с встъпление, то, повярвайте ми, че то трябва да бъде кратко като афиш. Ето какво би отговорило на вкуса на обикновената съвременна аудитория: „Имате ли нещо да ни кажете? Добре. Само давайте по-бързо и колкото може с по-малко украшения. Никаква риторика! Съобщете ни по-бързо фактите и си сядайте на мястото“.

Когато Уудро Уилсън се изказвал пред конгреса по такъв важен въпрос като ултиматума по повод на подводната война, той обявил темата на своето изказване и концентрирал вниманието на своята аудитория върху този въпрос с помощта на следните думи: „Във външнополитическите отношения на нашата страна възникна такава ситуация, че мое пряко задължение е да ви разкажа искрено за нея“.

Когато Чарлз Шваб говорил пред обществото „Пенсилва-ния“ в Ню Йорк, то той веднага преминал към същността на темата още във второто изречение: „Главното, което е в съзнанието на американските граждани днес, е следният въпрос: как трябва да се разбира съществуващия спад в деловата активност и какво ни очаква в бъдеще? Лично аз съм настроен оптимистично...“

Търговският директор на компанията „Нешънъл кеш ре-джистър“ в едно от своите изказвания се обърнал към своите сътрудници по следния начин. Встъплението към неговата реч съдържало само три изречения и било лесно да се слушат, защото били пълни с енергия и перспектива: „Тези от вас, които получават поръчки, са длъжни, както се полага, да следят от комините на нашата фабрика да излиза дим. Количеството на дима, изпуснат от нашите комини през последните два летни месеца, беше недостатъчно, за да може в една значителна степен да затъмни околния пейзаж. Сега, когато

тежките дни са зад нас и започна сезонът на деловата активност, ние се обръщаме към вас с кратка, но решителна молба: искаме повече дим".

Отдава ли се на начинаещите оратори да постигнат такава похвална бързина и краткост във въстъплението към своите речи? Болшинството неопитни и неквалифицирани оратори започват своите изказвания по един от два несполучливи начина. Дайте да ги обсъдим.

ПРЕДПАЗВАЙТЕ СЕ В НАЧАЛОТО НА ИЗКАЗВАНЕТО СИ ДА РАЗКАЗВАТЕ ТАКА НАРЕЧЕНАТА СМЕШНА ИСТОРИЯ

По някакви достойни за съжаление причини, ораторът-новак често предполага, че трябва да бъде остроумен. По своята природа той може да бъде сериозен като енциклопедия, напълно лишен от каквото и да е чувство за хумор. Въпреки това, в мига, в който започва да говори, си представя, че го е осенил духът на Марк Твен. Затова той се стреми да започне своето изказване със смешен разказ, особено ако говори след официален обяд. И какво се получава? Може да се заложи двадесет срещу едно, че и разказът и маниерът на изложение на този новоизявен разказвач ще бъдат така тежки като речник. Разказът му сигурно няма да има успех. Като се изразяваме с безсмъртните думи на безсмъртния Хамлет, той ще се окаже „нищожен, плосък и тъп".

Ако разказвачът допусне няколко подобни засечки пред слушателите, които са заплатили за местата си, ще започнат да го освиркват и в залата ще се чуят неласкави за него възгласи. Но обикновено слушателите се отнасят към оратора със симпатия и затова, от чисто филантропически съображения, ще приложат всички усилия да хихикнат няколко пъти, въпреки че в дълбочината на сърцата си ще изпитват жалост към неуспелия хуморист за неговия провал! Те самите ще се чувствуват неловко. Нима не ви се е налагало да наблюдавате такъв род фиаско?

Няма нищо по-сложно и по-рядко в цялото нелеко ораторско изкуство от умението да накараш слушателите да се смеят. Хуморът е нещо спонтанно, свързано с индивидуалността, личността.

Запомнете, разказът, сам по себе си, рядко е смешен. Всичко зависи от това как се разказва. От сто човека деветдесет и девет ще претърпят съкрушителен провал ако разказват същите истории, които са направили Марк Твен знаменит. Прочетете разказите, които Линкълн е повтарял в кръчмите на осми съдебен окръг на щата Илинойс. За да слушат тези разкази, хората пътували много мили, слушали ги до сутринта и понякога, по думите на очевидци, разказите предизвиквали слушателите гръмогласно да се смеят и да падат от столовете. Прочетете тези разкази наглас на семейството си и вижте ще предизвикат ли усмивка. Ето един от разказите, който носел на Линкълн потресаващ успех. Защо да не се опитате да го разкажете? Само че, направете го, моля ви се, без странични хора, не пред аудитория: „Веднъж един закъснял пътник като се опитвал да се добере до дома си по разкаляните пътища на щата Илинойс, бил застигнат от бурята. Нощта била черна, като мастило. Дъждът се леел с такава сила, като че ли на небето се е разкъсал някакъв бент. Мълниите разкъсвали сърдитите облаци като динамит. Светкавици непрекъснато осветявали падащите наоколо дървета. Тътенът оглушавал пътника. Най-накрая удар на гръмотевица, който бил най-страшното и най-ужасното нещо, което този безпомощен човек бил виждал някога в живота си, го повалил на колене. Той, обикновено, никога не се молел, но сега, задъхвайки се, занареждал: „О, прави боже, умолявам те, изпрати повече светлина и по-малко шум".

Вие можете да бъдете един от хората, щастливо надарени с редкия дар на хумора. Ако е така, култивирайте този дар с всички средства. Ще ви приветствуват три пъти по-топло, където и да говорите пред слушатели. Но ако вашият талант лежи в други области, то ще бъде безразсъдство и даже, може да се каже, държавно престъпление от ваша страна да се опитате да облечете мантията на Чонси М. Депю.

Ако ви се удаде някога да прочетете неговите речи, изказванията на Линкълн или на Джоб Хеджес, то вероятно ще ви учуди това, че те са разказвали на слушателите си съвсем малко разни истории и то особено в началото на речта. Едвин Джеймс Кетъл сподели с мен, че никога не разказвал забавни истории само заради смеха. Такива истории трябва да се казват на място и да илюстрират някакво изказано становище. Хуморът трябва да бъде глазура на тортата, шоколадът между слоевете на тортата, но в никакъв случай самата торта. Стрикълънд Джълиан, един от най-добрите лектори-хумористи в Съединените щати, си създал правило никога да не разказва никакви истории в течение на първите три минути от своето изказване. Ако той е считал това подходящо за себе си, то мисля, че и вие и аз можем да последваме примера му.

Трябва ли тогава началото на изказването да бъде тежкотоварно, слоноподобно и изключително тържествено? В никакъв случай. Предизвикайте смях, ако можете да го направите, като използвате позоваване на характерни местни особености, свързани с дадената ситуация или със забележки към

някой от предишните оратори. Отбележете някаква несъобразност. Преувеличете я. Такъв род шеги ще ви донесат успех четиридесет пъти по-бързо, отколкото остарелите анекдоти за Пет и Майк, за тъщата и за козата.

Може би най-лесният път за създаване на весело настроение е шегата със самия себе си. Разкажете за себе си, как сте попаднали в смешно и затруднително положение, и това веднага ще осигури хумористична атмосфера. Ескимосите се смеят даже на човек, който си е счупил крака. Китайците се кискат когато куче падне от втория етаж и се разбие. Ние сме малко по-добри, но нима не се смеем, когато някой се опитва да стигне шапката си или се подхлъзне върху бананова кора?

Почти всеки може да накара хората да се смеят ако съпоставя несъпоставимото, както е направил един журналист, написал, че „не може да търпи деца, ястия от шкембе и демократи“.

Вижте как умно е успял Ръдиярд Киплинг да предизвика смях у слушателите си в началото на една от своите политически речи, изнесена в Англия. Той не разказвал готови анекдоти, а споделял своя собствен опит и весело съпоставял несъпоставимото:

„Уважаеми лордове, дами и господа! Когато бях млад и се намирах в Индия, обикновено осветлявах криминалните дела за вестника, в който работех. Това беше интересна работа, тъй като тя ме запознаваше с фалшификатори на пари, прахосници, убийци и други предприемчиви „спортисти“ от този род. (Смях.) Понякога, след като съставех отчета от съдебната зала, посещавах в затвора своите приятели, излежаващи там наказанието си. (Смях.) Спомням си един човек, който бе осъден за убийство на доживотен затвор. Това беше умен младеж, който добре изразяваше своите мисли и той ми разказа това, което нарече историята на своя живот. Той ми каза: „Повярвайте ми — ако човек е застанал на нечестен път, то една постъпка влече след себе си друга до тогава, докато не се окаже в такова положение, че му се налага да премахне някого от пътя си, за да излезе отново на правия път“. (Смях.) Именно това определя сегашно-то положение на кабинета на министрите. (Смях. Одобрителни възгласи.)“

По същия начин Уилям Хоуърд Тафт успял да внесе доза хумор на ежегодния банкет на ръководните работници на компания „Метрополитън лайф иншуърънс“. Най-забележителното се състои в това, че: той се шегувал и едновременно с това правел на слушателите изящен комплимент:

„Господин президент, господа сътрудници на компания „Метрополитън лайф иншуърънс“!

Преди девет месеца посетих своите родни места и чух на един банкет изказването на един джентълмен, който говореше с въодушевление. Той каза, че предварително се е консултирал със свой приятел, притежаващ голям опит в произнасянето на банкетни речи и този приятел му съобщил, че най-добрата аудитория за такъв род речи е интелигентната, добре образована и пийнала аудитория. (Смях и аплодисменти.) Днес трябва да кажа, че за специалиста по банкетни речи вашата аудитория е една от най-добрите, които някога съм виждал. Е, наистина, при вас отсъства единият от елементите, за които се споменава в предишната фраза (аплодисменти), но мисля, че той се компенсира от духа на компания „Метрополитън лайф иншуърънс“. (Продължителни аплодисменти.)“

НЕ ЗАПОЧВАЙТЕ С ИЗВИНЕНИЯ

Втората груба грешка, която обикновено прави новакът в началото на своето изказване, се състои в това, че той произнася извинения: „Аз не съм оратор... Не съм се подготвял да говоря... Нямам какво кажа... „

В никакъв случай! В никакъв случай! Едно от стихотворенията на Киплинг започва с думите: „Няма смисъл да се върви по-нататък“. Именно такова усещане се поражда в читателите, когато ораторът започва своето изказване по подобен начин.

Така или иначе, ако не сте подготвени, някои от нас ще забележат това и без вашата помощ. Други няма да го забележат. Защо да им привличате вниманието върху този факт? Защо да оскърбявате слушателите, като им внушавате мисълта, че не сте счели за нужно да се подготвите и че което и да е старо ястие, което случайно ви е останало на печката, ще свърши работа, за да ги нагостите с него? Не, в никакъв случай! Ние не желаем да слушаме вашите извинения. Ние сме дошли тук, за да ни информирате и заинтересувате, заинтересувате, запомнете това.

В секундата, в която се появите пред слушателите, те естествено и неизбежно ви отдават своето внимание. Не е трудно да го запазите в продължение на следващите пет секунди, но е трудно да го запазите в продължение на следващите пет минути. Ако го загубите, ще ви бъде два пъти по-трудно отново да го върнете. Затова започнете своето изказване с някое много интересно съобщение още в първото изречение. Не във второто, не в третото, а в първото, ПЪРВОТО!

„Как да го направим?“ — ще попитате вие. Признавам, че не е просто. Като се опитваме да съберем материал за тази цел, ние трябва да минем по околни и криволичещи пътечки, тъй като

толкова много зависи от вас, от вашите слушатели, от темата, от събрания материал, от ситуацията и т.н. И въпреки всичко се надяваме, че препоръките, които ще бъдат разгледани и илюстрирани в останалата част на дадената глава, ще ви донесат определена полза и ще се окажат ценни.

ВЪЗБУДЕТЕ ЛЮБОПИТСТВО

Ето как Хоуел Хили започнал своето изказване в клуба „Пени атлетик“ във Филаделфия. Харесвали ви изказването, привлича ли веднага вашето внимание?

„Преди осемдесет години, приблизително по това време на годината, в Лондон била публикувана неголяма книга, на която било съдено да стане безсмъртна. Много я наричали „най-великата малка книжка в света“. Когато се появила за първи път, то приятели, които се срещали, се питали един друг: чели ли сте я? И отговорът винаги звучал: „Да, четох я, господ да го благослови“.

В деня, когато книгата излязла на бял свят, били продадени хиляда екземпляра. В продължение на две седмици търсенето стигнало до петнадесет хиляди. От това време книгата е издържала на безчетно множество издания. Преди няколко години Дж. П. М орган придобил ръкописа на тази книга на баснословна цена и сега тя се съхранява с другите му безценни богатства в тази възхитителна картинна галерия, която той нарича своя библиотека.

Каква е тази световно известна книга? „Коледна песен“ на Дикенс... „

Смятате ли това начало за успешно? Привлече ли то вашето внимание, засилваше ли се вашият интерес докато се водеше разказа? Защо? Беше ли свързано с това, че разказът възбуди вашето любопитство и ви държеше в напрежение?

Любопитство! Кой не е подложен на него?

Наблюдавал съм птици в гората, които летяха в продължение на час, за да ме наблюдават от чисто любопитство. Познавам един ловец, който примащваше сърните, наметнат с чаршаф и пълзеше ту тук, ту там, като по този начин възбуждаше

любопитството на животните. Кучетата, котките, всички видове животни, в това число и известният *genus homo** притежават любопитство.

ЗАТОВА ВЪЗБУДЕТЕ ЛЮБОПИТСТВОТО НА ВАШИТЕ СЛУШАТЕЛИ ОЩЕ С ПЪРВАТА ФРАЗА И ТЕ ЩЕ ВНИМАВАТ С ИНТЕРЕС.

Един писател обикновено започвал своята лекция за полковник Томас Лоуренс и за приключенията му в Аравия по следния начин:

„Лойд Джордж казва, че счита полковник Лоуренс за една от най-романтичните и колоритни личности на нашето време“. Такова начало притежава две преимущества. Първо, цитат от изказване на известен човек винаги привлича по-голямо внимание. Второ, цитатът предизвиква любопитство. „Защо романтичен и защо колоритен? — възниква естественият въпрос. — Никога не съм чувал за него по-рано... Какво толкова е направил?“

Лоуел Томас започвал своята лекция за полковник Томас Лоуренс по следния начин:

„Веднъж като вървах по Християнската улица в Йерусалим срещнах човек, облечен в разкошни одежди на източен владика. Отстрани на хълбока му висеше крива златна сабя, каквато носят само потомци на пророка Мохамед. Но този човек съвсем не приличаше на арабин. Той имаше сини очи, а очите на арабите са винаги черни или кафяви“.

Такова начало приковава вашето внимание, нали? Вие искате да чуете още. Кой е бил той? Защо се е обличал като арабин? С какво се е занимавал? Какво е станало с него?

Един лектор, който започвал лекцията си с въпроса: „Знаете ли, че в седемнадесет страни на съвременния свят съществува робство?“ не само предизвиквал любопитство, но и поразявал слушателите: „Робство? В нашето време? В седемнадесет страни? Звучи неправдоподобно. В кои държави? Къде се намират?“

Често на оратора се удава да възбуди любопитството на аудиторията, като започва от следствието и кара слушателите да почувствуват остро желание да чуят причината. Например, един мой слушател започна своето изказване с такова изявление:

„Неотдавна член на един от нашите законодателни органи се изказа и предложи да се приеме закон, който да забранява на поповете лъжички да се превръщат в жаби на разстояние по-малко от две мили от което й да е училищно здание“.

Усмивхате ли се? Шегува ли се ораторът? Каква глупост! Било ли е в действителност? ... Да. Изказващият се обяснява как е станало.

Статия, публикувана в списание „Сетърди ивнинг пост“ и озаглавена „Заедно с гангстерите“ започвала така:

„Действително ли са организирани гангстерите? Като правило, да. Как?... „

Виждале, че с малкото думи авторът на статията съобщава за темата, разказал е нещо за нея и е възбудил любопитството ви във връзка с това как са организирани гангстерите. Това е похвално. Всеки човек, който иска да говори пред аудитория трябва да изучи методите, които ползват журналистите, за да привлекат веднага вниманието на читателя. От тях ще почерпите значително повече за това, как да се започне изказването, отколкото ако изучавате подбрани напечатани речи.

ЗАЩО ДА НЕ ЗАПОЧНЕТЕ С НЯКАКЪВ РАЗКАЗ?

Особено ни харесва когато ораторът разказва за своите лични впечатления. Ръсел Е. Конуел изнесъл своята лекция „Акри диаманти“ повече от шест хиляди пъти и получил за нея милиони. А как започва тази изключително популярна лекция?

„През 1870 година плувахме надолу по течението на река Тигър. Наехме водач, за да ни показва Перспол, Ниневия и Вавилон...”

И започва да разказва история. Именно това привлича вниманието. Такова начало е почти безпогрешно. Едва ли може да се окаже несполучливо. Събитията се развиват. Придобиват динамизъм. Следваме ги. Искаме да узнаем какво ще стане по-нататък.

По-долу се дават началните изречения, взети от два разказа, напечатани в едно от изданията на „Сетърди ивнинг пост”.

1. Рязък трясък на револверен изстрел наруши тишината.

2. Инцидентът, сам по себе си тривиален, но нетривиален по своите последствия, се случи през първата седмица на юли в хотела „Монвю” в Денвър. Случаят предизвика такова любопитство у управляващия Гебел, че той разказа за него на Стив Фарадей, притежателя на „Монвю” и на още половин дузина други хотели. Това стана когато Стив пристигна няколко дни след инцидента, следвайки желанието си да проведе поредната проверка в средата на лятото.

Забележете, че тези изречения са пълни с действие. Те започват нещо. Предизвикват вашето любопитство. Искате ви се да четете по-нататък, искате ви се да узнаете повече, искате да си изясните за какво става дума.

Дори на неопитния новак, като правило ще му се удаде да започне успешно своето изказване, ако използва този подход на разказа и възбужда любопитството на слушателите.

ЗАПОЧНЕТЕ С НЯКАКВА КОНКРЕТНА ИЛЮСТРАЦИЯ

Трудно, много трудно е за средната аудитория да слуша дълго време абстрактни изявления. По-леко, сравнително по-леко е да се слушат илюстрации. Защо да не се започне с една от тях? Трудно е да се накарат ораторите да го правят. Знам. Вече съм опитвал. Струва им се, че трябва да кажат в началото няколко общи изявления. Нищо подобно. Започнете изказването си с илюстрация, предизвикайте интерес, а след това продължете като правите своите забележки от общ характер. Ако ви е нужен пример за такъв метод, то погледнете, ако обичате, началото на шеста глава.

Какъв метод бе използван в началото на главата, която четете сега?

ИЗПОЛЗУВАЙТЕ НЯКАКЪВ ПРЕДМЕТ

Може би в света най-лесният начин да привлечеш вниманието е да държиш нещо в ръце, за да мбгат слушателите да гледат на този предмет. Дори диваците и малоумните, пеленачетата в тнолката и маймуните от витрината на магазина, а също и кучетата ще обърнат внимание на такъв стимул. Понякога този подход може да бъде използван с успех дори пред най-уважаваната аудитория. Например, С. С. Елис от Филаделфия започнал едно от своите изказвания, като държал високо над главата си монета, стисната между показалеца и палеца. Естествено, всички слушатели започнали да гледат монетата. Тогава той попитал: „Случвало ли се е на някой от присъстващите да намери на тротоара такава монета? Всичко говори за това, че щастливецът, който я е намерил ще получи много блага под формата на недвижимо имущество. Той трябва само да дойде и да представи монетата...” След това Елис започвал да разобличава незаконната и неетична дейност.

ЗАДАЙТЕ ВЪПРОС

В използваното от Елис начало има още едно положително качество. Неговото изказване започва с въпрос, който кара аудиторията да мисли съвместно с оратора, да му сътрудничи. Отбележете, че статията за гангстерите в „Сетърди ивнинг пост” започва с два въпроса в първите три изречения: „Действително ли са организирани гангстерите?... Как?” Използването на такъв ключов въпрос на практика се явява един от най-простите и надеждни методи да възбудите въображението на вашите слушатели и да влезете в него. Ако другите начини се окажат безполезни, то винаги можете да приложите този метод.

ЗАЩО ДА НЕ ЗАПОЧНЕТЕ С ЦИТАТ ОТ РЕЧ НА НЯКОЙ ЗНАМЕНИТ ЧОВЕК?

Думите на някой известен човек винаги привличат вниманието, **затова добрият** цитат най-добре

подхожда за началото на изказването ви. Харесва ли ви началото на дискусиата, посветена на успеха в бизнеса?

„Обществото ни дарява с големи награди както пари, така и почести за всичко, освен за едно — казва Елбърт Хабърд. — И това е инициативата. А какво е инициативата? Ще ви отговоря: това е когато човек прави нещата така както трябва, при все че не са го молили за това“.

