

Содержание

КАК ВЫРАБОТАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И ВЛИЯТЬ НА ЛЮДЕЙ, ВЫСТУПАЯ ПУБЛИЧНО

<i>Введение</i>	5
<i>Глава 1. Как развить смелость и уверенность в себе</i>	6
<i>Глава 2. Уверенность в себе достигается подготовкой</i>	17
<i>Глава 3. Как готовились к своим выступлениям знаменитые ораторы</i>	31
<i>Глава 4. Как улучшить память</i>	46
<i>Глава 5. Основные предпосылки успешного выступления</i>	60
<i>Глава 6. Секреты хорошего выступления</i>	68
<i>Глава 7. Выступление с трибуны и личность</i>	81
<i>Глава 8. Как начинать выступление</i>	95
<i>Глава 9. Как заканчивать выступление</i>	109
<i>Глава 10. Как сделать ясным смысл выступления</i>	121
<i>Глава 11. Как заинтересовать слушателей</i>	133
<i>Глава 12. Улучшайте свой язык</i>	145

КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ

<i>Предисловие к пересмотренному и дополненному изданию</i>	163
<i>Как и почему была написана эта книга</i>	165
<i>Девять советов, как извлечь наибольшую пользу из этой книги</i>	170

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. Основные методы обращения с людьми

<i>Глава 1. Если хочешь собрать мед, не опрокидывай улей</i>	174
<i>Глава 2. Большой секрет искусства обхождения с людьми</i>	184
<i>Глава 3. Тот, кто сможет это сделать, завоеует весь мир. Тот, кто не сможет, обречен на путь в одиночестве</i>	194

ЧАСТЬ ВТОРАЯ. Шесть способов понравиться людям

<i>Глава 4. Поступайте так — и будете радушно приняты повсюду</i>	208
<i>Глава 5. Простой способ произвести хорошее первое впечатление</i>	217
<i>Глава 6. Если вы не сделаете этого, вас ждут неприятности</i>	223
<i>Глава 7. Легкий способ стать хорошим собеседником</i>	230
<i>Глава 8. Как заинтересовать людей</i>	237
<i>Глава 9. Как сразу завоевать расположение людей</i>	241

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. Как склонить людей к вашей точке зрения

<i>Глава 10. В споре нельзя победить</i>	251
<i>Глава 11. Верный путь приобретения врагов, и как избежать этого пути</i>	256
<i>Глава 12. Если вы не правы, признайте это</i>	265
<i>Глава 13. Капля меда</i>	271
<i>Глава 14. Секрет Сократа</i>	277
<i>Глава 15. Предохранительный клапан, предотвращающий недовольство</i>	282
<i>Глава 16. Как добиться сотрудничества</i>	286

Глава 17. Формула, которая сотворит для вас чудеса	290
Глава 18. То, чего хочет каждый	293
Глава 19. Призыв, который находит отклик в каждом	299
Глава 20. Так поступают в кино. Так поступают на телевидении. Так почему же вы так не поступаете?	303
Глава 21. Если ничто другое не действует, попробуйте это	306
ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. Быть руководителем: как изменять людей, не нанося им обиды и не вызывая негодования	
Глава 22. С чего следует начинать, если вы должны указать на ошибку	310
Глава 23. Как критиковать, не вызывая при этом ненависти к себе	315
Глава 24. Сначала поговорите о собственных ошибках	318
Глава 25. Никто не любит, когда ему приказывают	321
Глава 26. Давайте возможность человеку спасти свое лицо.	323
Глава 27. Как побуждать людей к достижению успеха	326
Глава 28. Дайте собаке хорошее имя	330
Глава 29. Делайте так, чтобы ошибка казалась легко исправимой	333
Глава 30. Старайтесь, чтобы люди были рады сделать то, что вы от них ждете	336
Самый короткий путь к известности	341
 КАК ПЕРЕСТАТЬ БЕСПОКОИТЬСЯ И НАЧАТЬ ЖИТЬ	
Предисловие	353
Девять советов, как извлечь максимальную пользу из этой книги.	357
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. Основные факты, которые вам следует знать о беспокойстве	
Глава 1. Живите сегодняшним днем	360
Глава 2. Волшебная формула для разрешения ситуаций, вызывающих беспокойство	369
Глава 3. Чем может обернуться для вас беспокойство	375
ЧАСТЬ ВТОРАЯ. Основные методы анализа беспокойства	
Глава 4. Как анализировать и решать беспокоящие вас проблемы	384
Глава 5. Как избавиться от пятидесяти процентов беспокойства, связанного с работой	391
ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. Как одолеть привычку беспокоиться прежде, чем она поборет вас	
Глава 6. Как изгнать беспокойство из своей души	395
Глава 7. Не позволяйте пустякам подтачивать вас	402
Глава 8. Закон, который поставит вне закона многие ваши заботы	408
Глава 9. Смиритесь с неизбежным	412
Глава 10. Установите «ограничитель» на свое беспокойство	420
Глава 11. Не пытайтесь пилить опилки	425
ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. Семь способов сформировать умонастроение, которое принесет вам счастье и душевное спокойствие	
Глава 12. Девять слов, способных изменить вашу жизнь	430
Глава 13. Стремление свести счеты дорого обходится	441
Глава 14. Сделав это, вы никогда не будете переживать из-за неблагодарности	447

