



*Ричард
Доуиз*

**УТЕРЯННОЕ
ИСКУССТВО
КРАСНОРЕЧИЯ**

Richard Dawis

The Lost Art of the Great Speech

How to Write It * How to Deliver It

AMACOM
American Management Association



Винсент Дунс

Утерянное искусство красноречия

Перевод с английского Александра Коробейникова

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2014



ББК 808.5
УДК 80.742
Д71

Доуиз, Р.
Д71 Утерянное искусство красноречия / Ричард Доуиз ; пер. с англ. Александра Коробейникова. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 304 с.

ISBN 978-5-00057-138-5

Хорошее публичное выступление — больше, чем подготовленная презентация. Как преодолеть страх сцены? Как сделать свою речь яркой, интересной и запоминающейся? Как взаимодействовать с аудиторией?

Эта книга — практическое руководство для выступающих, в ней разобраны все этапы выступления: от написания текста до того, как его произносить. Главы иллюстрируются выдержками из выдающихся речей в мировой истории, а в конце каждой главы приведены некоторые из этих речей полностью.

ББК 808.5
УДК 80.742

The Lost Art of the Great Speech:
How to Write One — How
to Deliver It. Published by
AMACOM, a division
of the American
Management Association,
International, New York.
All rights reserved.

Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена
в какой бы то ни было форме без письменного разрешения
владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает
юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© 2000 Richard Dowis
© Перевод на русский язык, издание на русском языке,
оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

ISBN 978-5-00057-138-5



Оглавление

Предисловие	11
Глава 1. Случайные потрясения	13
«Их звездный час».....	22
«День, который навсегда останется днем позора».....	23
Глава 2. Прежде чем начать говорить	25
«Великолепная сила неподчинения».....	36
«Я сегодня задаю неудобные вопросы».....	42
Глава 3. Готовимся писать	47
«Празднуем и уповаем».....	59
«Женщина, которую я люблю».....	62
Глава 4. Планирование и структура речи	65
«Торжество свободы».....	74
Глава 5. Как хорошо начать	79
«Это племя — американцы».....	91
Глава 6. Лучшие отсылочные вступления	97
«Помните, как создается будущее».....	107
Глава 7. Следите за речью	111
«Мое прощальное обращение к вам».....	122
«Звание американца должно неизменно вызывать законную гордость».....	124
Глава 8. «Секреты» профессионалов	131
«Общность и здравый смысл».....	149

Глава 9. Мудрость веков	161
«Мы вступили в битву».....	174
Глава 10. Личностный подход	179
«Наш долгий национальный кошмар».....	193
Глава 11. Статистика и другая ложь	197
«Опасное десятилетие».....	205
Глава 12. Завершение речи	213
«Вы призвали меня для высшей задачи...»	220
Глава 13. «Я имею честь представить...»	225
«Самый счастливый человек на земном шаре».....	239
Глава 14. Словами не скажешь	241
«Завоевать авторитет и уважение в мире».....	253
Глава 15. Заключительные этапы	257
«Похвала Ричарду Никсону».....	271
Глава 16. И так сказать	275
«Возродится в свободе».....	289
Приложение. Карта контроля для спичрайтеров	291

Ораторское искусство ведет свое происхождение с античных времен... С прогрессом общества увеличивалась и потребность в составлении речей. Самые одаренные ораторы становились вождями и законодателями. Ко времени расцвета афинской цивилизации риторика стала искусством управления и культуры. Такой она остается и в наши беспокойные времена.