Такова встъпление заслужава няколко похвални думи. Първото изречение предизвиква любопитство, то ни увлича и ние искаме да знаем повече. Ако ораторът направи удачна пауза след думите „Елбърт Хабърд“, то това ще провокира в слушателите чувство на очакване. „За какво ни дарява обществото с големи награди?“ — питаме ние. Разкажете ни по-бързо. Може да не се съгласим с вас, но във всеки случай ни съобщете своето мнение. Второто изречение ни въвежда в същността на нещата. Третото изречение представлява въпроси, предлага на слушателите да вземат участие в обсъждането, да помислят, да направят нещо. А слушателите много обичат това. Четвъртото изречение дава определение на инициативата... След такова начало ораторът привежда в качеството на пример случай от собствения си живот.

СВЪРЖЕТЕ ТЕМАТА НА СВОЕТО ИЗКАЗВАНЕ С ЖИЗНЕНО ВАЖНИ ИНТЕРЕСИ НА ВАШИТЕ СЛУШАТЕЛИ.

Започнете с някаква забележка, която непосредствено засяга интересите на аудиторията. Това е един от най-добрите начини да се започне изказване. Това обезателно ще привлече вниманието. Заинтересувани сме от неща, които непосредствено и силно ни засягат.

Това преди всичко е здравият смисъл, нали? Въпреки всичко, този подход се прилага много рядко. Слушах, например, как един оратор започна своята реч, посветена на необходимостта от периодични медицински прегледи. Как започна той своята реч? Започна с разказ за института, занимаващ се с въпросите за продължаване на човешкия живот. Разказа как е организиран този институт и какви услуги предоставя. Глупост! Нашите слушатели не проявяват ни най-малък интерес към това къде и как функционират разните компании. Но те дълбоко и вечно са заинтересувани от самите себе си.

Защо да не признаем този важен фактор? Защо да не демонстрираме колко жизнено важна е тази компания за слушателите? Защо да не започнем, например, така: „Известно ли ви е, каква е предполагаемата продължителност на вашия живот, според таблиците, разработени от застрахователните компании? Както утвърждават статистиките в областта на застраховането, продължителността на вашия живот представлява две трети от времето между сегашната ви възраст и осемдесет години. Например, ако сега сте на тридесет и пет, то разликата между вашата сегашна възраст и осемдесет години е четиридесет и пет години. Можете да очаквате, че ще преживеете две трети от този срок, т.е. още тридесет години... Достатъчно ли е това? Не, не, всички ние страстно желаем да поживеем по-дълго. Въпреки това, тези таблици са били съставени въз основа на милиони случаи. Можем ли ние с вас да разчитаме, че ще ги опровергаем? Да, можем, ако приемем необходимите предпазни мерки и първата стъпка в това направление е старателното медицинско изследване...“

В този случай, ако обясним детайлно защо са необходими периодичните медицински изследвания, слушателят може да се заинтересува от някакво учреждение, което е създадено за оказване на такива услуги. Но да започнем с разказа за подобно учреждение ще бъде катастрофална грешка!

Да вземем друг пример. Слушах как един оратор започна речта си за необходимостта от запазване на горите. Той говореше приблизително така: „Ние, американците, трябва да се гордеем с нашето национално богатство...“ След такова встъпление той започна да доказва, че ние прахосваме дървесината по позорен начин. Обаче началото беше неудачно, твърде общо, твърде неопределено. Той не направи нищо за да могат слушателите да почувствуват важността на този въпрос за самите себе си. Сред слушателите имаше и един работник от типографията. Унищожаването на горите означава нещо много конкретно за неговата работа. Сред слушателите имаше и banker. Унищожаването на горите ще се отрази и на него, тъй като ще се отрази и на общото благосъстояние... И така нататък. Защо да не започне изказването си по следния начин: „Въпросът, който възнамерявам да засегна, засяга вашия бизнес, мистър Епълби, и вашия, мистър Сол. Той ще окаже в определена степен въздействие и върху стойността на продоволствието и върху наемите. Той засяга благосъстоянието и процъфтяването на всички нас“.

Ще бъде ли това преувеличаване на важността на проблема за съхраняването на нашите гори?

Не, не мисля така. Подобно начало би отговаряло на издигнатия от Елбърт Хабърд принцип, според който трябва „да се нарисува широка картина и тя да се представи така, че да привлече вниманието“.

ПРИВЛЕКАТЕЛНАТА СИЛА НА ПОТРЕСАВАЩИТЕ ФАКТИ

„Добрата статия, — е казал С.С. Маклюр, основател на едно известно периодично издание, — представлява серия от потресаващи факти“.

Тези факти ни разтърсват, откъсват ни от ежедневната дрямка, завладяват ни и привличат вниманието ни. Ето някои примери. Н.Д. Белънтайн от Балтимор започнал своята реч, посветена на чудесните свойства на радиото със следните думи:

„Разбирате ли вие, че звукът от движението на муха по стъклото на прозорец в Ню Йорк може да бъде предаден по радиото и ще гърми в Централна Африка подобно на Ниагарския водопад?“

Хари Дж.Джонс, президент на нюйоркската компания „Хари Дж.Джонс“ започнал своето изказване, посветено на проблема за престъпността по следния начин:

„Начинът, по който се осъществява нашето наказателно право — заяви веднъж Уилям Хауърд Тафт, бивш главен съдия във Върховния съд на Съединените щати — е позор за цивилизацията“.

Подобно начало носи двойна полза — цитираното изказване на авторитет в областта на юриспруденцията представлява самостоятелна ценност и освен това привлича вниманието.

Пол Гибънс, бивш президент на Клуба на оптимистите във Филаделфия, започнал своето изказване, посветено на проблемите на престъпността със следните твърдения, които привличат вниманието:

„Американците са най-ужасните престъпници в цивилизования свят. Колкото и поразително да е такова твърдение, то съответствува на действителността. В Кливлънд, щата Охайо, стават шест пъти повече убийства и седемдесет пъти повече кражби отколкото в Лондон, като се има предвид числеността на населението. Всяка година в Кливлънд значително по-голям брой хора са подложени на ограбване или на нападение с цел ограбване отколкото в цяла Англия, Шотландия и Уелс, взети заедно. Всяка година в Сент-Луис са убити повече хора, отколкото в цяла Англия и Уелс. В Ню Йорк са регистрирани повече убийства, отколкото във Франция, Германия, Италия или на Британските острови. Печалната истина се заключава в това, че престъпникът не носи наказание. Ако сте извършили убийство, то шансът да получите смъртно наказание е по-малко от едно на сто. Като мирен жител вие имате десет пъти повече шансове да умрете от рак, отколкото да бъдете обесен за това, че сте застреляли човек“.

Такова начало може да се сметне за успешно, тъй като Гибънс е произнесъл тези думи с необходимата сила и сериозност. Тези думи са били живи, те са дишали. Но случвало ми се е да бъда свидетел как други участници в курсовете започваха своите изказвания, посветени на проблемите на престъпността приблизително със същите илюстрации, но независимо от това началото на техните изказвания изглеждаше посредствено. Защо? Думи. Думи. Думи. Техниката на построяването им бе безукорна, но в тях нямаше душа. Маниерът на изказване на тези хора похабяваше това, което казваха.

ЗНАЧИМОСТТА НА НАЧАЛОТО, КОЕТО ИЗГЛЕЖДА ОБИКНОВЕНО

Как ви харесва даденото по-долу начало и ако ви харесва защо? Мери Е. Ричмънд се обърнала към годишното събрание на

Лигата на жените-изобретателки от Ню Йорк в периода, в който се е готвело законодателство против браковете на непълнолетни:

„Вчера, когато влакът, в който пътувах, мина през град, наблизо оттук, си спомних за една сватба, която се състоя преди няколко години. Смятам да започна с този случай и да ви приведа някои подробности във връзка с това, че много други бракове в този щат са били също така прибързани и катастрофални.

Било на 12 декември. Петнадесетгодишна ученичка от средното училище срещнала за първи път юноша от съседния колеж, който току-що бил стигнал пълнолетие. На 15 декември, т.е. след три дни те намерили разрешение за брак, като се заклели, че момичето имало вече осемнадесет години и затова не е необходимо разрешение от родителите. Като излезли от муниципалитета те се обърнали към свещеник (момичето било католичка), но той напълно справедливо им отказал да ги венчае. По някакъв начин, възможно е от свещеника, майката на момичето научила за този опит на дъщеря си да се омъжи. Но преди да успее да я открие, мировият съдия съединил двойката. Младоженецът взел булката и я отвел в хотел, където прекарвали два дена и две нощи, след което захвърлил девойката и никога повече не се върнал при нея“.

Лично аз много харесвам това начало. Първото изречение е добро. То предполага интересни възпоминания и ние искаме да чуем подробности. Започваме да слушаме интересната история на един

човешки живот. Освен това, тя изглежда напълно правдоподобно. Няма академичен привкус, не е разказана про-форма, не е измислена... „Вчера, когато влакът, в който пътувах, мина през град, наблизко оттук, си спомних за една сватба, която се състоя преди няколко години". Това звучи естествено, непринудено, по човешки. Изглежда така, че един човек разказва на друг интересна история. Това се харесва на всякаква аудитория. Но напълно е вероятно слушателите да не харесат това, което изглежда твърде старателно подготвено, с предварително обмислени намерения. Ние обичаме изкуство, което скрива изкуството.

РЕЗЮМЕ

1. Началото на изказването представлява най-трудната част, но в същото време е изключително важно, тъй като в този момент умът на слушателите е свеж и лесно може да му се направи впечатление. Ако се оплянем на случайността, това може да доведе до сериозни последствия; началото на изказването трябва старателно да се подготви предварително.

2. Встъплението трябва да бъде кратко и да не се състои повече от едно или две изречения. Често може да се мине и изобщо без него. Пристъпете направо към същността на вашето изказване, като за това употребите минимален брой думи. Никой няма да има нищо против това.

3. Начинаещите оратори са склонни да започнат изказването си с хумористичен разказ или с извинение. И едното и другото, обикновено, са неудачни. Само много малко хора, много, много, много малко хора могат с успех да разкажат смешен анекдот. Обикновено такъв опит обърква аудиторията вместо да ѝ достави удоволствие. Разказите трябва да са наместо и да не се включват само за да бъдат разказани. Хуморът трябва да бъде глазура на тортата, но не и самата торта... Никога не се извинявайте, тъй като това, обикновено, оскърбява вашите слушатели и ги дразни. Говорете именно за това, което искате да кажете, кажете го бързо и си седнете на мястото.

4. Ораторът може да завоюва вниманието на своята аудитория по следните начини:

- а) възбудете любопитство у слушателите (като в случая с книгата на Дикенс „Коледна песен");
- б) разкажете по човешки интересна история (като например в лекцията „Акри диаманти");
- в) започнете с конкретна илюстрация (вж. началото на шеста глава на дадената книга);
- г) използвайте някакъв предмет (например, монета, която дава право на намерения я да получи свободен участък земя);
- д) задайте въпрос (например: „Намирал ли е някой от вас такава монета на тротоара?");
- е) започнете с някакъв потресаващ цитат (както е направил, например, Елбърт Хабърд в своето изказване за ценността на инициативата);
- ж) покажете, че темата на изказването е свързана с жизнено важните интереси на вашите слушатели (например, като заявите: „...продължителността на вашия живот представлява две трети от времето между сегашната ви възраст и осемдесет години. Вие можете да продължите вашия живот като се подложите на старателни медицински изследвания", и т.н.);
- з) започнете с потресаващ факт (например, с твърдението, че „американците са най-ужасните престъпници в цивилизования свят").

5. Не започвайте вашето изказване твърде формално. Не показвайте, че сте го готвили твърде старателно. То трябва да изглежда свободно, непреднамерено, естествено. Това може да се постигне като се заговори за нещо, което се е случило или за което току-що се е говорило (например: „Вчера, когато влакът, в който пътувах, мина през град, наблизко оттук, си спомних...").

ГЛАВА ДЕВЕТА

КАК ДА ЗАВЪРШИТЕ РЕЧТА СИ

Искате ли да знаете в кои раздели на своята реч най-вече ще проявите опитност или неопитност, майсторство или отсъствие на навици? В началото и в края. В театъра съществува стара поговорка, отнасяща се, разбира се, за актьорите, и която звучи приблизително така: „За майсторството им може да се съди по това как излизат на сцената и как слизат от нея".

Начало и край! Те са най-трудното почти във всяка дейност. Нима на общественото поприще най-голямата трудност не са красивото появяване и красивото оттегляне от арената? **Най-тежката задача по време на делова беседа е да предположиш другите към себе си в началото и да постигнеш успех в края.**

Завършването на речта действително представлява стратегически най-важният ѝ раздел. Това, което казва ораторът в заключение, последните му думи, продължават да звучат в ушите на слушателите когато той завърши речта си и, изглежда, ще се помнят най-дълго. Но начинаещите оратори рядко осъзнават важното значение на този изгоден фактор. Финалите на техните изказвания

често оставят след себе си желанието за нещо по-добро.

Какви са най-типичните грешки? Дайте да разгледаме някои от тях и да се опитаме да намерим начин да ги отстраним.

Първо, има оратори, които завършват речта си по следния начин: „Ето това е приблизително всичко, което исках да кажа по този въпрос. Така че с това ще завърша“. Това не е завършване. Това е грешка. Веднага се вижда, че ораторът е дилетант. Такава грешка е почти непростима. Ако това е всичко, което сте искали да кажете, то защо просто не завършите и не седнете на мястото си без разговори за това, че възнамерявате да завършите? Седнете, а изводът, че това е всичко можете спокойно и тактично да оставите на слушателите си.

Има такива оратори, които вече са казали всичко, което са искали, но не знаят как да завършат изказването си. Струва ми се, че още Джош Билингс е препоръчвал бика да се лови за опашката, а не за рогата, тъй като в този случай ще е по-лесно да го пуснеш. Ораторът, който е хванал бика за рогата иска да се махне от него, но не може да намери подходяща ограда или дърво, за да се скрие. Затова в края на краищата започва да се мятат като в омагьосан кръг, повтаря се и оставя за себе си отрицателно впечатление.

Какъв е изходът? Понякога краят на изказването трябва да се планира предварително, нали? Нима ще бъде разумно да се опитвате да измислите завършването на вашата реч, когато вече стоите пред слушателите и се намирате в нервно напрежение, когато вашите мисли трябва да бъдат насочени към това, за което говорите? Здравият смисъл подсказва, че е желателно краят на вашето изказване да се подготви предварително без притеснение, в спокойна обстановка.

Дори такива изтъкнати оратори като Уебстър, Брайт, Гладстон, владеещи блестящо английски език са считали за необходимо да напишат предварително и да научат наизуст последните 'думи на своите изказвания.

Ако новакът следва техния пример, то той рядко ще съжалява за това. Той трябва точно да знае с какви мисли иска да завърши своята реч. Трябва да отрететира края на изказването си няколко пъти като не е задължително да използва едни и същи думи по време на всяко повторение, но трябва да въплъти мислите си в конкретни фрази.

Когато ораторът произнесе импровизирана реч, то понякога му се налага доста чувствително да я изменя, да я съкращава, така че да съответствува на реакцията на неговите слушатели. Затова, действително би било разумно предварително да се подготвят два или три варианта на края ѝ. Ако някой от тях не се окаже подходящ, то може би друг би свършил работа.

Някои оратори въобще не могат да стигнат до края на своето изказване. Някъде по средата те започват да говорят бързо и несвързано и като че ли започват да прескачат, като двигател, на който почти е свършило горивото, и след няколко отчаяни тласъка почти напълно спират. Авария. Разбира се, че им е необходима по-старателна подготовка и е необходимо да имат повече практика — повече бензин в резервоара.

Много начинаещи оратори твърде бързо прекъсват своето изказване. Не им стигат плавност и умение за да завършат своята реч. Те фактически нямат край — просто внезапно прекратяват да говорят. Това предизвиква неприятно впечатление и слушателите виждат, че имат работа с дилетант. Каквото бихте казали ако по време на разговор приятелят ви внезапно прекъсне своята реч и избяга от стаята, без да се сбогува вежливо с вас?

Дори такъв оратор като Линкълн е направил тази грешка в първоначалния вариант на своята реч по повод встъпването си на президентския пост. Тази реч е била произнесена в тежко време. Наоколо вече са се събирали черните буреносни облаци на несъгласието и ненавистта. Само няколко седмици след това върху страната са се стоварили потоци от кръв и ураган на разрушението. Заключение думи, предназначени за жителите на Юга, с които Линкълн възнамерявал да завърши своята реч по следния начин са:

„Във вашите ръце, мои недоволни съотечественици, а не в моите се намира решението на най-важния проблем на Гражданската война. Правителството няма да ви напада. За вас няма да има никакъв конфликт, ако самите вие не станете агресори. Вие не сте давали на небесата никаква клетва да унищожите правителството, докато аз съм дал тържествена клетва да го запазя и да го защита. Вие можете да се въздържате да го. нападате. Аз не мога да избегна от защитата му. Именно от вас, а не от мен, зависи решението на най-важния въпрос — ще има ли мир или меч!"

Линкълн показал своята реч на своя министър Сюард, който съвсем справедливо отбелязал, че заключителните думи били твърде резки, праволинейни, провокиращи. Сюард се опитал сам да промени края на речта, той написал фактически два варианта. Линкълн се съгласил с единия от тях и

го използвал с малки изменения вместо последните три изречения в края на речта, която първоначално бил приготвил. Като резултат първата му реч по повод встъпването на президентския пост загубила своята провокираща рязкост достигнала върха на дружелюбието, на истинската красота и поетическо красноречие:

„Завършвам с нежелание своята реч. Ние не сме врагове, а приятели. Ние не трябва да ставаме врагове. Въпреки че могат да избухнат някакви страсти, но те не трябва да нарушат връзките на нашата дружба. Тайнствените струни на паметта, идващи от всяко бойно поле, от всеки гроб на патриот към всяко живо сърце и към всяко огнище по цялата наша необятна земя ще присъединят своя глас към хора на Съюза, ако бъдат засегнати и това обезателно ще стане благодарение на божественото начало на нашата природа“.

Как може новакът да си изработи правилно усещане за необходимостта от завършване на своето изказване? С помощта на механични правила?

Не. То както и културата е нещо съвършено тънко. **Това** трябва да бъде шесто чувство, почти интуиция. Ако ораторът не *почувствува* кога изказването му е завършено хармонически и изкусно, то как може да разчита да го постигне?

Обаче такова *чувство* може да се развие и това може да се направи като се изучат методите, използвани от изтъкнатите оратори. Ето, например, края на речта на Уелския принц в Имперския клуб в Торонто:

„Опасявам се, господа, че бях несдържан и твърде много говорих за себе си. Но ми се иска да ви кажа, като на най-голямата аудитория в Канада, пред която имах честта да говоря, че мисля за своето положение и за отговорността, свързана с него. Мога само да ви уверя, че винаги ще се стремя да бъда достоен за тази голяма отговорност и за вашето доверие“.

Дори и спял човек да беше слушал тази реч, то той би почувствувал, че тя е завършила. Тя не би увиснала във въздуха като незавързано въже, не би останала незавършена. Тя е била завършена.

Знаменитият Хари Емерсън Фосдик говорил в женевския събор на свети Петър в неделята след откриването на VI Асамблея на Лигата на Нациите. Той си избрал темата: „Всички, вдигнали меч, от меч ще загинат“. Обърнете внимание на това как красиво, тържествено и мощно е завършил своята проповед:

„Ние не можем да примирим Исус Христос и войната — ето в какво е същността на нещата. Именно този проблем трябва днес да вълнува съвестта на християните. Войната е най-страшния и разрушителен обществен грях, поразяващ човечеството. Тя изцяло и напълно е нехристиянска, в своите методи тя възплава всичко, което е отричал Христос, и тя не може да означава това, което той е имал предвид. Тя е по-решително отрицание на всяка християнска доктрина за бога и човека, отколкото всички атеисти-теоретици на-земята биха могли да измислят някога. Би било добре ако християнската църква се заеме с разрешаването на този най-голям морален проблем на нашето време, и би било добре ако пак тя, като във времената на нашите праотци, изработи ясен начин за борба против езичеството на този съвременен свят и откаже да поддържа воюващите страни, да постави божие царство над национализма и да призове света към мир. Това не би било отрицание на патриотизма, а напротив, негов апотеоз.“

Днес тук, под този висок и гостоприемен покрив, аз, американецът, не мога да говоря от името на своето правителство, но като американец и християнин, говоря от името на милиони свои съграждани и ви желая заслужен успех във вашата огромна работа, в която ние вярваме, за която се молим, и за неучастието в която дълбоко съжаляваме. Ние се борим по много начини за постигането на същата цел — за свят, създаден за мир. Никога досега не е имало по-възвишена цел, за която да си струва да се борим. Алтернативата е най-страшната катастрофа, пред която някога се е изправяло човечество. Подобно на закона за всемирното привличане във физическото царство, божият закон в царството духовно не прави изключение нито за един човек, нито за един народ: „всички, вдигнали меч, от меч ще загинат“.