Глава 15. Отдали бы вы то, что имеете, за миллион долларов?	452
Глава 16. Найдите себя и будьте собой: помните, что на земле нет человека, подобного вам	457
Глава 17. Если вам достался лимон, сделайте из него лимонад.	463
Глава 18. Как избавиться от депрессии за четырнадцать дней	469
ЧАСТЬ ПЯТАЯ. Прекрасный способ перестать беспокоиться	
Глава 19. Как справились с беспокойством мои родители	481
ЧАСТЬ ШЕСТАЯ. Как перестать беспокоиться из-за критики	
Глава 20. Помните, что никому не придет в голову бить мертвую собаку	496
Глава 21. Поступайте так — и никакая критика не сможет огорчить вас	498
Глава 22. Глупые поступки, которые я совершил	502
ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ. Шесть способов избежать волнения и усталости и поддерживать на высоте энергию и моральный дух	
Глава 23. Как добавить к каждому рабочему дню лишний час	507
Глава 24. Почему вы устаете и как справиться с усталостью	511
Глава 25. Как избежать усталости и молодо выглядеть	514
Глава 26. Четыре трудовых навыка, которые помогут избежать усталости и предотвратить беспокойство	518
Глава 27. Как преодолеть скуку — причину усталости, беспокойства и чувства обиды	522
Глава 28. Как справиться с волнением из-за бессонницы.	528
ЧАСТЬ ВОСЬМАЯ. «Как мне удалось победить беспокойство» 31 правдивая история	534

БЫСТРЫЙ И ПРОСТОЙ СПОСОБ НАУЧИТЬСЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕЧИ

<i>Благодарности</i>	587
<i>Введение</i>	588
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. Основы эффективной речи	
Глава 1. Основные навыки.	590
Глава 2. Развиваем уверенность в себе	601
Глава 3. Быстрый и простой способ научиться говорить убедительно	612
ЧАСТЬ ВТОРАЯ. Речь, оратор и аудитория	
Глава 4. Заслужите право говорить.	622
Глава 5. Оживите свою речь	633
Глава 6. Установите контакт с аудиторией	639
ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. Цель подготовленных и импровизированных выступлений	
Глава 7. Короткое выступление, побуждающее к действию	649
Глава 8. Выступление с информационной речью	661
Глава 9. Выступление с убеждающей речью	672
Глава 10. Импровизированное выступление	681
ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. Искусство общения	
Глава 11. Манера выступления	689

ЧАСТЬ ПЯТАЯ. Проблемы эффективной речи

- Глава 12.* Представление публике оратора, вручение и получение наград 697
Глава 13. Как подготовить продолжительную речь 707
Глава 14. Практическое применение полученных знаний 723

**КАК НАСЛАЖДАТЬСЯ ЖИЗНЬЮ
И ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ РАБОТЫ**

- Предисловие.* 734

**ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. Семь способов достижения душевного спокойствия
и счастья**

- Глава 1.* Найдите себя и будьте собой: помните — вы существуете на земле
в единственном экземпляре 735
Глава 2. Четыре полезные рабочие привычки, помогающие избежать усталости
и беспокойства 741
Глава 3. Почему вы устаете, и как справиться с усталостью 746
Глава 4. Как справиться со скукой — причиной усталости, беспокойства
и чувства обиды 749
Глава 5. Продали бы вы то, что имеете, за миллион долларов? 756
Глава 6. Помните — никто не бьет мертвую собаку 761
Глава 7. Как себя вести, чтобы критика вас не задевала 764