Льюис Коупленд
Из введения в книгу The World's Great Speeches

*Эта книга посвящена Джорджу Гудвину,
моему другу и учителю на протяжении
тридцати лет*

*Кто-то смотрит в ночь и видит лишь
темноту; другие видят лунный свет, звез-
ды и светлячков — и они славят прибли-
жение рассвета*

Предисловие

Много лет назад, когда я в полной безвестности трудился редактором рассылок новостей в небольшой текстильной компании, руководитель попросил меня подготовить краткое сообщение, с которым президент компании должен был выступить на собрании сотрудников. Я согласился, но испытал беспокойство. Ситуация была непростой даже для опытного спичрайтера, а уж тем более для меня, ведь мой опыт в этой области равнялся нулю. Сроки поджимали, у меня явно не оставалось шансов встретиться с президентом, чтобы узнать, что бы он хотел сказать. Поддержка со стороны руководства тоже была минимальной. Иными словами, мне нужно было решить и то, *что* скажет президент, и то, *как* он это скажет. Как ни странно, я все-таки справился с задачей.

К моему удивлению, президент произнес речь именно так, как я ее написал. И что еще поразительнее — звучало это хорошо. Когда я слушал его, то отмечал каждую паузу, каждое логическое ударение, каждый нюанс, которые старательно вложил в речь. Я не предпринимал попыток «звучать», как наш президент. Это у меня бы и не получилось: видел я его нечасто и никогда не слышал, как он выступал. Написанный мной текст соответствовал моим представлениям о том, что и как он должен сказать. А это, как я узнал много позже, и есть главная обязанность спичрайтера.

Все это доставило мне огромное удовлетворение. Впоследствии я не раз испытывал подобное чувство — ощущение, что я в какой-то степени влияю на развитие компании, для которой пишу выступления. Мне нравилось, как хороший оратор произносит мои слова. После непродолжительной работы руководителем секции публикаций в Coca-Cola Company я поступил в международное пиар-агентство Manning,

Selvage & Lee, где более четверти века совершенствовал свои навыки спичрайтера. В этой книге собрано то, что я узнал о написании речей, а заодно и об их произнесении, поскольку создание и выступления неотделимы друг от друга. Так что книга предназначена и для тех, кто сочиняет речи для других, и для тех, кто пишет и выступает самостоятельно. Кроме того, это апология подготовленной речи. Я не считаю, что все хорошие речи — это экспромты.

Поскольку перед вами нечто вроде мемуаров, я писал от первого лица. В дополнение к примерам из реальных речей, иллюстрирующим определенные положения, я поместил в конце каждой главы как минимум одну полную речь или часть выступления известного человека. Эти тексты выбирались по принципу исторической значимости и для иллюстрации положений книги. Я считаю, что читать и слушать речи — один из основных способов научиться их писать и произносить.

Ричард Доуиз

Глава 1

СЛУЧАЙНЫЕ ПОТрясения

Уинстон Черчилль, возможно, самый красноречивый и динамичный оратор XX века. В самые мрачные дни Второй мировой войны этот великий человек использовал свой ораторский дар и по радио вдохновлял своих соотечественников, укрепляя их решимость бороться и победить, казалось бы, несокрушимую нацистскую военную машину. Его слова несли надежду и воодушевляли миллионы британцев, которым в те жуткие времена практически не на что было положиться, так как они знали, что на кону стоят судьба империи и их жизни.

Кто может забыть звучные слова Черчилля — «железный занавес», «это был их звездный час», — а также самое известное: «Я не могу предложить ничего, кроме крови, тяжелого труда, слез и пота»? Эта простая, но мощная фраза прозвучала в ходе его выступления в парламенте 13 мая 1940 года вскоре после назначения премьер-министром. Благодаря этой речи жители Великобритании и всего мира познакомились с той бульдозной решимостью, которая станет фирменным стилем Черчилля. Послушайте:

Вы спросите: какова наша политика? Отвечаю: вести войну на земле, на море и в воздухе. Вести войну на пределе своих возможностей и сил, дарованных нам Господом, против чудовищного тирана, равного которому не было среди самых жутких и гнусных преступников в истории человечества. Такова наша политика.

Вы спросите, какова наша цель? Отвечу всего одним словом: это победа. Победа любой ценой, победа вопреки всем ужасам, победа, как бы ни был долог и труден путь к ней, ибо без победы нас больше не будет.