Обаче тези образци на заключения на речи биха били непълни без онзи величествен тон и без онази, подобна на орган, мелодия, които характеризират края на речта на Линкълн при повторното му встъпване на президентския пост. Покойният вече граф Керзон Кедлстоунски, почетен ректор на Оксфордския университет, е казал, че това изказване „умножава славата и съкровищата на човечеството... служи като златен пример на ораторското изкуство, дори повече, почти божествено красноречие“.

„Надяваме се с любов и плам да възнесем своите молитви, за да свърши колкото се може по-бързо това ужасно бедствие на войната. Но ако е угодно богу войната да продължи до тогава, докато

всички богатства, натрупани в резултат на двеста и петдесет години самоотвержен труд, бъдат унищожени; до тогава докато за всяка капка кръв, пролята от удара на камшик бъде заплатено с кръв, пролята от удара на меч, както е казано преди три хиляди години, независимо от това ние трябва да кажем, че „съдът божи е правилен и справедлив“.

Да не обръщаме към никого своята злоба, да обръщаме към всички своето милосърдие, като проявяваме твърдост в правото дело, когато господ ни дава възможност да видим тази правота. Дайте да се стремим към това да решим стоящата пред нас задача — да превържем раните на страната, да се погрижим за тези, които изнесоха тежестта на битката и паднаха в нея, за вдовиците и сираците, да направим всичко, което може да спомогне за постигането на справедлив и траен мир както сред нас, така и сред всички народи“.

Вие току-що прочетохте това, което по мое мнение представлява най-блестящия край, произнесен някога от устата на смъртен... Съгласни ли сте с моята оценка? В кои други речи бихте могли да намерите повече хуманност, повече искрена любов, повече съчувствие?

„Въпреки че Гьотисбъргската реч бе благородна, — казва Уилям Бартън в своята книга „Животът на Абрахам Линкълн“, — тази реч достига още по-високо ниво на благородство... Това е най-забележителната реч на Абрахам Линкълн и отразява изключително високото ниво на неговата интелектуална и духовна мощ“.

„Тя приличаше на свещена поема, — писа Карл Шулц. — Нито един американски президент никога не е говорил подобни думи на американския народ. Америка никога не е имала такъв президент, който да е намирал такива думи в дълбините на своето сърце“.

Но, вие, сигурно, нямате намерение да произнасяте безсмъртни речи, подобно на президента във Вашингтон или на премиер-министъра в Отава или Канбера. Пред вас ще стои проблемът как да завършите обикновено изказване пред група хора, занимаващи се с обществена дейност. Как ще го направите? Дайте да помислим малко. Дайте да се опитаме да разработим няколко полезни предложения.

РЕЗЮМИРАЙТЕ ОСНОВНИТЕ ПОЛОЖЕНИЯ НА ВАШЕТО ИЗКАЗВАНЕ

Дори в кратко три— или петминутно изказване ораторът е в състояние да засегне такова количество въпроси, че в края слушателите няма да могат да си представят напълно ясно всички основни положения на неговата реч. Но много малко оратори осъзнават това. Те предполагат неправилно, че ако тези моменти са абсолютно ясни в собственото им въображение, то те трябва да са толкова ясни и за слушателите. Нищо подобно. Ораторът е размишлявал над своите идеи в продължение на определено време, но всичките те са нови за неговите слушатели, те улучват слушателите като заряд от сачми. Някои от тях могат да ги засегнат, но болшинството пролитат покрай тях. Слушателите могат като Яго [Касио — Заб. ред.], „да помнят множество неща, но нищо точно“.

Един ирландски политически деец е дал следния съвет по повод на изнасянето на речи: „Отначало разкажете на публиката какво възнамерявате да й разкажете, след това й го разкажете, а накрая й разкажете за това, което вече сте й разказали“. Съвсем нелюбова мисъл. Наистина, много често се препоръчва „да разкажете за това, което вече сте разказали“. Това, разбира се, трябва да се прави кратко, бързо, т.е. трябва да се направи обзор на казаното или резюме.

Ето един добър пример. Ораторът бил един от ръководните работници в системата на чикагските железници.

„Накратко казано, господа, нашият собствен конкретен опит от използването на това блокиращо устройство, опитът от неговото използване на изток, запад и север, разумните принципи, положени в основата на неговото действие, средствата, които бяха икономисани в продължение на една година благодарение на предотвратяването на катастрофи — всичко това ми дава основание по най-решителен и сериозен начин да препоръчам незабавното му внедряване в нашето южно отделение“.

Забелязахте ли какво направи той? (Можете да го видите и почувствувате дори без да сте изслушали останалата част от изказването му. Той сумира в няколко изречения, с петдесет и пет думи, практически всички основни положения, които е използвал в своята реч.

Нима не ви се струва, че подобно резюме помага? Ако е така, вземете този метод на въоръжение.

ПРИЗИВ КЪМ ДЕЙСТВИЕ

Току-що цитираният край се явява блестяща илюстрация на завършване на изказване, призоваващо към действие. Ораторът е искал нещо да бъде направено, да се установят блокиращи устройства в южното отделение на неговата железница. Той е обосновал своя призив със средствата, които ще бъдат икономисани, а също и с факта, че това ще предотврати катастрофи. Ораторът е

изискал действия и ги е получил. Това не е било учебно изказване. То е прозвучало на заседание на съвета на директорите на определена железопътна компания и е осигурило инсталирането на блокиращите устройства, т.е. това, към което е призовавало.

КРАТЪК И ИСКРЕН КОМПЛИМЕНТ

„Великият щат Пенсилвания трябва да възглави движението за ускоряване на идването на новото време. Този щат, който е огромен производител на желязо и стомана, щат, на територията на който се намира най-голямата железопътна компания в света и който е на трето място сред нашите селскостопански щати, съставлява основата на нашата търговска дейност. Никога досега пред този щат не са се откривали такива големи перспективи, никога досега възможностите за изпълняване на ръководната му роля не са били по-блестящи“.

С тези думи Чарлз Шваб завършил своята реч пред обществото „Пенсилвания“ в Ню Йорк. Неговите слушатели се почувствували доволни, щастливи, оптимистически настроени. Това е заслужаващ положителна оценка начин да се завърши реч, но за да бъде ефектен, той трябва да бъде искрен. Никакво грубо ласкателство, никакви екстравагантности. Такъв род заключение, ако в него не звучи искреност, ще изглежда фалшиво, крайно фалшиво. Хората няма да пожелаят да го възприемат.

ХУМОРИСТИЧЕН КРАЙ

Джордж Коуен казал: „КОГАТО СЕ РАЗДЕЛЯТЕ СЪС СЛУШАТЕЛИТЕ, ОСТАВЕТЕ ГИ СМЕЕЩИ СЕ“. Ако имате способност да го направите, а също така и необходимия материал, то това е много добре. Но как да го направим? Както е казал Хамлет в това е въпроса. Всеки човек трябва да върви по своя път.

Трудно е да предположим, че Ллойд Джордж е оставил смеещи се участниците в събранието на методистката църква, към които се обърнал с реч по най-тържествен повод, свързан с гробницата на Джон Уесли. Но обърнете внимание как умно го е направил, отбележете също колко гладко и красиво е завършил своята реч.

„Радвам се, че сте взели в свои ръце ремонта на гробницата му. Това трябва да се приветствува. Той беше човек, който изпитваше особено отвращение към неспретнатостта и липсата на чистота. Струва ми се, че именно той е казал: „Нека никога и никой да не види окъсан методист“. Именно благодарение на него вие никога не сте виждали такъв. (Смях.) Би било двойна неблагодарност да се остави гроба му в неспретнат вид. Вие помните какво каза той на момичето от Дербишър, което изтича към вратата, когато той излизаше и му извика: „Господ да ви благослови, мистър Уесли“. Той й отговори: „Жено, благословията ще бъде по-ценна, ако лицето ти и престилката ти бъдат по-чисти“. (Смях.) Ето какво беше отношението му към неспретнатостта. Не оставяйте гроба му неоправен. Ако той би го видял такъв; това би го огорчило повече от всичко друго. Погрижете се за него. Това е паметна и свещена гробница. Тя лежи на вашата отговорност (Аплодисменти.)“

КРАЙ С ПОЕТИЧЕН СТИХ

От всички начини да се завърши реч нито един не е по-подходящ от хумора или поезията, ако са уместни. Наистина, ако ви се удаде да намерите подходящи стихове за край на вашата реч, това ще бъде почти идеално. Това придава на речта желания аромат, благородство, индивидуалност, красота.

Сър Хари Лодер се изказва на конгреса на американските делегати на „Ротари“ клуба по следния начин:

„А когато се върнете в къщи, то нека някои от вас да ми изпратят пощенска картичка. Ако вие не ми изпратите картичка, аз ще ви изпратя. Лесно ще се досетите, че тази картичка е изпратена от мен, тъй като на нея няма да има марка. (Смях.) Но аз ще напиша нещичко на нея и ето какво ще бъде то:

*Годишните времена ще идват и ще си отиват,
Както знаете, всичко с времето вехне,
Но има неща вечно цветущи и свежи, като роса -
Това са любовта и привързаността
Които все още изпитвам към вас.*

Това малко стихотворение напълно съответствува на личността на Хари Лодер и несъмнено е съзвучно с историята на неговото изказване. Затова в дадения конкретен случай то е било прекрасно. Ако някой друг формално настроен и съдържан член на „Ротари“ клуба би използвал това стихче в края на своето тържествено изказване, това би могло да изглежда толкова неестествено, че би било почти смехотворно. Колкото повече преподавам изкуството да говориш пред публика, толкова по-ясно разбирам и по-живо осъзнавам, че не е възможно да се дадат общи правила, които да бъдат верни във всички житейски случаи. Та толкова много зависи от предмета на обсъждане, от времето и мястото на действие, та и от самия човек. Всеки е длъжен, както е. казал свети Павел, да търси своето спасение.

В качеството си на гост присъствах на прощален обяд във връзка с отпътуването от Ню Йорк на един човек със свободна професия. Един след друг ставаха ораторите, превъзнасяха своя отпътуващ гост и му желяеха успех на новото поприще от неговата дейност. Имаше около дузина слова, но само едно от тях завърши по незабравим начин. Това беше именно словото, което завърши със стихове. Говорещият се обърна към отпътуващия и с чувство възкликна: „Е, а сега довиждане, желяя ти успех, желяя ти всичко това, което бих могъл да пожелаая на самия себе си!

Докосвам сърцето си, като жител на Изтока.

Мир на Алаха ти желяя.

Където ѝ да отидеш, където ѝ да пристигнеш,

Нека растат там прекрасните палми на Алаха.

Дни на труд и нощи на отдых нека то донесат

благословията на Алах.

Докосвам сърцето си, като жител на Изтока.

Мир на Алаха ти желяя.

Дж. А. Ебът, вице-президентът на корпорация „Л.А.Д.Моторс" от Бруклин говорил пред служещи от своята организация по повод предаността и сътрудничеството. Той завършил изказването си със звънките стихове от „Втората книга на джунглите" на Киплинг:

*Ето ви на Джунглите Закона — Той непоклатим е
като небосвода.*

*Вълкът живее докато го съблюдава; Вълк,
нарушил Закона ще умре, Като лиана сплетен, Вие се Закона, расте на две страни: Силата
на глутницата е в това, че чрез Вълка живее,
а силата на Вълка — Глутницата родна.*

(По превода на В.Топоров)⁷

Ако отидете в библиотеката на вашия град и кажете на библиотекаря, че подготвяте изказване на дадена тема и бихте искали да подберете поетичен цитат за изразяване на една или друга идея, то, възможно е, да ви помогнат да подберете нещо подходящо в някакъв справочник от типа на „Известни цитати" на Бартлет.

СИЛАТА НА ЦИТАТИТЕ ОТ БИБЛИЯТА

Ако можете да цитирате в своето изказване цитати от Светото писание, то ще ви провърви. Подходящ библейски цитат често оказва дълбоко въздействие. Известният финансист Френк Вандерлип е използвал този метод в края на своето изказване, посветен на дълговете на съюзниците, които те трябва да изплатят на Съединените щати: „Ако настояваме за буквалното изпълнение на нашето искане, то, навярно, искането няма да бъде изпълнено. Ако настояваме за него от егоистични съображения, то ще получим не пари, а ненавист. Ако ли пък бъдем великодушни, мъдро великодушни, то дълговете могат да ни бъдат изплатени и това добро, което ще сторим, ще означава за нас материално повече отколкото което и да е друго нещо, с което бихме могли да се разделим. „Защото този, който иска да спаси живота си, ще го загуби, но този, който загуби живота си заради мен и Светото писание ще го спаси".

КУЛМИНАЦИЯ

Кулминацията представлява най-популярния начин за завършване на речта. Често е трудно да се осъществи, и тя не може да бъде подходящ край за всички оратори и за всички теми. Но ако бъде добре изпълнена, то произвежда блестящо впечатление. Тя достига върхове и с всяко изречение става все по-мощна. Добър пример за кулминация може да се намери в заключението на речта за Филадельфия, която е получила премия и е приведена в трета глава.

Линкълн е използвал кулминацията при подготовката на своите бележки за лекциите си за Ниагарския водопад. Забележете **как всяко следващо сравнение е по-силно от предишното и как постига кулминационен ефект** като съпоставя възрастта на **Ниагарския водопад с времената на Колумб, Христос, Мойсей, Адам и т.н.**

„Това извиква в паметта безкрайното минало. Когато Колумб е търсил за първи път нашия континент, когато Христос е страдал на кръста, когато Мойсей е водил Израел през Червено море, още повече дори когато Адам за първи път е бил създаден от ръцете на господата, — и тогава, както и сега тук е ревял Ниагарският водопад. Очите на измрелите праисторически гиганти, чиито кости изпълват гробните хълмове на Америка са гледали Ниагара така, както я гледаме ние сега. Като се явява

⁷ Р.Киплинг. Избранное. Л. „Художественная литература" 1980, с. 495—496 — Заб.ред

съвременник на първото племе от хора и като е по-стара от първия човек, днес Ниагара е все така силна, както преди десет хиляди години. Мамонтите и мастодонтите, измрели толкова отдавна, че само остатъците от техните грамадни кости потвърждават, че те някога са съществували, също са гледали Ниагара, която в продължение на цялото това дълго време не е спирала нито за секунда и нейният поток никога не е изсъхвал, никога не е замръзвал, никога не е замирал, никога не е почивал".

Уендъл Филипс е използвал същият похват в своята реч за Тусен-Лувертюрс. Прилагаме края на неговата реч. Този откъс се цитира често в книгите посветени на изнасянето на речи. В него се чувства енергия и жизнена сила. То изглежда интересно, независимо, че е твърде превзето за нашия практичен век. Тази реч е написана преди повече от петдесет години. Интересно е да се отбележи „след петдесет години, когато истината получи думата", колко погрешна е била прогнозата на Уендъл Филипс относно историческото значение на Джон Браун и Тусен-Лувертюрс. Изглежда е трудно да се предугади ходът на историята, така както е трудно да се предскажат цените на борсата през следващата година или цената на свинската мас.

„Бих го нарекъл Наполеон, но Наполеон е създал своята империя като е нарушил клетви и е пролял море от кръв. Този човек никога не е нарушавал своята дума. „Никаква мъст" — такъв е бил неговият велик девиз и принцип в живота. Ето последните му думи, които е казал на сина си във Франция: „Момчето ми, ти някога ще се върнеш в Санто-Доминго. Забрави, че Франция уби твоя баща". Бих го назовал Кромуел, но Кромуел е бил само войник и държавата, която той създаде отиде в гроба с него. Бих го нарекъл Уошингтън, но великият виржинец е имал роби. Този човек рискува империята си, но не разреши търговията с роби и в най-западналото селце от своите владения.

Можете днес да ме сметнете за фанатик, затова защото сте чели историята не с очите си, а с предразсъдъците си. Обаче след петдесет години, когато истината получи думата, музата ще напише имената на Фокион за Гърция, Брут за Рим, Хемпдън⁸ за Англия, Лафайет за Франция, ще избере Вашингтон като ярко и съвършено цвете от нашата по-ранна цивилизация, а също така Джон Браун, който е бe зрял плод на времето на нашето пладнe, а след това, като потопа перото си в слънчевата светлина, тя ще напише с ярки сини букви над имената, на всички името на войника, държавния деец и мъченик — Тусен-Лувертюрс".

КОГАТО ВРЕМЕТО ИЗТЕЧЕ

Търсете, изследвайте, експериментирайте до тогава, докато не подберете добър край и добро начало. След това ги обединете.

ТОЗИ ОРАТОР, КОЙТО НЕ СЪКРАТИ СВОЕТО ИЗКАЗВАНЕ ЗА ДА СЪОТВЕТСТВУВА НА НАСТРОЕНИЕТО НА НАШИЯ ЗАБЪРЗАН И ПРЕПУСКАЩ ВЕК, ЩЕ БЪДЕ ПРИЕТ ОТ СЛУШАТЕЛИТЕ БЕЗ ВЪЗТОРГ, А В НЯКОИ СЛУЧАИ ПРОСТО ОТРИЦАТЕЛНО.

Не някой друг, а самият Савел от Таре⁹ е съгрешил по следния начин: по време на негова проповед един от слушателите му, „един юноша на име Евтих" заспа, паднал от прозореца и едва не си счупил врата. Но дори и след това Савел не прекратил проповедта си. Всичко става. Помня как един оратор — лекар говори в университетския клуб в Бруклин. Протичаше един дълъг банкет. Говориха много оратори. Когато дойде неговият ред, беше вече два часа през нощта. Ако притежаваше такт, деликатност и чувство за отговорност той би казал половин дузина думи и би дал възможност да се разотидем по домовете си. Дали го направи? Не, само не той. Той разви една четиридесет и пет минутна тирада против вивисекцията. Не беше успял да произнесе и половината от своята реч, когато слушателите му вече желяха да падне от прозореца като Евтих и да си счупи нещо, което да го накара да замълчи.

Мистър Лоримър, когато беше редактор на „Сетърди ивнинг пост" ми разказа, че винаги е прекъсвал сериите от статии в списанието, когато се оказват на върха на популярността и читателите искат продължение. Защо тогава да ги спира? Защо го прави? „Защото, — казва Лоримър, — много скоро след върха на популярността настъпва пресищането".

Тази мъдра забележка се отнася и за публичните изказвания. **ПРЕКРАТЕТЕ ДА ГОВОРИТЕ КОГАТО СЛУШАТЕЛИТЕ ВСЕ ОЩЕ СТРАСТНО ЖЕЛАЯТ ДА ПРОДЪЛЖИТЕ ИЗКАЗВАНЕТО СИ.**

Най-величавата проповед, която някога Христос е произнасял, Планинската проповед, може да се повтори за пет минути. Изказването на Линкълн в Гьотисбърг се състои само от десет изречения. Цялата история за сътворението на света може да се прочете в Книгата за Битието за по-кратък интервал от време, отколкото ви е необходим за да прочетете разказ за убийство в сутрешния

⁸ Хемпдън, Джон (1494 ? — 1643) английски патриот, отказал се да плаща корабния данък, въведен от Карл I. — Заб. ред

⁹ Савел — юдейското име на апостол Павел — Заб. ред

вестник... Бъдете кратки! Бъдете кратки!

Доктор Джонсън, архиепископ на Няса е написал книга за първобитните народи на Африка. В продължение на четиридесет и пет години той е живял сред тях и ги е наблюдавал. Той пише, че когато ораторът говори твърде дълго на събранието на селището, наречено гвангван, слушателите го карат да замлъкне с виковете „иметоша!“, което означава „стига!“. Разказват, че жителите на едно племе разрешават на оратора да говори толкова време, колкото може да престои на един крак. Когато големият пръст на вдигнатия крака докосне земята, ораторът трябва да свърши своята реч.

СЛУШАТЕЛИТЕ НА ОБИКНОВЕНА АУДИТОРИЯ, ВЪПРЕКИ ЧЕ МОГАТ ДА БЪДАТ ПО-ВЕЖЛИВИ И ПО-СДЪРЖАНИ, В СЪЩАТА СТЕПЕН НЕ ОБИЧАТ ДЪЛГИ РЕЧИ.

Тъй че помнете тяхната съдба, Макар че знам, ще забравите за това, Учете се от тях как да говорите.

РЕЗЮМЕ

1. **Краят на речта** действително се **явява** нейният стратегически най-важен елемент. Слушателите, преди всичко, дълго ще помнят това, което е казано в края.

2. Не завършвайте изказването си с думите: „Ето това е приблизително всичко, което исках да кажа по този въпрос. **Така** че с това ще завърша“. Завършете, но не говорете за това, че завършвате.

3. Предварително старателно подгответе края на вашата реч както са го правили Уебстър, Брайт и Гладстон. Отрепетирайте ги. Знайте почти наизуст думите, с които искате да завършите своята реч. Завършвайте плавно. Не оставяйте речта си незавършена и разбита като нащърбен калдъръм.