ЧАСТЬ ВТОРАЯ. Основные методы обращения с людьми

- Глава 8.* Желая собрать мед, не опрокидывайте улей 768
Глава 9. Большой секрет искусства обхождения с людьми 779
Глава 10. Кто это сделает, получит весь мир.
Кто не сможет, обречен на путь в одиночестве 788
Глава 11. Поступайте так и будете радушно приняты повсюду 801
Глава 12. Как быстро расположить к себе людей 810

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. Как склонить людей к вашей точке зрения

- Глава 13.* Верный способ нажить себе врагов — и как этого избежать 820
Глава 14. Прямой путь к разуму человека 828
Глава 15. Секрет Сократа 835
Глава 16. Как добиться сотрудничества 839
Глава 17. Призыв, который нравится всем 843

**ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. Как воздействовать на людей, не оскорбляя их
и не вызывая чувства обиды**

- Глава 18.* Как критиковать, не вызывая раздражения 847
Глава 19. Сначала признайтесь в собственных ошибках 850
Глава 20. Никому не нравится, когда ему приказывают 853
Глава 21. Давайте людям шанс сохранить лицо 855

Правила из книги «Как перестать беспокоиться и начать жить» 858**Правила из книги «Как завоевывать друзей
и оказывать влияние на людей» 859**

Введение

Долгие годы имя Карнеги является синонимом искусства завоевывать друзей и воздействовать на людей. Его книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», ставшая одним из бестселлеров всех времен в документальном жанре, принесла ему международную известность. Однако это не первый труд, написанный Дейлом Карнеги.

В 1926 году Дейл Карнеги написал книгу «Публичные выступления и воздействие на умы людей в бизнесе» — справочное пособие по технике выступления перед аудиторией. И по сей день эта книга осталась официальным учебником на известных во всем мире курсах ораторского искусства и человеческих отношений Дейла Карнеги. Она также служит учебником на курсах ХАМЛ (Христианской ассоциации молодых людей) по выступлению перед аудиторией. Книга эта была продана в количестве шестисот тысяч экземпляров только за последние десять лет, а всего объем продаж в изданиях в твердом переплете превысил один миллион экземпляров. Она была издана на двадцати иностранных языках, и многие тысячи экземпляров разошлись в этих иностранных изданиях. Тем не менее эта книга не слишком известна широкой аудиторией.

Несколько лет тому назад издательство «Ассошиэйшн пресс» обратилось ко мне с предложением издать первую из книг моего покойного мужа в малом формате, полагая, что в таком виде она будет привлекательнее для людей. Они считали (как, впрочем, и я сама), что эта книга содержит много идей, полезных в повседневной жизни.

Число выпускников курсов Дейла Карнеги, которые распространили его философию по всему свету, ныне насчитывает более миллиона человек. Эти курсы помогают людям стать смелее, счастливее и вести более плодотворную жизнь за счет выявления скрытых способностей, которыми они обладают.

Перед тем как представить широкой публике это издание книги «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично», я отредактировала ее, адресуя книгу читающей публике. Она содержит много мудрых советов, которые уже помогли нашим выпускникам влиять на людей, выступая публично. Внимательно перечитывая книгу последние несколько месяцев, я убедилась, что она описывает множество эффективных методов, позволяющих преодолеть страх и развить уверенность в себе. Мы дополнили их еще некоторыми практическими методиками и советами, которые помогут вам вести разговор эффективно и общаться как с отдельными людьми, так и с целыми группами.

Я искренне надеюсь, что для новых читателей эта книга окажется столь же полезной, как и для слушателей курсов Карнеги.