4. Ето седем варианта за край:

а) резюмирайте, отново повторете и накратко изложете основните положения, които сте засегнали в изказването си;

б) призовете към действие;

в) направете на слушателите подходящ комплимент;

г) предизвикайте смях;

д) цитирайте подходящи поетични стихове;

е) използвайте цитати от Библията;

ж) създайте кулминация.

5. Подгответе добро начало и добър край на изказването си и направете така, че да са свързани помежду си. Винаги прекратявайте изказването си преди вашите слушатели да поискат това. Помнете: „Много скоро след върха на популярността настъпва пресищането“.

ГЛАВА ДЕСЕТА

КАК ДА НАПРАВИТЕ ЯСЕН СМИСЪЛА НА ВАШАТА РЕЧ

По време на Първата световна война един известен английски епископ говори пред неграмотни войници в Кемп-Аптън. Предстоеше им да ги отправят към окопите, но само малко от тях имаха представа за това, защо ги изпращат да воюват. Зная това, тъй като съм ги питал. Но независимо от това епископът, член на палатата на лордовете, говореше на тези хора за „интернационалната дружба“ и за „правата на Сърбия на място под слънцето“. Къде ти. Половината от тях не знаеха какво е Сърбия: град или название на болест. А що се касае ефекта от речта му, то той би могъл със същия успех да произнесе високопарен панегирик (похвална реч) за небулярната космогоническа теория. Въпреки това, нито един войник не напусна залата — по време на речта военни полицаи, въоръжени с револвери, стояха до всеки изход и не пускаха никого.

Нямам намерение да омаловажавам способностите на този епископ. Не е изключено ако би говорил пред образовани хора, би могъл да се окаже добър оратор. Но с тези войници той претърпя неуспех, при това пълен неуспех — той не познаваше своите слушатели и, сигурно, не знаеше нито точната цел на своето изказване, нито как да я постигне.

Какво имаме предвид когато говорим за целите на своето изказване? Ето какво - **ВСЯКО ИЗКАЗВАНЕ, НЕЗАВИСИМО ОТ ТОВА СЪЗНАВА ЛИ ГО ОРАТОРЪТ ИЛИ НЕ, ИМА ПРЕД СЕБЕ СИ ЕДНА ОТ ЧЕТИРИТЕ ГЛАВНИ ЦЕЛИ.**

КАКВИ СА ТЕЗИ ЦЕЛИ?

1. ДА РАЗЯСНИТЕ НЯКАКЪВ ВЪПРОС.

2. ДА ПРОИЗВЕДЕТЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ И ДА УБЕДИТЕ.

3. ДА ПОСТИГНЕТЕ ДЕЙСТВИЕ.

4. ДА РАЗВЛЕЧЕТЕ.

Позволете да илюстрираме това положение с няколко конкретни примера.

Линкълн, който винаги, в по-голяма или в по-малка степен се е интересувал от механика, на времето изобретил и запатен-товал устройство, предназначено да се изтеглят плавателни съдове от плитчините. Той работил в механична работилница недалече от своята адвокатска кантора, като се е занимавал с изготвянето на модел на своето устройство. И въпреки че устройството му, в крайна сметка, се оказало неприложимо, той бил изпълнен с ентузиазъм във връзка с възможностите му. Когато приятели отишли при него в кантората, за да погледнат модела, то той не пожалил време за да им обясни принципа на действието му. Главната цел **на** тези обяснения се състояла в това да внесе яснота.

Когато Линкълн произнесъл своята безсмъртна реч в Гьотисбърг, когато произнесъл своите първа и втора речи при встъпването си на президентския пост, когато по повод смъртта на Хенри Клей Линкълн произнесъл хвалебствена реч — във всичките тези случаи **главната цел на речите на Линкълн се състояла в това да произведе впечатление и да убеди**. Разбира се, че е трябвало да се изразява ясно, за да убеди, но в тези случаи яснотата не била главната му грижа.

В своите изказвания пред съдебните заседатели той се е старал да постигне произнасянето на нужната му присъда. В своите политически речи той се е стремил да получи гласовете на избирателите. В тези случаи неговата цел било действието.

Две години преди да бъде избран за президент, Линкълн подготвил лекция за изобретенията и целта на тази лекция била да развлича слушателите. Поне именно такава цел би трябвало да стои пред него, но явно в това не е постигнал голям успех. Фактически, кариерата му на популярен лектор му е донесла сериозно разочарование. В един град на лекцията му не дошъл никой.

Но той е постигнал успех, дори изключителен успех в другите свои речи, за които вече споменах. **Защо? Защото в тези случаи той разбирал своята цел и знаел как да я постигне.** Той знаел къде иска да отиде и как да стигне до там. Тъй като много оратори не знаят именно това, те често започват да бъркат думите и изпадат в затруднително положение.

Например, бях свидетел как веднъж освиркаха един американски конгресмен на стария Ню-Йоркски хиподром и го накараха да слезе от трибуната тъй като той, съвсем несъзнателно, но независимо от това неразумно, беше избрал яснотата в качеството на своя цел. Беше по време на войната. Той разказваше на своите слушатели как се готвят за нея Съединените щати. Но тълпата не желаше да я просвещават, а желаше да я развличат. Присъстващите го слушаха търпеливо и вежливо в продължение на десет минути, четвърт час, като се надяваха, че скоро ще свърши, но това не стана. Той продължаваше да говори несвързано, като прескачаше от една мисъл на друга, търпението на слушателите се изчерпа и те повече не можеха да търпят това. Някой започна иронически да аплодира. Другите подкрепиха аплодисментите. След минута хиляди слушатели свиркаха и викаха. Несъобразителният оратор, неспособен да разбере настроението на своята аудитория, реши да продължи да говори. Това възмути слушателите. Започна битка. Търпението им премина в ярост. Те решиха да го накарат да замълчи. Бурята на протеста ставаше все по-силна и по-силна. Накрая шумът на разгневената тълпа заглуши думите му и дори на разстояние от двадесет фута (шест метра) вече не се чуваха. Тогава той реши да отстъпи, да признае поражението си и унижено се оттегли.

Помнете за този пример. **ЗНАЙТЕ СВОЯТА ЦЕЛ, ОПРЕДЕЛЕТЕ Я СТАРАТЕЛНО ПРЕДИ ДА ПРИСТЪПИТЕ КЪМ ПОДГОТОВКАТА НА ВАШЕТО ИЗКАЗВАНЕ. ТРЯБВА ДА ЗНАЕТЕ КАК ДА ПОСТИГНЕТЕ ТАЗИ ЦЕЛ. СЛЕД ТОВА ПРИСТЪПЕТЕ КЪМ НЕЙНОТО ПОСТИГАНЕ, ДЕЙСТВУВАЙТЕ МАЙСТОРСКИ И С ПОЗНАВАНЕ НА НЕЩАТА.**

ИЗПОЛЗУВАЙТЕ СРАВНЕНИЯ ЗА ПО-ГОЛЯМА ЯСНОТА

Що се касае яснотата, то не трябва да се подценяват нито нейната важност, нито трудността за постигането ѝ. Веднъж слушах как един ирландски поет на поетична вечер рецитира свои стихове. Дори десет процента от слушателите не си представяха за какво говори. Много оратори, говорещи пред аудитория или в интимна обстановка напомнят този човек.

Когато обсъждах основните принципи на изкуството да се говори пред аудитория със сър Оливър Лодж, човекът, който е изнасял лекции в университетите и за публиката в продължение на четиридесет години, то той особено подчерта значението — на първо място на знанията и подготовката и на второ място на „усилията, насочени към това да бъдем лесно разбрани“.

В началото на франко-пруската война генерал фон Молтке е казал на своите офицери: „Запомнете, господа, че всяка заповед, която *може да бъде* неправилно разбрана, *ще бъде* неправилно разбрана“.

Наполеон е признавал съществуването на такава възможност. Неговото най-настойчиво и често

повтаряно указание към своите секретари е било: „Изразявайте се по-ясно! Изразявайте се по-ясно!“

Когато учениците попитали Христос защо учи хората на притчи той отговорил: „Те като гледат не виждат, като чуват не слушат и не разбират“.

Когато говорите за предмет, чужд на вашите слушатели или слушател, можете ли да се надявате, че ще ви разберат в по-голяма степен, отколкото народът е разбирал Учителя?

Едва ли. Какво може да се направи? Какво е направил той, когато се е сблъскал с такава ситуация? Решил я е по най-простия и естествен от всички възможни начини — той е обяснил това, което хората не са знаели, като го е сравнявал с това, което им е известно. Царството небесно... На какво прилича? Как са могли да разберат това неграмотните селяни на Палестина? Затова Христос го е описал с помощта на предмети и явления, които вече са им били известни:

„Царството небесно прилича на закваска, която жената поставя към три мерки брашно, докато всичко не вкисне...“

Царството небесно прилича и на търговец, който търси хубави бисери... И още, небесното царство прилича на небесна мрежа, хвърлена в морето...“

Това бе разбираемо и те биха могли да го осъзнаят. Сред слушателите имаше домакини, които използват мая всяка седмица, имаше рибари, които хвърлят мрежи в морето всеки ден, а търговците разбират от бисери.

А как е обяснил Давид попечението и любовната добрина на Йехова?

„Господ е моят пастир! Няма да се нуждая от нищо — той ще ме води към злачни плодородни места и ще ме води към тихи води“.

Злачни плодородни места в тази почти безплодна страна...

вода, която да могат да пият овцете — тези пастирски народи биха могли да разберат тези думи.

Ето един доста нагледен и в известна степен забавен пример за прилагането на този принцип. Няколко мисионери превеждали Библията на диалекта на едно от племената, живеещо недалеч от Екваториална Африка. Те стигнали до следното изречение: „Макар и греховете ти да бъдат като пурпур, те ще станат бели като сняг“. Как е трябвало да преведат тази фраза? Буквално? Това би било безсмислено и абсурдно. На туземците никога не им се е налагало да разчистват тротоарите от снега през февруарското утро. В техния език дори е нямало дума, обозначаваща сняг. Те не биха могли да разберат разликата между сняг и катран, но затова пък много пъти се бяха катерили по кокосовите палми и са си брулили по няколко ореха за обяд. Затова мисионерите сравнили непознатото с познато и са превели фразата по следния начин: „Макар и греховете ти да бъдат като пурпур, те ще станат бели като меката част на кокосов орех“.

При дадените обстоятелства едва ли е било възможно да се направи по-добре, нали?

В учителския колеж Уоренбург, щата Мисури, слушах един лектор, разказващ за Аляска. В много места на своето изказване той не можа да бъде ясен или интересен за слушателите, тъй като за разлика от африканските мисионери, той не отчете, че трябва да говори с такива думи, които да са разбираеми за слушателя. Например, той ни съобщи, че населението на Аляска съставлява 64 356 души," а площта ѝ — 590 000 квадратни мили.

Половин милион квадратни мили — какво означава това за обикновения човек? Много малко. Той не е свикнал да мисли с категориите на квадратните мили. Те не предизвикват във въображението му никаква картина. Той не знае дали 500 хиляди квадратни мили представляват територия, равна, примерно, на щата Мен или щата Тексас. Да си представим, че ораторът е съобщил, че бреговата линия на Аляска и на нейните острови е по-дълга от екватора и че нейната площ превишава площта на щатите Вермонт, Ню Хемпшър, Мен, Масачузетс, Род-Айленд, Кънектикът, Ню Йорк, Ню Джърси, Пенсилвания, Делавер, Мериленд, Западна Виржиния, Северна Каролина, Джорджия, Флорида, Мисисипи и Тенеси, взети заедно. Нима това не би дало на всички присъстващи напълно ясна представа за големината на територията на Аляска?

Той заяви, че населението съставлява 64 365 души. Очевидно, дори един човек от десетина не помни цифрите от преброяването на населението повече от пет минути, дори и една. Защо? Понеже бързото произнасяне на цифрите „шестдесет и четири хиляди триста петдесет и шест“ не произвежда много ясно впечатление, а оставя само неопределена и неточна представа подобно на думи, написани на пясъка край морето. Следващата вълна на внимание напълно ги изтрива. Нима не би било по-разумно да се каже за числеността на населението във връзка с нещо, крето е добре познато за хората? Например, че Сент-Джоузеф се намира не много далече от това малко градче в щата Мисури, където живееха слушателите. Много от тях бяха ходили до Сент-Джоузеф, а Аляска по това време имаше население с около десет хиляди по-малко отколкото Сент-Джоузеф. Би било добре, ако говореха за

Аляска във връзка със същия този град, където говореше лектора. Би било значително по-разбираемо ако беше казал: „Аляска е осем пъти по-голяма отколкото щата Мисури, но в същото време населението ѝ е само тринадесет пъти повече от жителите, които живеят тук, в град Уоренбург". Кое твърдение от следните примери е по-ясно, „а" или „б"?

а. Най-близката до нас звезда се намира на разстояние тридесет и пет трилиона мили.

б. Влакът, пътуващ със скорост една миля в минута може да стигне до най-близката до Земята звезда за четиридесет и осем милиона години. Ако на тази звезда запее песен и звукът би могъл да стигне до Земята, то за това ще са необходими три милиона и осемстотин хиляди години. Ако между тази звезда и Земята се протегне нишка паяжина, то тя би тежала петстотин тона.

а. Съборът на свети Петър, най-голямата църква в света, има дължина двеста тридесет и два ярда (212 метра) и ширина триста шест десет и четири фута (111 метра).

б. Големината му приблизително съответствува на две здания, подобни на Капитолията във Вашингтон, поставени едно върху друго.

Сър Оливър Лодж използва успешно този метод за да обясни на неподготвената аудитория големината и природата на атома. Слушах как той разказваше на група слушатели в Европа, че в една капка вода се съдържат толкова атоми, колкото капки вода има в Средиземно море, а много от слушателите му бяха прекарвали вече повече от седмица в пътешествие от Гибралтар до Суецкия канал. За да направи предмета на беседата още по-разбираем, той каза, че в една капка вода има толкова атоми колкото тревички има на цялата наша планета.

Ричард Хардинг Девис съобщи на група свои слушатели в Ню Йорк, че джамията Света София е „толкова голяма, колкото залата на театъра на Пето авеню". Той каза, че Бриндизи „изглежда като Лонг-Айленд-Сити, ако влизаш в него от края".

Винаги използвайте този принцип във вашите изказвания. Ако описвате голяма пирамида, то съобщете отначало на вашите слушатели, че височината ѝ е четиристотин петдесет и един фута (137,50 метра), а след това сравнете тази височина с височината на някое здание, което те виждат ежедневно. Разкажете им какво количество градски квартали би могло да се вмести в основата ѝ. Не употребявайте цифри, които показват едн-колко си галона от това или едн-колко си барела от онова, без да съобщите на слушателите какво количество помещения с размера на това, в което говорите, би могло да се изпълни с даденото количество течност. Наместо да кажете, че даден предмет е висок двадесет фута, по-добре кажете, че той е един път и половина по-висок от дадената зала. Наместо да посочите разстоянието в мили би било по-разумно то да се сравни с разстояние до възловата железопътна станция или до някоя улица.

ИЗБЯГВАЙТЕ СПЕЦИАЛНИТЕ ТЕРМИНИ

Ако принадлежите към представителите на определена професия — ако сте юрист, лекар, инженер или се занимавате с някаква доста специализирана дейност — вие трябва да бъдете двойно по-предпазливи, когато беседвате с хора, несвързани с вашата професия, когато им съобщавате някакви необходими подробности.

Говоря за необходимостта да бъдете двойно по-внимателни, тъй като по силата на моите професионални задължения съм изслушал стотици изказвания, които претърпяха неуспех, и то жесток неуспех, именно във връзка с този въпрос. Изясни се, че ораторите изобщо не отчитат неподготвеността на слушателите си в конкретната област. Какво се получаваше? Те говореха несвързано, прескачайки от една мисъл към друга и изразяваха идеи като използваха фрази, понятни за знаещите хора, но за непосветените тяхната реч бе мътна като водите на Мисури, които след юнските дъждове затоплят пряно разораните царевични полета в щата Айова и Канзас.

Какво трябва да направи такъв оратор? Той трябва да прочете и да запомни-следните съвети на бившия сенатор от щата Индиана Бевъридж:

„Ще бъде много удобен подход, ако изберете от вашата аудитория наглед най-малко подготвения слушател и се постараете да го заинтересувате със своето изказване. Можете да постигнете това само по пътя ясното излагане на фактите и отчетливата аргументация. Още по-добър метод ще бъде да се концентрира вниманието на оратора върху момченце или момиченце, присъстващи заедно с родителите си.

Кажете на себе си, кажете го високо и на вашите слушатели, ако искате, че ще се постараете да бъдете дотолкова ясен в своята реч, че дори дете ще може да разбере и да запомни вашите обяснения по засегнатия въпрос. И след края на изказването ще може да повтори това, което сте казали".

Помня как, по време на беседа, един лекар заяви, че „диафрагменото дишане, несъмнено, помага

на перисталтиката на червата и е много полезно за здравето". Той се канеше да завърши с тази фраза своето обяснение и да премине към следващия въпрос. Спрях го и помолих да вдигнат ръката си тези от слушателите, които имат ясна представа за това, с какво се отличава диафрагменото дишане от другите видове дишане, защо е особено полезно за здравето на човека, а също така какво е перисталтика? Резултатите от „референдума“ поразиха доктора. Той отново се върна към обяснението на тази тема и я изложи по следния начин:

„Диафрагмата представлява тънък мускул, образуващ дъното на гръдния кош в основата на белите дробове и горната част на коремната кухина. Ако диафрагмата не е активна и дишането се осъществява с помощта на гръдния кош, то тя е превита като обърната паница.

При дишането с помощта на коремната кухина, всяко вдишване заставя куполоподобния мускул да се спуска надолу дотогава, докато не стане плоска и докато не започнете да чувствувате, че мускулите на стомаха ви се притиснат до кръста. Такова насочено надолу налягане върху диафрагмата масажира и стимулира органите, намиращи се в горната част на коремната кухина — стомах, черен дроб, панкреатичната жлеза, далака и слънчевото сплитане

Когато издишате, то стомахът и червата се притискат към диафрагмата и отново се получава масаж. Такъв масаж способствува на процеса на прочистване на организма.

Много често червата са причина за различни заболявания. Ако нашият стомах и червата ни получат необходимите упражнения благодарение на дълбокото диафрагмено дишане, то в болшинството случаи можем да избегнем разстройството на храносмилането, запека и само отравянето на организма".

ТАЙНИТЕ НА ЯСНОТАТА В РЕЧИТЕ НА ЛИНКЪЛН

Линкълн е притежавал дълбока и постоянна склонност да изказва аргументите си по такъв начин, че да станат ясни веднага на всички присъстващи. В своето първо послание към конгреса е използвал израза „захаросан". Мистър Дефриз, завеждащ правителствената типография и бивш личен приятел на Линкълн казал, че такава фраза би подходжала на импровизирано изказване в Илинойс, но не била достатъчно възвишена за такава историческа реч. „Знаеш ли какво, Дефриз, — отговорил Линкълн. — Ако мислиш, че някога ще настъпи време, когато хората няма да разберат този израз, то аз ще го променя, но-сега, нека си остане".

Веднъж той обяснил на доктор Гъливер, президента на колежа Нокс, как е развил „страстта си" към простия език:

„Помня, и това беше един от моите най-ранни спомени, как като малко дете винаги се сърдех, когато някой разговаряше с мен на език, който не мога да разбера. Струва ми се, че никога в живота си повече не съм се сърдил на нещо друго така, но това винаги ме е дразнило и продължава да ме дразни и до ден днешен. Помня как се прибирах вечер в своята малка спалня след като бях слушал разговорите на съседите с баща ми и се разхождах напред-назад по стаята и губех по-голямата част от нощта за това да разбера точния смисъл на отделните изказвания, които ми бяха неясни. Стремях се да заспя, но не можех, тъй като се опитвах да уловя някаква мисъл. Когато ми се струваше, че съм я уловил, не се успокоявах дотогава, докато повтаряйки я отново и отново, успявах да я изразя на достатъчно прост език, който, както ми се струваше, би могъл да бъде разбран от всяко познато момче. Това стана моя страст и тя не ме изоставя и сега".

Страст? Да, това може да се нарече именно така. Неговият наставник Грем от Ню Селъм свидетелствува: „Имаше случаи, когато Линкълн в продължение на много часове се опитваше да намери най-добрия от три различни начина за изразяване на дадена мисъл".

Една от обичайните причини, поради която хората остават неразбрани, е че самите те недостатъчно ясно разбират това, което искат да изразят. Мъгляви впечатления! Неясни, неопределени идеи! Какво ще се получи като резултат? Техният разум функционира в такава мъгла не по-добре от фотоапарат в условията на истинска мъгла. Те трябва да се безпокоят по този повод също така както това е правил Линкълн. Необходимо е да се използват неговите методи.