Дороти Карнеги

Глава 1

Как развить смелость и уверенность в себе

Начиная с 1912 года более пятисот тысяч мужчин и женщин стали слушателями курсов ораторского искусства, на которых применялись мои методы. Многие из них написали письменные заявления о том, почему они записались на эти курсы и что надеются от них получить. Естественно, их высказывания отличались широким разнообразием, но в основном подавляющее большинство людей было на редкость единодушно. «Когда мне надо встать и высказаться, — пишут один за другим самые разные люди, — я становлюсь таким неуверенным, так робею, что не могу сконцентрироваться и вспомнить, что хотел сказать. Я хочу выработать уверенность в себе, спокойствие и способность соображать, стоя перед аудиторией. Я хочу научиться выстраивать свои мысли в логическом порядке, ясно и убедительно высказываться перед членами клуба, деловыми партнерами или широкой аудиторией». Примерно так звучат тысячи признаний.

Прочитую конкретное письмо. Несколько лет назад один джентльмен, назовем его мистер Д. У. Джент, стал посещать мои курсы ораторского искусства в Филадельфии. Вскоре после вступительного собрания он пригласил меня пообедать с ним в клубе промышленников. Это был человек среднего возраста, который всегда вел активный образ жизни — возглавлял собственное предприятие, а также принимал деятельное участие в жизни церковной общины и в общественных делах. Во время нашего ленча он наклонился ко мне через стол и сказал: «Меня много раз просили выступить на различных собраниях, но я никогда не мог этого сделать. Я начинаю сбиваться, не помню, о чем говорить, а потому всю жизнь всячески уклонялся от публичных выступлений. Но теперь я стал председателем совета попечителей колледжа. Мне приходится присутствовать на его заседаниях и просто необходимо выступать перед людьми... Как вы думаете, смогу я научиться выступать в моем возрасте?»

«О чем тут думать, мистер Джент? — ответил я. — Я в этом несколько не сомневаюсь. Я знаю, что вы сможете выступать, если станете практиковаться и следовать моим рекомендациям».

Ему хотелось в это поверить, но мое утверждение показалось мистеру Дженту слишком оптимистичным. «Боюсь, это лишь любезность с вашей стороны, — ответил он. — Вы просто пытаетесь подбодрить меня».

Он закончил курсы, и на некоторое время мы потеряли друг друга из виду, но позже снова встретились и опять пообедали в клубе промышленников. Мы сели в том же углу зала и заняли тот же столик, что и в прошлый

раз. Напомнив ему о нашем разговоре, я спросил мистера Джента, не слишком ли розовые перспективы тогда перед ним рисовал. В ответ он достал из кармана записную книжку в красном переплете и показал мне длинный список заранее расписанных публичных выступлений: «Должен признаться, что способность выступать перед людьми, то удовольствие, которое я при этом испытываю, не говоря уже о дополнительной пользе, которую я могу принести обществу, — все это чрезвычайно украшает мою жизнь».

Незадолго до того в Вашингтоне состоялась важная конференция по вопросам разоружения. Когда стало известно, что ее собирается посетить британский премьер-министр, баптисты Филадельфии послали ему телеграмму с приглашением выступить на массовом митинге в своем городе. По словам мистера Джента, из всех баптистов города именно на него была возложена обязанность представить аудитории английского премьер-министра.

И этот человек сидел передо мной за этим же столиком всего три года назад и спрашивал, сможет ли когда-нибудь выступать публично!

Был ли его столь быстрый прогресс в ораторском искусстве чем-то необычным? Совсем нет. Можно привести сотни подобных примеров; упомяну лишь об одном, особом случае. Несколько лет назад один врач из Бруклина, назовем его доктор Кертис, проводил зиму во Флориде неподалеку от тренировочных площадок бейсбольного клуба «Гиганты». Заядлый бейсбольный болельщик, он часто ходил смотреть на тренировки. Скоро он подружился с командой и был приглашен на банкет, устроенный в ее честь.

В конце вечера, когда подали кофе с орешками, нескольких почетных гостей попросили «сказать несколько слов». Вдруг, совершенно того не ожидая, наш доктор услышал слова распорядителя: «Среди нас сегодня есть врач, и я хочу попросить доктора Кертиса сказать несколько слов о здоровье бейсболистов».

Был ли он компетентен в этом вопросе? Конечно, и как никто другой: почти тридцать лет Кертис изучал практическую гигиену и медицину. Усевшись в кресло, он мог бы говорить об этом с сидящим рядом собеседником хоть ночь напролет. Но подняться и сказать об этом несколько слов даже небольшой аудитории — это было выше его сил. Врача как будто парализовало. При одной мысли о выступлении у него началась сердечная аритмия. Никогда в жизни Кертис не выступал публично, и теперь все мысли вылетели у него из головы.