ИЗПОЛЗУВАЙТЕ СПОСОБНОСТТА НА СЛУШАТЕЛИТЕ ДА ВИЖДАТ

Нервите, които излизат от очите към мозъка, както вече писахме за това в четвърта глава, много пъти са по-дебели от тези, които излизат от ушите. Науката показва, че отделяме двадесет и пет пъти повече внимание на зрителните впечатления, отколкото на слуховите.

Старинна китайска поговорка гласи: „По-добре един път да видиш, отколкото сто пъти да чуеш".

ЗАТОВА, АКО ИСКАТЕ ДА БЪДЕТЕ ТОЧНО РАЗБРАНИ, ОХАРАКТЕРИЗИРАЙТЕ ПО-ДОБРЕ ВАШИТЕ ИДЕИ, НАПРАВЕТЕ ГИ ЗРИМИ. Такъв е бил планът на покойния Джон Г. Патерсон, президент на известната компания „Нешънъл кеш реджистър". Той написал за списанието

„Систем мегъзин" статия, в която изложил методите, които използвал по време на изказвания пред работници и търговски агенти:

„Смятам, че за да ви разбират и слушат с постоянно внимание, не са достатъчни само думите. Необходимо е някакво впечатляващо допълнение. Изказването трябва добре да се допълни, ако е възможно, с илюстрации, показващи кое е правилно и кое не е. Диаграмите са значително по-убедителни от обикновените думи, а илюстрациите са по-убедителни от диаграмите. Идеалният вариант да се изложи някакъв въпрос ще бъде този, **при** който всеки раздел от вашето изказване се съпровожда от илюстрации, а думите служат само за връзка между тях. Отдавна вече съм разбрал, че при общуването с хората илюстрациите са значително по-важни от всякакви думи, които бих могъл да кажа.

Изключително ефективни са малките рисунки... Имам цяла система за тяхното показване или за „беседа с илюстрации". Кръгче с доларовия знак означава парична единица, а чувал с доларовия знак — голяма парична сума. Може да се постигне много добър ефект с помощта на прости рисунки на човешки лица. Нарисувайте кръгче, а вътре в него няколко чертички, означаващи очи, нос, уста и уши. Ако се извиват тези чертички в различни посоки, на лицето ще се придадат различни изражения. Състарен човек се обозначава с отпуснати надолу ъгълчета на устните, а на бодър съвременен човек тези чертички са насочени нагоре. Всички тези рисунки са много прости. Освен това трябва да се помни, че не този, който рисува най-красивите картинки е най-добрият рисувач. **Задачата се състои в това да се изрази мисълта контрастно.**

Големият чувал и малкият чувал с пари, поставени един до друг, са естествените символи на правилния и неправилен път. Правилният път ви носи много пари, а неправилен — малко. Ако се научите бързо да нахвърляте тези рисунки по време на своето изказване, то ще изчезне опасността слушатели-те да престанат да ви слушат внимателно. Те обезателно ще гледат какво правите и ще минат заедно с вас по етапите на вашето обяснение към точката, към която искате да ги доведете. Освен това такива забавни картинки придават на хората добро настроение.

Често молах един художник да походи заедно с мен по цеховете и незабелязано да рисува всичко, което се върши неправилно. После тези скици бяха превърнати в рисунки, след това събрах работниците и им показах какво точно извършват неправилно. А когато чух за апарата стереоптикон, то незабавно го купих и започнах да показвам тези рисунки на екрана, което е по-ефективно от хартията. След това се появи киното. Мисля, че притежавах един от първите киноапарати. Днес имаме голям отдел със значително количество кинофилми и повече от шестдесет хиляди цветни стереослайда".

Разбира се, не всеки предмет или случай може да бъде изобразен с помощта на нагледни пособия и рисунки. Но въпреки всичко, при възможност те трябва да се използват. Те привличат вниманието, стимулират интереса и често правят нашите изказвания два пъти по-ясни.

РОКФЕЛЕР МАХА МОНЕТИТЕ ОТ МАСАТА

Рокфелер разказвал на страниците на списание „Систем мегъ-зин" как е използвал нагледните пособия, за да разясни финансовото състояние на компания „Колорадо фюъл енд айрън":

„Както разбрах, те (работниците от „Колорадо фюъл енд айрън") предполагали, че Рокфелеровци получават големи печалби от своята компания, тъй като безбройно множество от хора говореха за това. Изложих им действителната ситуация. Показах им, че в продължение на четиринадесет години, когато бяхме свързани с тази компания, тя нито веднъж не ни е платила нито един цент дивиденди за нашите акции.

На една наша среща нарисувах конкретната картина на финансовото състояние на тази компания. Сложих на масата няколко монети. След това махнах тази част, която съответствуваше на заплатите на работниците, тъй като първото задължение на компанията е да изплаща заплатите. След това махнах още монети, които символизираха заплатите на служащите, а също и останалите монети, които символизираха заплатата на директорите, след което не остана нито една монета за притежателите на акции. Тогава ги попитах: „Нима е справедливо в тази компания, където всички сме партньори, тримата партньори да получават доходи, големи или малки, а четвъртия партньор нищо да не получава?"

Нека вашите илюстрации бъдат ясни и конкретни като силуета на еленови рога на фона на залязващото слънце. Например, думата „куче" предизвиква във вашето съзнание повече или по-малко определен образ на това животно, може би кокер-шпаньол, сенбернар или шпиц. Обърнете внимание колко по-ясен става образът във вашия мозък когато кажа „булдог", т.е. по-конкретен термин. А нима думите „петнист булдог" не предизвикват във вашето въображение още по-изразителна картина?

Когато казвате „черно шотландско пони“, нима това не е по-изразително от простата дума „кон“? Фразата „бял петел от бентамската порода със счупен крак“ не предизвиква ли във вашата представа значително по-ясна и определена картина, отколкото простия термин „домашна птица“.

ПОВТАРЯЙТЕ ВАЖНИТЕ ИДЕИ С РАЗЛИЧНИ ДУМИ

Наполеон е считал, че повторението е единственият сериозен принцип в риториката. Той е знаел, че идеята не винаги става ясна за всички само за това, че е станала ясна за него. Той е знаел, че е необходимо време за осъзнаването на нови идеи и че въображението на човека трябва да бъде съсредоточено върху тях. Накратко казано, той е знаел, че трябва да се повтарят, но не с едни и същи думи. На слушателите това няма да се хареса и те ще бъдат прави. Ако, обаче, повторението се осъществява с помощта на нови фрази, ако варира, то вашите слушатели никога няма да сметнат това за повторение.

Да вземем конкретен пример. Покойният вече мистър Брайън казваше:

„Няма да успеете да накарате хората да разберат даден въпрос, ако самите вие не го разбирате. Колкото по-ясно си го представяте, толкова по-разбираемо ще можете да изложите този въпрос и на другите“.

Последното изречение в този пример се явява повторение на мисълта, съдържаща се в първото изречение. Но когато се произнасят тези изречения, не ви стига времето да забележите, че това е повторение. Вие само *чувствувате*, че предметът на беседата е станал по-разбираем.

По време на занятията в своите курсове нерядко ми се е налагало да слушам изказвания, които биха били значително по-ясни и впечатляващи, ако операторът би използвал указания по-горе принцип на повторението. Начинаещите оратори почти напълно го игнорират. Жалко!

ИЗПОЛЗУВАЙТЕ ОБЩИ КАТЕГОРИИ И КОНКРЕТНИ ПРИМЕРИ

Един от най-сигурните и прости начини да направите речта си разбираема е да използвате общи категории и конкретни примери. Каква е разликата между тези понятия? Както се вижда от названието им, едното е общо, а другото конкретно.

Позволете да ви продемонстрирам разликата между тях и използването им с конкретен пример. Да вземем твърдението: „Има мъже и жени със свободни професии, които печелят големи пари“.

Достатъчно ясно ли е това твърдение? Получихте ли определена представа за това какво именно е имал предвид говорещият? Не, и самият оратор не може да бъде уверен в това каква представа е предизвикало неговото твърдение във въображението на слушателите. Селският лекар в планините на Озарк може да си представи семеен лекар от неговия град с доход пет хиляди долара. Преуспяващият минен инженер може да си помисли за хората от неговата професия, печелещи по сто хиляди долара годишно. Даденото твърдение е много неясно и неопределено и трябва да се направи по-конкретно. Необходимо е да се добавят няколко разясняващи подробности, за да се покаже какви точно професии има предвид говорещият, и какво е искал да каже с думите „големи пари“.

„Има адвокати, професионални боксьори, композитори, съчиняващи песни, романисти; драматурзи, художници, актьори, певци и певици, които печелят повече от президента на Съединените щати“.

Е, нима сега слушателят не получи по-ясна представа за това, което е имал предвид ораторът? Обаче той не е назвал конкретни фамилии. Използувал е общи категории, а не конкретни примери. Казал е „певци и певици“, а не Роза Понсел, Кирстен Флегстад или Лили Поне.

И така, това твърдение все още продължава да бъде повече или по-малко неопределено. Ние не можем да си спомним конкретни примери, за да го илюстрираме. А нима ораторът не е длъжен да го знае вместо нас? Нима неговото твърдение не би било значително по-ясно, ако би използвал конкретни примери, както е направено в следния абзац:

„Изтъкнатите адвокати Семюел Антермайер и Макс Стюър печелят един милион долара годишно. Известно е, че ежегодният доход на Джек Демпси достига половин милион долара. Джо Луис, млад и необразован негърски борец, когато беше само на двадесет и нещо, печелеше повече от петстотин хиляди долара на година. Разказват, че музикалните произведения в стил регтайм на Ървинг Берлин му носят ежегодно половин милион долара. Сидней Кингсли, по закона за авторското право, получава ежеседмично десет хиляди долара за своите пиеси. Хърберт Уелс е признал в своята автобиография, че литературният труд му е донесъл три милиона долара. Диего Ривера е печелел от своите картини повече от половин милион долара ежегодно. Катарина Кърнел нееднократно се е отказвала от пет хиляди долара седмичен хонорар за участие в кинофилми“.

Сега вече слушателите получиха изключително ясна и жива представа за това, което е искал да им съобщи ораторът.

БЪДЕТЕ КОНКРЕТНИ. БЪДЕТЕ ОПРЕДЕЛЕНИ. ОПРЕДЕЛЕНОСТТА ПРАВИ ВАШАТА РЕЧ ПО-ЯСНА, ВПЕЧАТЛЯВАЩА, УБЕДИТЕЛНА И ИНТЕРЕСНА.

НЕ СИ СЪПЕРНИЧЕТЕ С ПЛАНИНСКИ КОЗЕЛ

Професор Уилям Джеймс в едно от своите изказвания пред учители отбелязал, че по време на лекции трябва да се разглежда само един въпрос, а лекцията, която имал предвид продължила един час. Въпреки това, неотдавна слушах оратор, продължителността на изказването на когото се ограничаваше до три минути, но той започна с това, че искал да привлече вниманието ни към единадесет различни въпроса. По този начин, на всеки въпрос му се падаха по шестнадесет и половина секунди. Изглежда невероятно, че умен човек може да направи такъв абсурден опит. Разбира се, тук привеждам един краен пример, но подобна тенденция, макар и не в такава степен, е смущаващ фактор почти за всеки начинаещ. Той прилича на екскурзовода от компания „Кук“, който показва на туристите Париж за един ден. Това е като да обходиш Американския музей по естествена история за тридесет минути. Като резултат няма нито яснота, нито удоволствие. Много изказвания се оказват неясни по причина, че ораторът се опитва да постави световен рекорд по броя на засегнатите въпроси за времето, което му е определено. Той скача от въпрос на въпрос с бързината на пъргав планински козел.

Болшинството изказвания трябва да бъдат кратки, тъй като би трябвало да се подготви съответния материал за тях. Например, ако възнамерявате да говорите за профсъюзите, то не се опитвайте за три или шест минути да разкажете как са възникнали, за методите, които използват, за това добро, което са сторили, за това зло, което са причинили и за това как трябва да се разрешават конфликтите в промишлеността. В никакъв случай! Тъй като, ако се опитате, то у никого от вашите слушатели няма да се създаде ясна представа за това, което сте говорили. Всичко ще бъде объркано, предметът на изказването ще получи неясни очертания, впечатлението ще бъде твърде откъслечно и цялото съобщение ще носи твърде общ характер.

Нима не е по-разумно да се вземе един и само един раздел от дейността на профсъюзите, да се разгледа подробно и да се илюстрира? Да, по-разумно е. И такова изказване ще остави единно впечатление. То ще бъде ясно и лесно ще се слуша и запомня.

Ако ви се налага, обаче, да разгледате няколко раздела от засегнатата тема, то препоръчително е в края на изказването да се сумира накратко казаното. Дайте да видим как се прави това? По-долу се прилага резюме на този урок. Помага ли четенето на това резюме, за да стане изказаната от нас идея по-ясна и разбираема?

РЕЗЮМЕ

1. Много важно, но и много трудно е да бъдеш ясен. Христос е казвал, че е принуден да учи хората на притчи, тъй като „те като гледат не виждат, като чуват не слушат и не разбират“.

2. Христос е правил непознатото разбираемо, като го е свързвал с познати предмети и явления. Той е сравнил царството небесно със закваска, с хвърлена в морето мрежа, с търговци, търсещи бисери. „Иди и постъпи и ти така“. Ако искате да дадете ясна представа за големината на Аляска, не трябва да привеждате данни за нейната площ в квадратни мили. Назовете щатите, които биха могли да се поместят на нейната територия и сравнете населението ѝ с населението на града, в който говорите.

3. Избягвайте специалните термини, когато говорите пред хора, които не са свързани с вашата професия. Следвайте **метода** на Линкълн и излагайте своите мисли на толкова прост език, че да са разбираеми за всяко момче или момиче.

4. Бъдете уверен в това, че предметът, за който възнамерявате да говорите е ясен за вас като слънчев лъч на пладне.

5. Използвайте зрительното възприятие на слушателите. Когато е възможно, използвайте експонати, картинки, илюстрации. Говорете определено. Не казвайте думата „куче“, **ако** имате предвид „фокстериер с черно петно над дясното око“.

6. Повтаряйте вашите главни мисли, но не повтаряйте и не употребявайте два пъти едни и същи фрази. Променяйте изреченията, но повтаряйте вашата мисъл като не давате на слушателя да забележи това.

7. Направете вашите абстрактни твърдения разбираеми, като съпроводите общите категории с конкретни примери и случаи.

8. Не се опитвайте да засегнете твърде много въпроси. В неголямо изказване не е възможно да се разгледат както **трябва** повече от един или два раздела на голяма тема.

9. Завършете своето изказване с кратко резюме на изказаните от вас твърдения.

ГЛАВА ЕДИНАДЕСЕТА

КАК ДА ЗАИНТЕРЕСУВАТЕ ВАШИТЕ СЛУШАТЕЛИ

Тази страница, която четете в момента, този лист хартия, който гледате е напълно обикновен, нали? Такива страници сте виждали безброй пъти. Тя изглежда скучна и неинтересна, на ако ви разкажа нещо по-интересно за нея, то навярно ще се заинтересувате. Дайте да видим! Тази страница изглежда направена от плътен материал, но в действителност по-скоро напомня паяжина. Физикът знае, че се състои от атоми. А каква е големината на атома? В десета глава узнахме, че в една капка вода има толкова много атоми, колкото капки вода има в Средиземно море, че в една- капка вода има толкова много атоми, колкото тревички по цялата наша планета. А от какво се състоят атомите, съставлящи тази хартия? От още по-малки частици, наречени електрон/! и протони. Тези електрони се въртят около централния протон на атома, като е отдалечен от него, относително, на такова разстояние, на каквото се намира Луната от Земята. И електроните от тази миниатюрна Вселена продължават да се въртят по своите орбити с невъобразима скорост, която съставлява приблизително десет хиляди мили (18 830 км) в секунда. Тъй че електроните, влизащи в състава на листа хартия, който държите в ръце, от момента, в който започнахте да четете това изречение, покриха разстояние, равно на пътя между Ню Йорк и Токио...

Само преди две минути вие," навярно, мислихте, че този лист е неподвижен, скучен и мъртъв. В действителност това е едно от тайнствата на твореца. Това е истински циклон от енергия.

Ако сега сте се заинтересували, то това стана защото научихте нов и необичаен факт. Именно в това се състои тайната на това, как да се заинтересуват хората. Това е важна истина, която трябва да се използва в ежедневноното ни общуване с хората. Това, което е свършено ново, не ни е интересно, това, което е % абсолютно старо, не ни привлича. **ИСКАМЕ ДА НИ РАЗКАЖАТ НЕЩО НОВО ЗА СТАРОТО.** Например, вие не можете да заинтересувате фермера от Илинойс с описание на събора в Бурже или на Мона Лиза. Те са твърде нови за него и нямат никаква връзка със старите му интереси. Но можете, обаче, да го заинтересувате, като му разкажете как фермерите в Холандия обработват земята, която се намира под морското равнище и копаят канавки, играещи ролята на огради и строят мостове,

служещи за врати. Вашият илинойски фермер ще внимава и ще ви слуша с отворена уста, когато започнете да му разказвате как през зимата холандските фермери държат кравите си в домовете, в които самите те живеят и как понякога кравите поглеждат из-зад дантелените завеси и наблюдават снеговалежа. На него му е било известно за кравите и оградите, но това е нов поглед върху старите явления. „Дантелени завеси! За кравите! — ще възкликне той. — Дявол да го вземе!" И ще започне да преразказва тази история на своите приятели.

А ето и още един разказ. Когато го четете, обърнете внимание дали ще ви интересува. Ако ви интересува, то защо?

КАКВО ВЪЗДЕЙСТВИЕ ВИ ОКАЗВА СЯРНАТА КИСЕЛИНА

Болшинството течности се измерват с пинти, кварта, галони и барели. Обикновено говорим за кварта вино, галони мляко и барели шербет. Когато започне да избива нов нефтен фонтан, то ние казваме, че той дава толкова и толкова барела нефт на ден. Но съществува такава течност, която произвеждат и употребяват в такива големи количества, че я измерват в тонове. Тази течност е сярната киселина.

Ние имаме работа с нея всеки ден при най-различни обстоятелства. Ако не бе сярната киселина, то вашият автомобил би спрял и би ви се наложило отново да използвате „старата си кранта" и кабриолета. Работата е в това, че сярната киселина се използва широко при пречистването на газта и бензина. Електрическите крушки, осветяващи вашия кабинет, вашата маса за хранене и пътя ви към спалнята през нощта биха били невъзможни без нея.

Когато станете сутринта и пуснете водата във ваната, завъртате никелиран кран, за производството на който е необходима сярна киселина. Тя също така е необходима и за производството на вашата емайлирана вана. Сапунът, с който се миете е направен от мазнини или масла, обработени с помощта на киселината. Вашата кърпа е била запозната със сярната киселина преди вие да се запознаете с нея. Четката и гребенът за разресване на косата ви не биха били произведени без помощта на сярната киселина. Несъмнено, и вашата бръсначка е била обработена с киселина след закаляването ѝ.

Вие обличате долното си бельо, а след това връхните дрехи. И производителят на бои, а и самият бояджия при боядисването и избелването на дрехите са използвали сярна киселина. Възможно е

производителят на копчета да я е използвал за обработка на своите изделия. Човекът, който е щавил кожата за вашите обувки също е използвал сярна киселина, а тя отново ви служи, когато искате да почистите обувките.

Сядате да закусвате. Чашката и чинийката, ако не са с чисто бял цвят, са били направени с помощта на тази киселина. Тя се използва за нанасяне на позлатено покритие и други декоративни цветове. Вашата лъжица, ножът и вилицата, когато са ги посребрявали, също са били във вана, изпълнена със сярна киселина.

Пшеницата, от която е направен вашият хляб, сигурно е била отгледана с помощта на фосфатни торове, производството на които се основава на сярната киселина. Ако ядете палачинки от гречка (елда) със шербет, то знайте, че и производството на шербета не е възможно без сярна киселина...

И така, през целия ден сярната киселина ви оказва въздействие на всяка крачка. Където и да отидете, вие не можете да я избегнете. Не можем да воюваме и да живеем в мир без нея. Затова изглежда невъзможно, че тази киселина, толкова необходима на човечеството, е свършено неизвестна на средния човек... Но нещата стоят точно така.

ТРИТЕ НАЙ-ИНТЕРЕСНИ НЕЩА НА СВЕТА

Как мислите, кои са трите най-интересни неща в света? Сексът, собствеността и религията. С помощта на първото можем да създаваме живот, с помощта на второто го поддържаме, а с помощта на третото се надяваме да го продължим в един друг свят.

Обаче, нас ни интересува нашият секс, нашата собственост, нашата религия. Нашите интереси са съсредоточени върху собственото ни „аз“.