Что оставалось делать? Аудитория аплодировала, и все смотрели на него. Кертис отрицательно помотал головой, но аплодисменты лишь усилились. Люди требовали выступления. Возгласы «Доктор Кертис, вам слово! Слово доктору! Говорите!» звучали все громче и настойчивее.

Доктор впал в полное отчаяние. Он знал, что не сможет связать и дюжины фраз. Покраснев, он встал, повернулся спиной к своим друзьям и молча вышел из комнаты, глубоко расстроенный и уязвленный.

Неудивительно, что, вернувшись в Бруклин, он вскоре записался на мои курсы ораторского искусства. Доктор не хотел еще раз попасть в глупое положение.

Он был из тех студентов, которые являются просто подарком для преподавателя, и относился к занятиям чрезвычайно серьезно. Кертис твердо решил научиться выступать публично; он тщательно готовился к беседам, охотно их репетировал и не пропустил ни единого занятия.

А дальше дела пошли так, как обычно у подобных студентов, — он прогрессирует с необычайной скоростью, успехи доктора превышали самые смелые ожидания. После нескольких занятий нервозность Кертиса улеглась, а уверенность в себе, напротив, росла с каждым днем. За два месяца он стал звездой наших курсов. Вскоре он стал получать приглашения выступать в других местах. Теперь Кертису нравилось выступать, он получал от этого душевное удовлетворение, приобрел уважение и много новых друзей.

Услышав одно из его публичных выступлений, член нью-йоркского городского предвыборного комитета от республиканской партии предложил доктору Кертису агитировать за свою партию в городе. Знал бы этот политик, что лишь год назад тот же оратор убежал из банкетного зала, залившись краской стыда, потому что буквально онемел от страха перед аудиторией!

Обрести смелость и уверенность в себе, уметь спокойно и четко мыслить, выступая перед аудиторией, — все это совсем не так сложно, как представляется многим людям. Это не дар судьбы, достаемый лишь редким избранным, — подобные навыки скорее похожи на игру в гольф. Каждый, если у него хватит терпения, может развить в себе скрытые способности.

Разве есть хоть малейшая объективная причина для того, чтобы вы, стоя перед аудиторией, не могли мыслить столь же ясно, как сидя в зале? Уверен: вы и сами знаете — такой причины нет. Напротив, оказавшись перед залом, вы должны соображать лучше. Присутствие людей должно вдохновлять вас, вызывать духовный подъем. По утверждению многих ораторов, аудитория является для них стимулом и источником возбуждения, заставляет мозг работать четче и острее. При этом мысли, факты и идеи, которые раньше не приходили в голову, по выражению Генри Уорда Бичера, как бы «появляются из тумана», и оратору остается лишь подхватить и воспользоваться ими. Это достигается с опытом; получится и у вас, если вы будете настойчиво тренироваться и не бояться трудностей.

В одном, по крайней мере, можете не сомневаться: тренировка и практика позволят вам преодолеть страх перед аудиторией, придадут уверенности в себе и смелости.

Не думайте, что ваш случай труднее других. Даже люди, ставшие впоследствии выдающимися ораторами своего поколения, в начале своей карьеры испытывали безотчетный страх и неуверенность.

Такой ветеран политических сражений, как Уильям Дженнигс Брайан, признавался, что при первых попытках публичных выступлений у него от страха подгибались колени.

Впервые стоя перед лекционным залом, Марк Твен чувствовал себя как с кляпом во рту, а пульс его частил, как у бегуна на короткие дистанции.

Как впоследствии признал генерал Грант, попытавшись выступить перед публикой, он испытал нечто вроде сердечной атаксии. А ведь он взял Виксберг и привел к победе одну из величайших в мире армий того времени.

Покойный Жан Жорес, выдающийся французский оратор и политик своего поколения, рассказывал, что год просидел словно проглотив язык в палате депутатов, пока наконец не осмелился произнести свою первую речь.

«Впервые попытавшись выступить перед публикой, — признавался Ллойд Джордж, — я был просто в отчаянии. Это не преувеличение, а чистая правда — язык мой прилип к гортани; и сначала я не мог произнести ни слова».

Джон Брайт, весьма почитаемый английский политик, который во времена Гражданской войны в США отстаивал в Англии идеи юнионистов и боролся за освобождение рабов, в первый раз выступил с речью перед группой фермеров, собравшихся в здании школы. Он так волновался на пути к трибуне, так боялся провала, что упросил своего спутника аплодировать всякий раз, когда тот заметит, что он начинает нервничать.

По свидетельству его брата, Чарлз Стюарт Парнелл, великий ирландский политический деятель, в начале своей карьеры так сильно нервничал и сжимал кулаки, что его ногти впивались в ладони, а костяшки белели.

Дизраэли утверждал, что для него было бы легче скакать во главе кавалерии, чем впервые выступить в палате общин. Его первая речь завершилась полным провалом, как, впрочем, и у Шеридана.

Многие знаменитые ораторы Англии поначалу оставляли о себе очень бледное впечатление, поэтому в парламенте считается скорее дурным предзнаменованием, если молодой человек преуспевает в своем первом выступлении. Посему не стоит унывать.

Наблюдая и отчасти помогая становлению карьеры очень многих ораторов, автор этой книги всегда был рад, когда курсант вначале проявлял признаки волнения и нервной дрожи.

Публичное выступление всегда является ответственным делом, даже если на деловой встрече присутствует лишь двадцать человек — это всегда напряжение, всегда какое-то волнение и возбуждение. Оратор должен быть в напряжении, как породистая лошадь, натянувшая поводья. Еще две тысячи лет тому назад бессмертный Цицерон сказал, что настоящее публичное выступление произносится с чувством.

Ораторы часто испытывают те же эмоции, выступая по радио. Подобное состояние называется «боязнью микрофона». Когда Чарли Чаплин выходил в эфир, текст его речей уже был написан. И, конечно же, он не боялся публи-

ки. В 1912 году он объездил страну с водевилем, названным «Вечер в мюзик-холле». В то время Чаплин уже занимал заметное место на сцене Англии. И все же, войдя в обитую войлоком комнату и встав перед микрофоном, он испытал примерно те же ощущения, что человек, пересекающий Атлантику в штормовом феврале.

Примерно то же пережил и Джеймс Керквуд, известный киноактер и режиссер. Он привык играть главные роли на театральной сцене, но выходя из радиостудии после выступления перед невидимой аудиторией, вытирал пот со лба. По его признанию, «премьера на Бродвее — ничто в сравнении с этим».

Некоторые люди, как бы часто они ни выступали, всегда чувствуют неуверенность перед самым началом выступления; через несколько секунд после начала выступления это чувство проходит.

Даже Линкольн волновался в начале выступления. Герндон, его партнер по адвокатской практике, рассказывал: «Поначалу Линкольн чувствовал себя очень неловко, и, казалось, ему стоило немалых усилий приспособиться к обстановке. Некоторое время он боролся с чувством робости и неуверенности, что лишь усиливало его неловкость. Я часто видел это и в такие минуты переживал вместе с мистером Линкольном. Когда он начинал говорить, его голос звучал пронзительно, был срывающимся и неприятным. Его манера, осанка, мрачное желтое лицо, сморщенное и сухое, неловкость позы, робкие движения — казалось, все было против него, но лишь на короткое время». Уже через несколько мгновений к нему возвращались самообладание, сердечность и убедительность и начиналась настоящая речь.

Возможно, то же ожидает и вас.

Для того чтобы ваши усилия стать хорошим оратором были максимально эффективными и быстро принесли весомые результаты, необходимо руководствоваться четырьмя правилами.

Первое

НАЧИНАЙТЕ РЕЧЬ С СИЛЬНЫМ И НАСТОЙЧИВЫМ ЖЕЛАНИЕМ ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ

Это намного важнее, чем может показаться. Если бы преподаватель мог заглянуть вам в душу и оценить глубину ваших стремлений, он почти наверняка смог бы предсказать, как быстро вы добьетесь успеха. Если желания ваши вялые, то такими же будут и достижения. Но если вы движетесь к цели упорно, с энергией бульдога, гонящегося за кошкой, то ничто в подлунном мире не сможет вам помешать.

Поэтому с энтузиазмом занимайтесь самообучением. Ярко представьте себе все его преимущества. Подумайте, что будет означать для вас большая