Нас не ни интересува беседата на тема: „Как се съставят завещания в Перу“, но би ни заинтересувала беседа на тема: „Как да съставим нашите собствени завещания“. Нас не ни интересува религията на индусите, с изключение на случаите на чисто любопитство, обаче сме дълбоко заинтересувани от такава религия, която ще ни осигури безкрайно блаженство в отвъдния свят.

Когато попитали покойния лорд Нортклиф от какво се интересуват хората, той отговорил с две думи: „От самите себе си“. Нортклиф е знаел какво говори, тъй като е бил най-големият собственик на вестници във Великобритания.

Искате ли да знаете какво представлявате? Сега пристъпваме към интересна тема. Говорим за вас. Ето ви един начин, с който да поднесете огледало на вашето реално естество и да се видите такъв, какъвто вие сте в действителност. Следете мечтите си. Какво имаме предвид, когато говорим за мечти? Да предоставим думата на професор Джеймс Харви Робинсън. Привеждаме цитат от книгата „Възникването на разума“:

„На всички ни се струва, че мислим през цялото време, през което бодърствуваме, а болшинството от нас знае, че продължаваме да мислим и по време на съня си, при това мислите насън са по-глупави от мислите при бодърствуване. Ако не ни прекъсват никакви практически грижи, то ние сме заети с това, което в днешно време се нарича „мечтания“. Това е нашият спонтанен и любим вид размишления. Позволяваме на мислите си да вървят по своя собствен път и този път се определя от нашите надежди и опасения, от спонтанните ни желания, от осъществяването им или от крушението им. Определя се от това, което ни харесва и което не ни харесва, от това, което обичаме или ненавиждаме или от което негодуваме. **ЗА НАС НЕ СЪЩЕСТВУВА НИЩО ДРУГО ТЪЙ ИНТЕРЕСНО КАТО САМИТЕ НАС.**

Всички наши размишления, ако не ги контролираме старателно и не ги направляваме, неизбежно ще се въртят около нашето любимо „аз“. Да наблюдаваме тази тенденция в самите нас и в другите е забавно и трогателно. Стремим се вежливо и великодушно да не забелязваме тази истина, но ако се осмелим да помислим за нея, тя се хвърля в очите ни така ярко, като обедното слънце.

Мечтанията ни са главният показател на нашия характер. Те отразяват нашата природа, отразяват модифицирани, често скрити и забравени данни от изминал опит. Несъмнено нашите мечтания, базиращи се на настойчивата тенденция към самовъзвеличаване и самооправдаване на личността, което е главната задача на тази тенденция, оказват влияние на всички наши размишления“.

И така, запомнете, че хората, пред които възнамерявате да говорите, когато не са заети с домашни или със служебни проблеми, губят по-голямата част от времето си за размишления за самите себе си, а също така за оправдаване и възвеличаване **на** самите себе **си**. Запомнете, че обикновеният човек ще бъде по-обезпокоен от това, че готвачът иска да го напусне, отколкото от проблема за изплащането на дълговете на Италия към Съединените щати. Него по-скоро ще го извади от кожата му тъпото острие на бръснача, отколкото революцията в Южна Америка. Ако жената я боли зъб, това ще я отчая повече, отколкото земетресението в Азия, отнесло половин милион човешки живота. Тя ще ви

слуша с по-голямо удоволствие, ако ѝ разказвате приятни неща, отколкото ако ѝ разказвате за десетте най-велики хора в историята.

КАК ДА СТАНЕТЕ ДОБЪР СЪБЕСЕДНИК

Причината, поради която много хора са лоши събеседници се състои в това, че те говорят само за нещата, които ги интересуват тях самите, а за другите това може да бъде уморително скучно. Пуснете този процес в обратна посока, предразположете другия човек да говори за своите интереси, за своите проблеми, за резултатите от играта на голф, а ако това е майка — за нейните деца. Направете това, слушайте внимателно и ще доставите на хората удоволствие. Ще ви приемат за добър събеседник дори да сте говорили много малко.

Харолд Дуайт от Филаделфия произнесъл изключително успешна реч на един банкет по случай завършването на курсовете по ораторско майсторство. Той разказал подред за всеки един от присъстващите, как е говорил в началото на курса на обучение, какви успехи е постигнал, припомнил изказвания на различните участници в занятията, темите, които са обсъждали. Той подражавал на някои от тях, хиперболизирал характерните им черти и това предизвикало смях и удоволствие у всички присъстващи. При наличие на подобен материал за изказване той не можел да не постигне успех, тъй като този материал е съвършено идеален. Никоя друга тема под синия небесен свод не би могла така да заинтересува присъстващите. Мистър Дуайт е познавал човешката природа.

ИДЕЯТА, КОЯТО ЗАВОЮВА ДВА МИЛИОНА ЧИТАТЕЛИ

Преди няколко години тиражът на списание „Америкън мегъ-зин“ рязко нарасна. Този рязък скок на тиража стана една от сензациите в света на печата. В какво се състои тайната? Всичко се дължеше на покойния вече Джон М.Сидал и на неговите идеи. Когато за първи път се срещнах със Сидал, той завеждаше в това издание отдела за биографии на изтъкнати съвременници. Написах няколко статии за него. Веднъж седнахме заедно с него и той дълго разговаря с мен.

„Хората са егоистични, — каза той. — Те се интересуват главно от себе си. Не ги тревожи много въпросът дали трябва правителството да притежава железопътните линии, но те искат много да знаят как да постигнат успех, как да получат по-висока заплата, как да бъдат здрави. Ако бях редактор на това списание, бих разказал на читателите как да се грижат за зъбите си, как да правят вани, как да съхраняват прохладата в дома си през лятото, как да заемат добро място, как да се отнасят към служащите, как да си купят жилище, как да помнят, как да избягват граматически грешки и т.н. Хората винаги се интересуват от биографически разкази, затова бих помолил някой богат човек да разкаже как е спечелил милион от недвижимо имущество. Бих помолил видни банкери и президенти на различни корпорации да разкажат как са изминали своя път от редови служащи до върховете на властта и богатството“.

Скоро след това Сидал беше назначен за редактор. По това време списанието нямаше голям тираж и беше доста губещо. Сидал направи именно това, за което говореше. Какъв беше резултатът? Той се оказа потресаващ. Тиражът се увеличи до двеста хиляди, триста, четиристотин, петстотин хиляди екземпляра... В списанието се появи това, което интересуваше публиката. Скоро след този подем милион читатели получаваха списанието, после милион и половина и накрая два милиона. Но този ръст на тиража не спря, той продължи много години. Сидал се обърна към егоистичните интереси на своите читатели.

МАТЕРИАЛ ЗА ИЗКАЗВАНЕ, КОЙТО ВИНАГИ ПРИВЛИЧА ВНИМАНИЕТО

Можете да отегчите слушателите ако говорите за вещи и идеи, но ще владеете вниманието им ако започнете да говорите за хора.

Утре по цялата територия на Америка ще се състоят милиони разговори — със съседите на двора, «а закуска, на обяд, и каква ще бъде главната тема на болшинството от тях? Личностите. Той каза еди-какво си. Мисис еди-коя си постъпи така и така. Видях, че тя направи това и това. Той ще грабне голяма пара на борсата т.н.

Многократно ми се е налагало да говоря на събрания на ученици в Съединените щати и Канада. Скоро разбрах, на основа на получения опит, че за да поддържам интереса им трябва да им разказвам за хора. Щом започнех да говоря общи фрази Джони започваше да се върти на стола, Томи правеше муцуни, а Били хвърляше нещо на пътеката.

Веднъж помолих група американски бизнесмени да говорят в Париж- на тема как да постигнем успех. Повечето от тях започнаха да възхваляват най-обикновените добродетели, започнаха да проповядват и да поучават и в резултат отегчиха своите слушатели. (Между другото, скоро слушах как един от най-известните американски бизнесмени извърши аналогична грешка, когато говореше по радиото на същата тема. Аналогични грешки правят жените — членове на клубове и пътуващи

лектори.)

Тогава прекратих занятията и казах нещо подобно: „Не искаме да ни поучават. Това не се харесва на никой. Запомнете, че трябва да ни заинтересувате, в противен случай няма да ви обърнем никакво внимание, каквото и да ни говорите. Запомнете също, че едно от най-интересните неща на света са обвитите с ореола на достоверността слухове. Затова ни разкажете за двама души, които познавате. Обяснете защо единият е постигнал успех, а другият е претърпял неуспех. Ние с удоволствие ще послушаме за това, ще го запомним и, възможно е, да се възползуваме от него. Между впрочем, ще ви бъде значително по-лесно да ни разкажете подобни истории отколкото да излагате тези многословни и абстрактни проповеди“.

Между слушателите на курса имаше човек, на когото беше трудно да заинтересува себе си или своите слушатели. Но в нея вечер той се възползува от предложената му идея и ни разказа за двама свои състуденти от колежа. Единият от тях бил дотолкова икономичен, че купувал ризите си от различни магазини и съставял таблици, показващи кои именно ризи се перат най-добре, кои може да се носят най-дълго, т.е. кои от тях дават най-добра възвращаемост на всеки вложен долар. Той винаги мислел за центовете. След като завършил технически колеж, той бил с такова високо мнение за своите способности, че не поискал да започне от малка длъжност и после да се опита да постигне успех, както това направили другите му съвипусници. Когато се състояла вече третата им ежегодна среща, той все още продължавал да съставя таблиците на своите ризи и чакал някакъв необикновен случай, за да сполучи. Но този случай така и не дошъл при него. От това време изминал четвърт век, а този човек, разочарован и обиден от живота, все още заемал незавидно положение.

След това ораторът сравни това жизнено фиаско с историята на друг свой колега, който надминал всички очаквания. Този момък бил общителен, всички го обичали. Въпреки, че по-късно той проявил честолубие и стремеж да прави големи дела, той започнал от длъжността на чертожник. Но винаги следял и за най-малките възможности. По това време се разработвали планове на организацията на панамериканската изложба в Бафа-лоу. Знаел, че там може да потрѣбва талантът на инженер, ето защо оставил работата си във Филаделфия и пристигнал в Бафалоу. Благодарение на приятната си външност и общителността си, скоро се сприятелил в Бафалоу с един деец, притежаващ значително политическо влияние. Те станали партньори и взели участие в работите по договорите. Извършили голяма работа за телефонната компания и този човек в края на краищата го назначили във фирмата с висока заплата. Станал мултимилионер, един от главните притежатели на „Уестърн юнион“.

Съобщаваме само в общи черти това, което разказа говорещият. Той направи интересно и ярко съобщение, като го съпроводи с множество забавни и трогателни детайли... Той говореше и говореше, а беше човек, който не можеше да подбере материал за триминутно изказване. Когато свърши бях крайно изненадан от това, че бе говорил в продължение на половин час. Изказването му бе толкова интересно, че на всички се стори много кратко. Това беше първият истински триумф за него.

Почти всеки може да извлече полза от приведения пример. Обикновеното изказване ще бъде доста по-успешно, ако се изпълни с интересни, от човешка гледна точка, истории. Ораторът трябва да се опита да разгледа само няколко проблема и да ги илюстрира с конкретни случаи. Ако се използва такъв метод за изграждане на изказването, то винаги ще привлича вниманието.

Ако е възможно, в тези истории трябва да се разказва за борба, за какво се е водела и какви победи са удържани. Всички ние се интересуваме от боеве и сражения. Има стара поговорка, която гласи, че целият свят обича влюбения. Това не е вярно. Това което обича светът е борбата. Той би искал да види как двама влюбени се борят за ръката на една жена. В качеството на илюстрация към това твърдение ще посоча почти всеки любовен роман, разказ в списание или кинематографична драма, които четете или гледате. Когато всички препятствия са преодоляни и прословутият герой затваря така наречената героиня в обятията си, то аудиторията започва да търси шапките си и палтата си. Ридаещите жени започват да клюкарствуват пет минути след това.

Почти цялата проза, публикувана в списанията е основана

на тази формула. Накарайте читателя да обикне героя или героинята. Накарайте героите усилено да се стремят към нещо. Направете така, че това нещо да изглежда недостижимо. Покажете как героят или героинята се борят и постигат своите цели.

Разказът за това, как човек, занимаващ се с бизнес или свободна професия се е борил против почти непреодолими препятствия и е победил, винаги е вдъхновяващ и интересен. Веднъж редакторът на едно списание ми каза, че истинската история за живота на всеки човек е винаги интересна. Ако някой се е борил (а кой от нас не се е борил?), историята на живота му, ако се разкаже правилно, ще бъде интересна. В това отношение не може да има никакви съмнения.

БЪДЕТЕ КОНКРЕТНИ

На курсовете, които водеше авторът на тази книга, веднъж се занимаваха доктор по философия и един грубоват, но енергичен мъж, който тридесет и пет години преди това бе прекарал младежките си години в британския военно-морски флот. Елегантният учен беше университетски професор, а неговият колега по курс, плаващ по седем морета, беше притежател на фургон. Колкото и странно да изглеждаше, но изказванията на последния по време на занятия предизвикваха у слушателите значително по-голям интерес, отколкото речта на университетския професор. Защо? Професорът говореше на прекрасен английски език, притежаваше култура и изтънчени маниери, а също и логика и ясна мисъл. Но в неговите изказвания не достигаше един съществен детайл — *конкретност*. Те бяха неопределени, твърде общи. Притежателят на фургона веднага преминаваше към същността. Неговата реч беше определена и конкретна. Това качество в съчетание с мъжеството и свежия език правеше изказванията му много привлекателни.

Приведох този пример не за това, че е типичен за университетските професори или притежатели на фургони, а защото показва, че умението да се предизвиква интерес е умение, което човек притежава независимо от университетското образование и е достойние на този, който притежава щастливото умение да говори конкретно и определено.

Този принцип е толкова важен, че ще приведем няколко примера, за да се закрепим в съзнанието ви. Надяваме се, че никога няма да забравите за него, никога няма да го пренебрегнете.

Например, кое е по-интересно — да съобщите, че Мартин Лютер, още като момче е бил „упорит и трудновъзпитаем“ или да съобщите, как сам е признавал, че учителите често са го удряли с пръчка „по петдесет пъти на ден“?

Такива думи като „упорит и трудновъзпитаем“ почти не привличат вниманието, а съобщението за броя на ударите с пръчка се възприема значително по-лесно.

Старият метод за написване на биографии се свеждаше до това да се приведат много общи места, които Аристотел е наричал, и справедливо ги е наричал, „убежище за слаби умове“. Новият метод се състои в това да се приведат конкретни факти, говорещи сами за себе си. Биографът от стария стил пишеше, че Джон Доу се е родил в „семейството на бедни, но честни родители“. Според новия метод би трябвало да се напише, че бащата на Джон Доу не е можел да си позволи да си купи чифт нови галоши и затова, когато валил сняг е бил принуден да обвива парчета от чувал около обувките си, за да са сухи и топли краката му. Но независимо от своята бедност, той никога не е добавял вода към млякото и когато е продавал кон, страдащ от тежко дишане, не го е представял за здрав. Тези факти показват, че баща му е бил „беден, но честен“, нали? Такъв метод на изложение е значително по-интересен от простата констатация за „бедност и честност“.

Такъв метод е подходящ за съвременните биографи, но той е подходящ и за съвременните оратори.

Да вземем още един пример. Представете си, че искате да съобщите, че потенциалната мощност, безцелно разпилявана от Ниагарския водопад е огромна величина. Представете си, че сте го казали, а след това сте добавили, че ако би била използвана, а получените доходи да се използват за получаване на необходими за живота предмети, то с тези пари биха могли да бъдат облечени и нахранени множество хора. Може ли по този начин да се направи съобщението интересно? Не, и още един път не. Няма ли приведеният по-долу откъс да бъде значително по-интересен? Взели сме го от статия на Едуин Слосън, публикувана в „Дейли сайънс нюз бюлетин“.

„Казват ни, че в страната ни има няколко милиона хора, живеещи в нищета и глад, а в това време Ниагарският водопад напразно пилее всеки час енергия, с еквивалентна стойност на 250 хиляди хляба. Можем да видим във въображението си шестстотин хиляди прекрасни свежи яйца, които падат от ръба на водопада и се превръщат в гигантски омлет във водовъртежа. Ако от тъкачните станове непрекъснато излизаше басмено платно с ширина четири хиляди фута (1219 метра), колкото е ширината на река Ниагара, то това би бил еквивалентът на тази стойност. Ако такъв поток би се излял в библиотеката на Карнеги, то тя би се напълнила за един или два часа. Можем да си представим голям универсален магазин, плаващ ежедневно от езерото Ери надолу по течението, който се разбива в скалите с цялото си съдържание кога то пада от височина сто и шестдесет фута (49 метра). Това би било изключително интересно и завладяващо зрелище, също така привлекателно за тълпата като сегашното, но не толкова скъпо струващо. Независимо от това, се намират хора, които възразяват срещу използването на енергията на падащата вода с основанието, че реализацията на такъв проект би била разточителна“.

ДУМИ, СЪЗДАВАЩИ КАРТИНА

За да се предизвика интерес, съществува един метод, който има изключително важно значение, но който, обаче, е игнориран. Средният оратор, очевидно, дори не подозира за съществуването му. Той, сигурно, дори не е мислил сериозно за него. Имам предвид метод за използване на думи, който създава картини и образи. Когато говорещият създава цяла галерия от образи, минаващи пред очите ни, то е лесно да бъде слушан. Ораторът, който използва мъгляви, банални и безцветни символи, кара аудиторията да задреме.

Образи. Образи. Образи. Те са свободни като въздуха, който дишате. Изпълнете с тях вашия разказ или вашия разговор и ще бъде по-интересно да ви слуша човек, и ще окажете по-голямо влияние.

В качеството на илюстрация ще вземем току-що цитирания откъс за Ниагара от „Дейли сайънс нюз бюлетин“. Погледнете думите, които създават образи. Те се хвърлят в очите във всяко изречение и са толкова много, колкото са зайците в Австралия: двеста петдесет хиляди хляба, шестстотин хиляди яйца, падащи от ръба в пропастта, гигантски омлет във водовъртежа, басмено платно, излизащо от тъкачните станове с ширина четири хиляди фута, библиотеката на Карнеги, залята от поток от книги, голям универсален магазин, разбиващ се в скалите, падащата вода.

Би било трудно да не обърнеш внимание на такава статия или разказ, така както не можеш да не обърнеш внимание на сцена от филм върху сребристия екран на кинотеатъра.

Хърбърт Спенсър в своето знаменито малко есе за философията на стила отдавна е отбелязал, че първостепенно значение имат думите, които предизвикват картини:

„Ние мислим не с общи понятия и не като цяло, а конкретно... Трябва да избягваме да употребяваме изречения като „ако навиците, обичаите и начините за развличане в дадена страна се отличават с жестокост и варварство, то и наказателното законодателство ще се отличава със свирепост“. Вместо такова изречение трябва да се напише: „Тъй като хората намират наслаждение в сраженията, боевете с бикове, боевете на гладиаторите, те използват такива наказателни мерки като изгаряне, обесване и разтягане на диба“.

Фрази, предизвикващи във въображението ви картини, изпълват Библията и произведенията на Шекспир, така както пчелите кръжат около преса за ябълки. Например, баналният автор би твърдял, че всеки предмет може да се окаже излишен там, където всичко е свършено. Как би изразил Шекспир подобна мисъл? Той го е правел с помощта на образна фраза, която е безсмъртна:

Да позлатиш монета златна,

Лилията бяла да избелиш,

Леда да лъснеш, теменужка да напарфюмираш...¹⁰

Забелязвали ли сте някога, че пословиците, преминаващи от поколение към поколение, почти всичките предизвикват зрими образи? „Не обещавай жерав в небето, а дай синигер в ръцете“. „Започне ли да пръска — чакай дъжд“. „Може да закараш коня на водопой, но да пие не можеш го накара“.

Вие можете да намерите аналогични сравнения, които живеят вече много векове, но които твърде често се употребяват: „хитър като лисица“, „плосък като палачинка“, „твърд като камък“.

Линкълн постоянно е употребявал образна терминология. Когато му омръзвали дългите, сложни, бюрократични отчети, които получавал в Белия дом, той ги критикувал не с безцветни думи, а с помощта на образна фраза, която е почти невъзможно да бъде забравена. „Когато пращам човек да купи кон, — казвал той, — то аз не искам да ми разказва колко косъма има на опашката си конят. Искам само да зная неговия външен вид и телосложение“.

ЗНАЧЕНИЕТО НА КОНТРАСТИТЕ ЗА ВЪЗБУЖДАНЕ НА ИНТЕРЕС У СЛУШАТЕЛИТЕ

Запознайте се с обвинителната реч на Маколей срещу Карл I. обърнете внимание на това, че Маколей не само използва образна реч, но и се стреми да балансира контраобвиненията. Резките контрасти почти винаги привличат интереса и именно те съставят основата на този абзац:

„Обвиняваме го в това, че наруши клетвата, дадена при коронацията. А ни казват, че бил верен ла клетвата, дадена по време на бракосъчетанието! Обвиняваме го, че отдаде народа си в ръцете на безжалостни и необмислено постъпващи свещеници, а защитата му заявява, че сложил малкия си син на коленете и го целунал! Клеймим го за това, че наруши разпоредбите на Петицията за правата, след като, по здрави и съществени съображения ни обеща да ги съблюдава, а ни казват, че е свикнал да слуша молитви в шест часа сутринта! Именно такива съображения като тези, а също и вандейковския начин на Карл I да се облича, красивото му лице и острата му брадичка, както искрено предполагахме, обусловиха, основно, неговата популярност сред сегашното поколение“.

ИНТЕРЕСЪТ Е ЗАРАЗИТЕЛЕН

¹⁰ „Крал Джон“ д-IV, сц.2 (По превода на Н.Рикова)

До сега разглеждахме различни видове материали, които представляват интерес за аудиторията. Може механично да се следват всички предложени тук правила и да се говори като по Кокер¹¹, и независимо от това изказването да бъде вяло и скучно. Да се овладее интереса на слушателите и да се удържи — ето деликатната задача, свързана с емоциите и настроението. Това никак не напомня на експлоатацията на парната машина и тук не може да се дадат никакви точни правила.

Трябва да се помни, че интересът е заразителен. Вашите слушатели почти сигурно ще бъдат обхванати от интереса, ако и самият вие сте проникнат от него. Преди известно време, на занятията на моите курсове в Балтимър, един джентълмен стана и съобщи на слушателите, че ако тогавашните методи за лов на морски костур в Чесапикския залив се използват по съществуващия начин, то тази риба би изчезнала, и това би станало само след няколко години. Той знаеше своя предмет. За него това беше важно и той говореше за проблема по най-сериозен начин. И вънпшият*му вид и маниерът му го потвърждаваха. Когато започна да говори дори не подозирах, че в този залив има такъв вид риба. Струва ми се, че в този момент болшинството от слушателите, също като мен, не знаеха за това и не проявяваха интерес. Но, преди ораторът да завърши своето изказване, всеки от нас почувствува в себе си част от неговата загриженост. Може би на всеки от нас му се искаше да подпише заявление до местните власти, за да се защити морския костур с помощта на закона.

Веднъж попитах Ричард Уошбърн Чайлд, тогава бивш американски посланик в Италия, в какво се състои неговия успех като писател. Той ми отговори: „Така ме вълнува живота, че не мога да бъда спокоен. Просто трябва да разкажа на хората за това“. Невъзможно е без вълнение да четеш такъв автор.

Веднъж в Лондон слушах изказването на един оратор. Когато завърши, един от присъстващите, известният английски романист Е.Ф. Бенсон отбеляза, че му е харесала последната част на изказването, значително повече от първата. Когато го попитах защо, той ми отговори: „Изглежда, че ораторът е бил значително повече заинтересуван от последната част на своето изказване, а аз винаги вярвам на оратор, който говори с ентузиазъм и интерес“.

Така постъпват всички и трябва да помните за това.

РЕЗЮМЕ

1. Интересуват ни необикновени факти за обикновени неща.
2. Най-много се интересуваме от себе си.
3. Човек, който предразполага другите да говорят за себе си и за своите интереси и умее да слуша внимателно, навсякъде ще бъде приет за добър събеседник, дори ако говори много малко.
4. Почти винаги може да се завоюва и удържи вниманието на слушателите с помощта на обвити с ореола на достоверността слухове или разкази за живота на хората. Ораторът трябва да разгледа неговия количество въпроси и да ги илюстрира с разкази, представляващи интерес за слушателите от чисто човешка гледна точка.
5. Бъдете конкретни и определени. Не се присъединявайте към школата на ораторите, говорещи по системата „беден, но честен“. Не трябва просто да се говори, че Мартин Лутер в детството си е бил трудновъзпитаем и упорит. Съобщете това, а после разкажете, че учителите са го били по петнадесет пъти на ден. Тази илюстрация ще направи вашето твърдение не само ясно, но също така впечатляващо и интересно.
6. Насищайте вашата реч с фрази, създаващи образи, а също и с думи, които предизвикват цяла редица картини пред очите ви.
7. Ако е възможно, използвайте балансиран изречение и контрастиращи идеи.
8. Интересът е заразителен. Аудиторията, навярно, ще бъде обхваната от интереса, ако самият говорещ бъде проникнат от него. Но не е възможно да се завоюва интереса на слушателите само чрез механическо съблюдаване на съществуващите правила.

ГЛАВА ДВНАДЕСЕТА ПОДОБРЯВАЙТЕ СТИЛА СИ

Веднъж един англичанин, който нямал работа и средства за съществуване, ходел по улиците на Филаделфия и търсел работа. Той влязъл в кантората на Пол Гибънс, известен бизнесмен и го помолил да го изслуша. Гибънс огледал недоверчиво непознатия, външният вид на когото явно не говорел в негова полза. Дрехите му били износени и овехтели, върху целия му облик ясно личали следите на финансов крах. От части от любопитство, от части от жалост Гибънс се съгласил да го изслуша.

¹¹ Кокер, Едуард (1631-1675) — автор на английския учебник по аритметика, широко разпространен през XVII в. Изразът „като по Кокер“ означава „по всички правила на изкуството“.

Отначало смятал да му отдели не повече от минута, обаче минутата се превърнала в час, а разговорът все още продължавал. Разговорът завършил с това, че Гибънс позвънил на Роланд Тейлър, управляващия на филиала на компания „Дилън Рид“ във Филаделфия и Тейлър, един от водещите финансиста на този град поканил непознатия на обяд и му намерил подходящо място. Как е успял човекът с такива явни следи от крах да постигне такъв изключителен успех за такъв кратък период от време?

Тайната може да бъде разкрита: благодарение на блестящото владение на английския език. Оказало се, че след завършването на Оксфордския университет той пристигнал в Америка с делово поръчение, но всичко завършило катастрофално, в резултат на което останал на сухо, без средства за съществуване и без приятели. Но едно нещо биело на очи — неговата реч била дотолкова безукорна и изящна, слушащите го забравяли скоро за смачканите му обувки, износеното му палто и небръснатото лице. Стилът на неговата реч станал като пропуск за висшите делови кръгове.

Историята на този човек в известна степен е необикновена, но тя илюстрира основна истина, а именно: **ВСЕКИ ДЕН СЪДЯТ ЗА НАС ПО НАШАТА РЕЧ. ДУМИТЕ НИ ПОКАЗВАТ НАШАТА ИНТЕЛИГЕНТНОСТ, ТЕ ГОВОРЯТ НА ПРОНИЦАТЕЛНИЯ СЛУШАТЕЛ ЗА ОБЩЕСТВОТО, В КОЕТО СЕ ДВИЖИМ, ПОКАЗВАТ НИВОТО НА НАШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ И КУЛТУРА.**

И аз, и вие имаме четири метода да контактуваме с обкръжаващия ни свят. **ЗА НАС СЪДЯТ ВЪЗ ОСНОВА НА ТОВА КАКВО ПРАВИМ, КАК ИЗГЛЕЖДАМЕ, КАКВО ГОВОРИМ И КАК ГО ГОВОРИМ.** Независимо от това, много хора преминават как да е дългия си житейски път след завършването на училище, без да се опитат дори съзнателно да обогатят своя запас от думи, да овладеят различните оттенъци в значението на думите, да се научат да ги произнасят отчетливо и ясно. Те свикват да употребяват банални фрази, които слушат на работата и на улицата. Няма нищо удивително в това, че често нарушават традиционните правила на произношението, а понякога и основните канони на самата английска граматика. И ако дори хора, притежаващи научна степен допускат подобни грешки, какво може да се очаква от хората, които са били принудени да прекъснат образованието си по силата на икономическата необходимост?

Един ден, преди много години, стоях замислен в римския Колизей. Към мен се приближи англичанин, живеещ в една от английските колонии. Представи се и започна да разказва за своя живот във Вечния град. Не беше говорил и три минути като започна да прави груби граматически грешки. Сутринта, ставайки от леглото, беше почистил обувките си и беше облякъл безупречно чисто бельо, за да поддържа самоуважение и да завоюва уважението на тези хора, с които общува. Обаче той не беше направил и най-малкия опит безупречно да строи фразите си и безупречно да произнася изреченията си. Той би почувствувал срам ако, например, не снесе шапката си по време на разговор с жена, но не чувствуваше срам и дори не обръщаше никакво внимание на нарушението на правилата на граматиката и на това, че оскърбява слуха на внимателните слушатели. С това той показва какво представлява и определи заеманото от него място в обществото. Неправилният му английски език неопровержимо свидетелствуваше на целия свят, че не е културен човек.

Д-р Чарлз Елиът, бившият президент на Харвардския университет в продължение на тридесет години, е заявил: „Признавам само една духовна придобивка като необходима част от образованието на мъжа или жената. Имам предвид точната и изискана употреба на родния език“. Това е важно изявление. Помислете над него.

Но ще попитате по какъв начин може да се овладеят думите, за да се употребяват красиво и точно? За щастие, няма нищо тайнствено и нищо хитростно, когато става дума за средство, което трябва да се използва. Това средство е публична тайна. Линкълн е използвал това средство с потресаващ успех. Нито един американец никога не е създавал толкова успешни словосъчетания и никога не е изказвал в проза толкова неповторими фрази, звучащи като неподобна музика: „Към никого (не се отнасяйте) със злоба, към всички (се отнасяйте) с милосърдие“. Дали Линкълн, на когото бащата е бил неграмотен дърводелец, а майка му — жена без никакви изключителни способности, е бил надарен от природата с дар слово? Няма основание да се приеме такова предположение. Когато бил избран в конгреса, като попълвал във Вашингтон официалната си анкета, на въпроса относно образованието си отговорил с помощта на едно прилагателно: „Недостатъчно“. През целия си живот не е посещавал училище и една година. Кой е бил неговият учител? Захария Бирни и Калеб Хазел в горите на Кентъки, Езел Дорси и Ендрю Кроуфорд в Пиджин-Крик, щата Индиана — всичко това са странстващи педагози, пътуващи от едно селище на пионерите по тези места в друго и едва свързали двата края, ако успявали да намерят няколко ученика, които били готови да дадат бут, царевича и пшеница за обучение на четмо, писмо и аритметика. Линкълн получил от тях скромна материална

помощ и неголяма морална поддръжка. Точно толкова малко е получил и от своето обкръжение.

Фермерите, търговците, адвокатите и тъжители, с които общувал в осми съдебен окръг на щата Илинойс, не притежавали магически дар слово. Обаче Линкълн — и това е важен факт, който трябва да бъде запомнен, не си е губел времето да общува с хора, които са били с равни или с по-ниски от него умствени способности. Той си избирал приятели сред интелектуалния елит, сред певците и поетите на всички времена. Можел да цитира по памет цели страници от произведенията на Бърнс, Байрон и Броунинг. Написал е лекция за Бърнс. Имало е един екземпляр от стиховете на Байрон в кабинета му, а друг — в къщи. Екземплярът, който се е намирал е официалния му кабинет е бил използван толкова много, че след като някой го вземел в ръце, веднага се отварял сам на страницата, където започвала поемата „Дон Жуан“. Дори когато бил в Белия дом и трагическото бреме на Гражданската война изтощавало силите му и прокарвало дълбоки бръчки по лицето му, той често намирал време, за да почете в леглото си стиховете на Худ. Понякога се събуждал посред нощ, отварял книгата и започвал да чете стиховете, които най-много му харесвали. Като ставал от леглото, по нощница и чехли, тихичко минавал през залата, отивал при секретаря си и започвал да му чете едно стихотворение след друго. Като президент той намирал време, за да повтаря по памет големи откъси от Шекспир, да критикува маниера на рецитиране на някой актьор и да дава собствено тълкуване на едно или друго произведение. „Отново прочетох някои пиеси на Шекспир, — писал Линкълн на актьора Хекет. — Правя това толкова често, колкото всеки читател без специална подготовка: „Лир“, „Ричард III“, „Хенри VHI“ „Хамлет“ и особено „Мак-бет“. Мисля, че няма нищо равно на „Макбет“. Това е удивително!“

Линкълн е бил предан на поезията. Той не само е запомнял стиховете и ги е повтарял както в частни беседи, така и пред публика, но дори се е опитвал сам да пише стихове. На сватбата на своята сестра прочел една от своите дълги поеми. По-късно, по средата на жизнения си път, той запълнил една тетрадка с оригинални съчинения, но така се стеснявал от тези творения, че никога не си е позволил да ги прочете дори на най-близките си приятели.

„Този самоук човек, — пише Робинсън в книгата си „Линкълн като литератор“, — е обогатил своя ум с образците на истинската култура. Наричайте го гений или талант, но процесът на развитие на неговите постижения може да бъде охарактеризиран с думите на професор Емертон, който говорел за образованието на Еразъм Ротердамски по следния начин: „Той вече нямало какво да учи в училище — обучавал се е следвайки педагогическия метод, който винаги се е оказвал единствено ефективен: като се е опирал на своята неизтощима енергия, насочена към постоянно попълване на знанията и на практическа дейност“.

Този тромав човек от средата на първите заселници, който се занимавал с белене на царевица и клане на прасета за тридесет и един цента на ден във фермите на Пиджин-Крик в Индиана, произнесъл в Гьотисбърг една от най-красивите речи, произнасяна някога от смъртен. Там се сражавали сто и седемдесет хиляди души. Седем хиляди били убити. Въпреки това, скоро след смъртта на Линкълн Чарлз Самнър казал, че речта на Линкълн ще живее дори когато паметта за тази битка ще изчезне и че някога за нея ще си спомнят главно заради речта. Кой може да се усъмни в правилността на това пророчество?

Едуард Еверет говорил в Гьотисбърг в продължение на два часа, но всичко, което казал отдавна е забравено. Линкълн е говорил по-малко от две минути. Един фотограф се е опитал да го снее по време на произнасянето на тази реч, но Линкълн завършил своята реч преди да му се удаде да настрои примитивния си апарат от тези времена.

Речта на Линкълн била излята от бронз и поставена в Оксфордската библиотека като пример за това, какво може да се направи с английския език. Всеки, който изучава ораторско майсторство трябва да я научи наизуст.

„Преди осемдесет и седем години нашите бащи основаха на този континент нова нация, отгледана в условията на свобода и предана на принципа, съгласно който всички хора са създадени равни. Сега ние водим велика Гражданска война, в която се проверява може ли тази нация или която и да е друга, възпитана в същия дух и предана на същите идеали да съществува по-на-татък. Срегнахме се тук, на полето на една от най-големите битки на тази война. Ние дойдохме за да отнесем частица от това поле като последно място за успокоение на тези, които отдадоха живота си за да може тази нация да живее. Много правилно е, че го правим. Но по големите сметки не ние осветяваме и възхваляваме тази земя. Тези храбри хора, и живите и мъртвите, които се сражаваха тук, вече я осветиха и възхвалиха и го направиха много по-добре от нас. Ние със своите нищожни сили не можем нито да добавим, нито да отнемем нещо. Светът почти не ще забележи и не ще помни дълго това, което

говорим тук, но никога няма да забрави това, което те • направиха. Ние, живите, трябва да се посветим на незавършените трудове, които сражавалите се тук благородно осъществяваха. Ние трябва да се посветим на решаването на тази велика задача, която още стои пред нас. Именно от тези хора, загинали с чест, ние трябва да възприемем дълбоката преданост към това дело, на което те тъй вярно служиха. Трябва тържествено да заявим, че те не загинаха напразно, че нашата нация с божията благословия ще получи ново възраждане на свободата и че правителството на народа, управлявано от народа и за народа никога няма да изчезне от лицето на земята".

Обикновено смятат, че Линкълн е създал сам безсмъртната фраза, с която завършва речта си. Но така ли е? Херндън, неговият партньор по адвокатските въпроси, няколко години преди това му дал екземпляр от изказването на Теодор Паркер. Линкълн прочел тази книга и подчертал в нея следните думи: „Демокрацията — това е непосредственото самоуправление на целия народ, осъществявано от целия народ и за целия народ". Възможно е Теодор Паркер да е заимствувал тази фраза от Уебстър, който четири години преди това бил казал в своя знаменит отговор на Хейн: „Правителството на народа е създадено от народа за самия народ и е отговорно пред народа". Уебстър може да е заимствувал тази фраза от президента Джеймс Монро, който изказал тази идея повече от тридесет години преди него. От кого би могъл да я вземе Джеймс Монро? Петстотин години преди рождението на Монро, Уиклиф в предговора към превода на Светото писание е казал, че „това е Библия за правителството на народа, управлявано от народа и за народа". Дълго преди да се роди Уиклиф, четиристотин години преди новата ера, Клеон, изнасяйки реч пред гражданите на Атина, е говорил за управител на „народа, който управлява народа от името на народа и за народа". А що се касае до това, от какъв древен източник е взел Клеон тази идея, то отговорът на този въпрос се крие в мрака на древността.

Колко малко е новото в света! Колко много дори великите оратори дължат на четенето и книгите!

Книгите! Ето в какво се състои тайната! Този, който обогатява и разширява своя речников фонд трябва постоянно да изучава съкровищата на литературата. „Единственото съжаление, което винаги изпитвам, когато съм в библиотека, — е казвал Джон Брайт, — е свързано с това, че животът е твърде кратък и че нямам никаква надежда, че ще успея изцяло да се насладя на тези разкошни духовни блюда, намиращи се пред мен". Брайт напуснал училище на петнадесет годишна възраст и отишъл да работи в памукотекстилна фабрика, след което така и не му се е удало да продължи своето образование. Но независимо от това, той станал един от най-блестящите оратори на своето поколение, известен с изключителното владение на английския език. Той четял, изучавал, преписвал в тетрадките си и заучавал дълги откъси от поетични произведения на Байрон и Милтън, Уърдсуърт и Уитър, Шекспир и Шели. Всяка година той препрочитал „Изгубеният рай", за да обогати речниковия си запас.

Чарлз Джеймс Фокс четял Шекспир наглас, за да подобри стила си. Гладстоун наричал кабинета си „храм на света" и държал там петнадесет хиляди книги. Той признал, че най-вече му помогнало четенето на книгите на свети Августин, на епископ Батлър, на Данте, Аристотел и Омир. „Илиада" и „Одисея" го възхищавали. Написал шест книги за поезията и времето на Омир.

Пит-младши придобил навика да преглежда една-две странички на гръцки или латински език, а след това превеждал откъса на родния си език. Правел това ежедневно в продължение на десет години и придобил възможността да изразява мислите си без предварително обмисляне, с помощта на добре подбрани и добре съответстващи една на друга думи".

Демостен преписал осем пъти „Историята" на Тукидид, за да овладее величествената и впечатляваща фразеология на този знаменит историк. Какви са били резултатите? След две хиляди Уудро Уилсън, за да подобри стила си, изучавал трудовете на Демостен. Асквит считал, че най-добрата подготовка за него е четенето на трудовете на епископ Беркли.

Тенисон изучавал ежедневно Библията. Толстой четял и препрочитал Евангелието до тогава, докато не научил големи откъси наизуст. Майката на Ръскин го заставяла чрез постоянни и ежедневни усилия да запомня дълги глави от Библията и ежегодно да чете наглас цялата книга, „всяка сричка, трудно произносимите имена, всичко — от Книгата за Битието до Апокалипсиса". Ръскин смятал, че благодарение на такава дисциплина и работа е могъл да развие своя вкус и стил в литературата.

Казват, че най-любите инициали в английската литература са Л.Р.С. Роберт Луис Стивенсън бил в същност писател за писателите. Как е успял да развие в себе си този очарователен стил, който го направи знаменит? За щастие, той сам ни разказва за това:

„Когато четях книга или абзац, които особено са ми харесали и в които нещо се описваше с голямо майсторство, или се чувствуваше някаква особена сила или забележителен стил, аз сядах

незабавно на масата, и се заставях да подражавам на този майстор. Това не ми се удаваше, знаех го, започвах всичко отново и отново не успях. Никога не ми е вървяло. Обаче, независимо от безплодните усилия, в крайна сметка придобих някакъв опит в ритмиката, хармонията и композицията на отделните части на произведението.

По този начин старателно копирах Хезлит, Лема, Уърдсуърт, сър Томас Браун, Дефо, Хоторн и Монтен.

Такъв е, харесва ли ни или не, начинът да се научиш да пишеш. Дали ми бе от полза или не, но именно това е пътят. По този начин се е учил Китс, а никога в литературата не е имало по-изтънчен и темпераментен писател от него.

Великият смисъл на тези подражания се състои в това, че извън пределите на достижимостта от ученика блести неподражаем образец. Нека ученикът пробва както му харесва. Възможно е да претърпи неуспех, но съществува стара и много правилна поговорка, че **„НЕУСПЕХЪТ Е НАЙ-ДОБРИЯТ ПЪТ КЪМ УСПЕХА“**.

Стига вече имена и конкретни разкази. Тайната е ясна. Линкълн е написал на един млад човек, страстно желаещ да стане преуспяващ адвокат: „Единственият път към успеха се състои в това да се търсят книги, старателно да се четат и изучават. Работа, работа, работа — ето кое е главно“.

Какви книги? Да започнем с работата на Арнолд Бенет „Как да живеем двадесет и четири часа в денонощието“. Тази книга стимулира като студен душ. Тя ще ви разкаже много за това, което най-много ви интересува — за самите вас. Ще ви разкрие колко много време губите напразно всеки ден, как да се борите с тези безцелни загуби и за какво да използвате спестеното време. В книгата има само сто и три страници. Можете да я прочетете лесно за една седмица. Всяка сутрин откъсвайте от нея двадесет страници и ги слагайте в джоба си. След това отделете за четене на сутрешния вестник само десет минути наместо обичайните двадесет или тридесет.

„Отказах се от вестниците в полза на Тацит и Тукидид, на Нютон и Евклид, — бе писал Томас Джеферсън. — И се чувствам много по-щастлив“. Нима не разбирате, че ако последвате примера на Джеферсън — да намалите най-малко два пъти времето, което отделяте за четене на вестници, много скоро след това вие ще се почувствувате по-щастлив и по-умен?

Нима не искате поне да опитате да го правите в продължение на един месец и да посветите спестеното по този начин време на по-полезно занятие — четенето на хубава книга? Защо да не четете страницата, които взехте със себе си докато чакате асансьора, автобуса, поръчаното ядене или насрочената среща?

След като прочетохте тези двадесет страници, сложете гои обратно в книгата и откъснете следващите двадесет. Когато прочетете всички страници залепете корицата така, че да не загубите откъснатите страници. Нима не е по-добре да обезобразите така книгата и да възприемете мислите, които се съдържат в нея, отколкото да я оставите непипната и непрочетена на рафтовете на вашата библиотека?

След като прочетохте „Как да живеем двадесет и четири часа в денонощието“, може да ви заинтересува още една книга на същия автор. Опитайте се да прочетете „Човешката машина“. Тази книга ще ви научи да се отнасяте по-тактично с хората. Ще развие у вас уравновесеност и самообладание. Тези книги са препоръчителни не само във връзка с това, за което се говори в тях, но и как се говори, а също и във връзка с онова обогатяващо и пречистващо влияние, което ще окажат върху речниковия ви запас.

Предлагаме ви също няколко други полезни книги: „Октопод“ и „Борса“ на Френк Норис са двата най-добри американски романа, които някога са писани. В първия се разказва за вълненията и човешките трагедии, развиващи се на пшеничните полета на Калифорния, а във втория се описват сражения между „мечките“ и „биковите“ 1 на чикагската борса. „Мечки“ — борсови посредници, играещи на понижение. „Бикове“ — борсови посредници, играещи на повишение. -Заб.ред. „Тес от рода д'Ърбервил“ на Томас Харди представлява едно от най-прекрасните произведения. Трябва да се прочете книгата на Нюел Дуайт Хилис „Ценността на човека за обществото“ и работата на професор Уилям Джеймс „Беседи с преподавателите“. Такива книги като „Животът на Шели“ на Андре Моруа, „Чайлд Харолд“ на Байрон и „Пътешествие с магаре“ на Роберт Лиус Стивенсън също трябва да бъдат включени във вашия списък.

Направете Ралф Уолдо Емерсон ваш ежедневен спътник. Заповядайте му преди всичко да ви даде знаменитото си есе „Доверие към себе си“. Нека ви нашепва на ухото фрази в **отмерена** реч, подобни на следните:

„Изкажи убеждението, родено в дълбочината на душата ти и то ще придобие смисъл за

всички, тъй като минава време и съкровено става всеобщо и мисълта, минала през вас се разнася от тръбите на Страшния съд. Колкото и всеки от нас да се доверява на гласа на душата си, все пак в Мойсей, Платон и Милтън най-много ни възхищава именно това, че са умеели да пренебрегнат книжната мъдрост и разминаващите се мнения на другите и са говорили това, което са мислели самите те, а не обкръжаващите ги. Човек трябва да се научи да разпознава и да лови проблясъците на светлината, озаряваща душата му отвътре, а не на лъчите, произхождащи от съзвездието бардове и пророци. А ние равнодушно позволяваме на нашите мисли да угаснат само защото тези мисли са дошли в главата на самите нас. Във всяка дума на гений разпознаваме тези пропуснати от нас мисли, те се връщат при нас с ореола на хладно величие. Най-назидателният урок, който могат да ни предадат великите творби на изкуството се състои именно в това — те ни учат да следваме непреклонно, но без самонадеяна упоритост, инстинктивно възникналото у нас впечатление, особено в случаите, когато около нас в хор се твърди точно противоположното. Ако пък се откажем от това впечатление, утре някой друг, неизвестен за нас, изключително убедително ще докаже точно същото, което и ние сме помислили или почувствували, и не без срам ще ни се наложи да се придържаме към собственото си мнение, което някой друг е утвърдил.

В духовния живот на всеки човек настъпва такъв момент, когато той идва до убеждението, че завистта се поражда от невежество, че **подражанието** е самоубийство, че човекът, иска или не иска, трябва да се примири със себе си, както и с предопределената му участ. Той стига до мисълта, че няма да намери насъщния хляб, ако не обработва прилежно определения му къс земя. Силите, заложили в него, нямат подобни в "природата и само на самия него му е дадено да узнае на какво е способен, а това няма да се прояви докато той не изпита себе си".¹²

Но ние наистина оставихме най-добрите автори най-накрая. Кой са те? Когато помолили сър Хенри Ървинг да състави списък от стотте най-добри книги, той отговорил: „Преди да съставя списък от сто книги, позволете ми да науча две — Библията и Шекспир". Сър Хенри е бил прав. Пийте от тези два велики източника на английската литература. Пийте дълго и често. Отместете вечерния си вестник и си кажете: „Шекспир, ела при мен и ми разкажи тази вечер за Ромео и Жулиета, за Макбет и за честолюбието му".

Ако изпълните тези съвети, то какво ще получите? Постепенно, незабележимо, но неизбежно вашият маниер да говорите ще стане по-красив и изтънчен. Постепенно, в някаква степен, ще започнете да отразявате славата, красотата и величието на вашите спътници. „Кажи ми какво четеш, — отбелязвал Гьоте, -и ще ти кажа кой си".

Тази програма за четене, която ви предложих, изисква известна сила на волята, а също и по-старателно пестене на времето... Можете да си вземете джобна серия на есето на Емерсон и на пиесите на Шекспир.

ТАЙНАТА НА МАРК ТВЕН ЗА ИЗПОЛЗУВАНЕТО НА ДУМИТЕ

Как е успял Марк Твен да развие своята изключителната си способност да употребява думите? Като млад човек той пропътувал с дилижанс целия път от Мисури до Невада. Пътували ужасно бавно и с огромни мъчения. Налагало се да носят храна, а понякога и вода както за пътниците така и за конете. Излишният товар можел да доведе до катастрофа. Плащали за всяка унция (28.35 гр) от багажа и въпреки всичко Марк Твен взел със себе си речника на Уебстър, който бил с него по планинските проходи, в изгорените от слънцето пустини, а също и в местностите, които гъмжали от бандити и индианци. Той искал да стане повелител на думите. И с характерната за него храброст и здрав смисъл започнал да прави това, което е необходимо, за да постигне майсторство.

И Пит, и лорд Четъм са изучили речника по два пъти, всяка страница и всяка дума. Броунинг го изучавал ежедневно, като намирал в това и полза и удоволствие. Линкълн обичал „да седи в мрака, — пишат биографите му Никъли и Хей, — и да чете речника до тогава, докато можело още нещо да се вижда". Тези случаи не са изключение. Всеки известен писател и всеки известен оратор постъпват по този начин.

Уудро Уилсън притежавал изключителни познания в областта на английския език. Някои от написаните от него творби — разделите от Декларацията за войната против Германия, несъмнено ще заемат своето място в литературата. Ето какво ни разказа той за това, как се е научил да ползува думите:

„Моят баща не позволяваше на никого от членовете на семейството си да използва неправилни изрази. Всяка езикова грешка на някое от децата се поправяше незабавно, всяка непозната дума се обясняваше веднага, всеки от нас беше поощряван да използва такива думи, които биха могли да

¹² Р. Емерсон. Зесе Г.Торо Уолден, или Жизнь в лесу, Прев. от англ. М. „Художественная литература", 1986, с. 132-133

бъдат затвърдени в паметта".

Един нюйоркски оратор, често хвален за определената структура на изреченията и за красотата на езика му, по време на разговор, неотдавна, разкри тайната на своята способност да подбира подходящи, точни думи. Всеки път, когато срещал непозната дума в разговор или при четене, той я записвал в специален бележник. След това, преди да си легне, поглеждал в своя речник и се въоръжавал с тази дума. Ако по този начин не му се удавало да подготви никакъв материал през дена, той изучавал една или две страници от работата на Ферналд „Синоними, антоними и предлози", като отбелязвал значенията на думи, които считал за взаимозаменяеми в качеството си на пълни синоними. Една нова дума на ден — такъв бил неговият девиз. Това означавало, че за година той придобивал триста шестдесет и пет допълнителни оръдия за изразяване на мисли. Тези нови думи се записват в бележник и техните значения се преглеждат през свободните минути от деня. Той забелязал, че новата дума става за него употребяема едва след като я е използвал три пъти.

РОМАНТИЧНИТЕ ИСТОРИИ НА ДУМИТЕ, КОИТО УПОТРЕБЯВАТЕ

Използвайте речник не само за да уточните значението на думата, но и за да откриете произхода ѝ. След обяснението на думата в скоби се дава етимологията (произхода) ѝ. Не мислете нито за секунда, че думите, които употребявате ежедневно, са само скучни и безразлични звуци. Те са пълни със светлина и романтика. Например, не можете да кажете такава прозаична фраза като „позвънете на бакалина относно захарта" без да употребите думи, които сме заимствували от много различни езици и цивилизации. Думата „Телефон" се състои от две гръцки думи — „теле", която означава „далечен" и „фон", която означава „звук". Думата „бакалин" произхожда от арабската дума „бакал" — „търговец на плодове". Англичаните са заимствували думата „захар" от френския език, а французите от испанците. Испанците от своя страна са я взели от арабския език, а арабите — от персите. Персийската дума „шакер" е била заимствувана от санскритския „каркар", което означава „сладки".

Вие можете да работите за компания или да сте неин собственик. Думата „компания" е произлязла от старинна френска дума, означаваща „компаньон", а „компаньон" буквално означава „com" — „с" и „panis" — „хляб", т.е. вашият компаньон е човек, с когото заедно ядете хляб. Фактически „компания" представлява общност на хора, които заедно си заработват хляба. „Доларът", който лежи в джоба ви, буквално означава „талер" — „долина", доларите за първи път били отпечатани в долината на свети Йоахим през XVI век.

Думата „януари" произлиза от името на етруски ковач, който живял в Рим. Неговата специалност била да произвежда брави и болтове за врати. Когато умрял го направили езически бог и го изобразявали с две лица, за да може да едновременно да гледа на различни посоки, което било свързано с отварянето и затварянето на врати. Затова месецът, който стои в края на едната година и в началото на другата, е бил наречен „януари", т.е. месецът на Янус. Ето защо, когато говорим за януари, си спомняме името на ковача, който е живял хиляда години преди новата ера и жената на когото се казвала Януа.

Седмият месец, юли, е бил наречен в чест на Юлий Цезар. Ето защо император Август като не желаел да бъде пренебрегнат, нарекъл следващия месец август. Но в тези времена осмият месец имал само тридесет дена, а Август не е искал месецът, наречен с неговото име да бъде по-кратък от месеца, наречен в чест на Юлий Цезар. Той взел един ден от февруари и го добавил към август. Следите на тази кражба, породена от суета, можете да видите на календара, който виси във вашия дом. Наистина ще узнаете, че историята на думите е много увлекателна.

Постарайте се да намерите в големия речник произхода на следните думи: атлас, бойкот, колосален, финанси, лунатик, сандвич. Узнайте историята им. Благодарение на това те ще станат два пъти по-красноречиви, два пъти по-интересни. И тогава ще ги използвате с още по-голямо увлечение и интерес.

ПРЕПИСВАЙТЕ ЕДНО ИЗРЕЧЕНИЕ ПО СТО И ЧЕТИРИ ПЪТИ

Старайте се да казвате точно това, което имате предвид и да изразявате най-тънките нюанси на вашите мисли. Това не винаги е лесно, дори за опитните писатели. Фани Херст ми разказа, че понякога е преписвала изреченията си от петдесет до сто пъти. Само няколко дни преди разговора ни ѝ се е наложило да препише едно изречение сто и четири пъти. Мейбъл Херберт Урнер ми съобщи, че понякога е губила цял ден за съкращава-

нето на едно или две изречения от кратък разказ, който да бъде напечатан в няколко вестника.

Гуверньорът Морис е разказвал как Ричард Хардинг Девис постоянно е работел, за да намери подходящата и правилна дума.

„Всяка дума в неговата художествена проза бе най-подходящото от безбройното множество

фрази, които би могъл да предложи. Фрази, абзаци, страници, дори цели разкази са преписвани отново и отново. Той работел по принципа на отстраняването. Ако искал да опише как автомобил завива покрай ограда, той не пропускал нито един детайл, който дори най-наблюдателният човек от християнския свят би могъл да запомни във връзка с това събитие. След това започвал да отхвърля детайлите един след друг, същите детайли, които си е припомнял с такова напрежение. След всяко съкращение се питал: „Запазва ли се картината?“ Ако тя не се запазвала, той възстановявал само току-що отстранения детайл и започвал да съкращава другите детайли. Това продължавало до тогава, докато, след херкулесовския му труд, за читателя оставали само ярки и точни картини, завършени до най-малкия детайл, с които така възхитително са били украсени неговите разкази и романтични истории".

Болшинството от нас нито разполага с време, нито има желание така старателно да работи над словото. Тези епизоди са приведени, за да ви покажат значението, което известните писатели са придавали на правилния начин на излагане и изразяване на мислите. Това се прави с надеждата да бъдете и вие вдъхновени, да се предизвика у вас усилен интерес към активната употреба на езика. Разбира се, ораторът не трябва, когато произнася изречение, да започне да мисли каква точно дума да употреби, за да изрази именно този оттенък на мисълта, който той иска да придаде. Но той трябва да си изработи точност при изразяване на мислите в процеса на ежедневното общуване, до тогава, докато това не започне да става несъзнателно. Той трябва да го прави, но дали го прави? Не.

Казват, че Милтън използвал осем хиляди думи, а Шекспир — петнадесет хиляди. Нормативният речник на английския език съдържа с петдесет хиляди думи по-малко от половин милион. Но средният човек, според съществуващите данни, употребява средно две хиляди думи. Той има в запас известно количество глаголи, достатъчно количество свързващи думи, за да ги обедини, шепи съществителни и няколко изтъркани прилагателни. Той е твърде ленив да мисли или твърде зает с работа, за да възпита в себе си точност и яркост на изразяването. Какво се получава в резултат? Позволете да ви приведа един пример. Веднъж аз прекарах няколко незабравими дни около Големия каньон на платото Колорадо. През целия ден слушах, как една дама употребяваше едно и също прилагателно, говорейки за куче от породата чау-чау, за музикално произведение, изпълнявано от оркестър, за характера на човека и за самия Голям каньон. Това бе прилагателното „красив".

Какво би трябвало да каже? Да използва синоними на думата „красив" от речника на Роже „Съкровищница на думите" (P. Roget. „Treasury of Words"). Това е съкратено издание на неговия пълен речник (P. Roget. „Treasury of Words and Phrases"), което е много полезно. Аз лично никога не сядам да пиша, ако тази книга не лежи на масата ми. Употребявам я десет пъти по-често, отколкото който и да е речник.

Колко години на тежък труд е посветил Роже за да създаде тази книга! Въпреки това тази книга ще лежи на бюрото ви и ще ви служи цял живот за сумата, която бихте платили за евтина вратовръзка. Това не е книга, която трябва да се пази на рафта на библиотеката. Това е инструмент, който трябва да се ползува постоянно. Използвайте я, когато трябва да запишете и да отшлифувате мислите си, изложени във вашите речи. Използвайте тази книга, когато диктувате писмата си и съставяте докладите на вашия комитет. Използвайте я ежедневно и тя ще удвои и утрои вашето умение да управлявате думите.

ИЗБЯГВАЙТЕ БАНАЛНИТЕ ФРАЗИ

Старайте се не само да бъдете точни, но и да се изразявате със **свежи и оригинални думи.** Имате мъжество да назовавате нещата със своите имена. Например, скоро след всемирния потоп някакъв оригинален ум за първи път е употребил сравнението „хладен като краставица".¹³ Тогава това е било изключително добър израз, доколкото е бил свършено нов. Дори по времето на знаменития Балтазаров пир, този израз, може би, е продължавал да съхранява своята първоначална свежест, и е могло да бъде използван за банкетни речи. Но кой човек, гордеещ се със своята оригиналност, ще го повтаря сега, когато е изминало толкова време?

Ето ви дузина сравнения за изразяване на хлад и студ. Те са не по-малко изразителни от изтърканото сравнение с краставицата, а още повече че са по-свежи и по-приемливи.

Хладен като жаба.

Хладен като грейка сутрин.

Хладен като шомпол.

Хладен като гробница.

¹³ Английският идиом „хладен като краставица" (cool as a cucumber) означава „невъзмутим, хладнокръвен". Авторът представя прякото значение на този израз. — Заб.ред

Студен като ледените върхове на Гренландия.

Хладен като глина.

Хладен като костенурка. — Ричард Кембърленд.

Студен като снежна преспа. — Алън Кенингъм.

Хладен като сол. — Джеймс Хюнекер.

Хладен като земен червей. — Морис Метерлинк.

Хладен като зора.

Хладен като есенен дъжд.

Докато имате настроение помислете за своите собствени сравнения, изразяващи идеята ви за хлад и студ. Имайте мъжество да бъдете своеобразен. Напишете ги тук.

Хладен като ... Хладен като ... Студен като ... Студен като ...

Веднъж попитах Кетлин Норис как можем да подобрим стила си. „Чрез четене на класици, прозаисти и поети, — отговори тя, — и чрез критическото изхвърляне от вашите произведения на изтърканите фрази и втръснали изрази“.

Един редактор на списание ми каза, че когато намери два или три банални израза в разказа, изпратен за публикуване, той го връща на автора му, без да губи време да го прочете докрай, тъй като този, който не може да се изразява оригинално, не може и да мисли оригинално.

РЕЗЮМЕ

1. Имаме само четири метода за контакти с хората. За нас съдят въз основа на това какво правим, как изглеждаме, какво говорим и как го говорим. Колко често ни оценяват по езика, който ползуваме! Чарлз У.Елиът след като в продължение на тридесет години е бил президент на Харвардския университет, е заявил: „Признавам само една духовна придобивка като необходима част от образованието на мъжа или жената. Имам предвид точната и изискана употреба на родния език“.

2. Вашият стил да говорите в значителна степен отразява вашия маниер на общуване с хората, които влизат във вашата компания. Затова вземете пример от Линкълн и се сдружете с корифеите на литературата. Прекарвайте вечерите си, както често е правел той, в четене на Шекспир и други велики поети и майстори на прозата. Постъпвайте така и незабележимо, но неизбежно, вашият ум ще се обогати и вашият маниер на говорене, в известна степен, ще отразява маниерите и славата на вашите компаньони.

3. „Отказах се от вестниците в полза на Тацит и Тукидид, на Нютон и Евклид, — бе писал Томас Джеферсън. — И се чувствам много по-щастлив“. Защо да не последвате неговия пример? Не трябва изцяло да прекратите четенето на вестници, но губете два пъти по-малко време, отколкото губите днес. Времето, което ще спечелите по този начин, употребявайте за четене на каквито и да е сериозни книги. Откъснете двадесет или тридесет страници от всяка книга, носете ги в джоба си и ги четете, като използвате свободните си минути през деня.

4. Четете с речника, лежащ на бюрото ви. Търсете непознатите думи. Опитайте се да намерите приложение на тези думи, за да можете да ги затвърдите в паметта си.

5. Изучавайте произхода на думите, които употребявате. Историята на тези думи съвсем не е скучна и суха и много често тя е пълна с романтика.

6. Не употребявайте изтъркани и банални думи. Бъдете точен при изразяването на своите мисли. Дръжте речника на Роже „Съкровищница на думите“ на вашето бюро. По-често го отваряйте. Но не наричайте само с думата „красив“ всичко, което ласкае очите ви. Можете да изразите мисълта си по-точно и по-свежо ако използвате каквито и да е синоними на думата „красив“, например, елегантен, необикновен, приятен, симпатичен, стилин, изискан, възхитителен, ярък, разкошен, забележителен и т.н.

7. Не употребявайте такива изтъркани сравнения като, например, „хладен като краставица“. Стремете се към свежест, създавайте свои собствени сравнения. Имайте мъжество да бъдете своеобразен.