И потом, когда нацисты угрожали вторгнуться в Англию:

Мы будем драться на побережьях. Мы будем драться в портах, на суше. Мы будем драться в полях и на улицах. Мы будем биться на холмах. Мы никогда не сдадимся.

Невероятно мощные слова. Слова, которые, возможно, в прямом смысле изменили ход истории.

Через много лет после окончания войны президент Джон Кеннеди, сам большой мастер слова, сказал о Черчилле: «Он мобилизовал английский язык и отправил его в бой». Действительно, высокая похвала от человека, который вдохновил своих сограждан фразой «Не спрашивай, что твоя страна может сделать для тебя, — спроси, что ты сам можешь сделать для своей страны».

Возможно, вы не собираетесь тягаться в красноречии с Черчиллем или Кеннеди. И крайне маловероятно, что вам придется «мобилизовать язык и отправить его в бой». Но вполне вероятно, что у вас будет возможность произнести речь или написать ее для кого-то другого. И нужно использовать такую возможность и мобилизовать язык для службы вашей компании, церкви, клубу, политической партии, другой организации — или для какого-то особого случая.

Целостный подход

Вероятно, вы, как и большинство людей, когда-либо слушали лекции о правилах публичных выступлений. В основном курсы, которые мне известны, концентрируются на технике произнесения речи. На них хорошо освещены такие темы, как позы оратора, контроль над голосом и преодоление страха. Все это важно, и в книге вы найдете множество советов по улучшению техники речи.

Но мы придерживаемся так называемого целостного подхода. Под ним подразумевается охват всех аспектов публичного выступления — от предварительной подготовки и написания текста черновика речи до ее произнесения и ответов на вопросы аудитории. К тому же мы коснемся нескольких вопросов, которые вряд ли попадутся вам в курсах по публичным выступлениям.

Нельзя отделить речь от оратора, а ее произнесение — от смысла текста. Неважно, насколько вы искусны, — вы никогда не станете хорошим оратором, если вам нечего сказать или если избранные слова и фразы не подходят для данной цели. Нельзя стать эффективным докладчиком и в случае, если вы не владеете основными навыками публичного выступления. Даже незабываемые слова Черчилля потерпели бы неудачу, произнеси их менее талантливый оратор.

Логическая последовательность

Когда я писал эту книгу, мне хотелось включить в нее как можно больше советов по различным аспектам публичного выступления. Я начал с того, с чего начинается большинство речей: вам предоставилась возможность выступить публично.

Я понимаю, что многие мои читатели особенно интересуются техникой выступления, поэтому нередко включаю в главы краткие советы о том, как ее улучшить, как стать уравновешеннее и увереннее в себе, стоя на трибуне. Эти практические рекомендации я назвал «На трибуне».

Мне? Выступить с речью?

Большинство речей начинается так: вам предоставляется возможность выступить с речью. Я люблю в этом случае использовать слово *возможность*. Приглашение выступить — это возможность, а не то, чего лучше было бы избежать, например удаление зуба или аудит налогового управления. Представьте себе на минутку, что такая возможность выпала именно вам. Я уже слышу ответ: «Да мне и сказать-то особо нечего».

Чепуха. Если бы люди считали, что вам нечего сказать, то не предложили бы выступить. Кроме того, чтобы быть интересным, необязательно говорить о событиях мирового значения. Если тема подходит для данной аудитории, а речь хорошо составлена и произнесена, этого вполне достаточно.

«Но ведь есть другие, более опытные ораторы, которые могут гораздо лучше представить мою организацию».

Я бы на это не рассчитывал. Большинство ваших коллег наверняка имеют те же опасения по поводу публичных выступлений, что и вы. В любом случае опыт — не всегда лучший учитель. Я, например, знаю несколько опытных ораторов, которым следовало бы улучшить технику своих выступлений. Возможно, их часто зовут в докладчики ввиду их высоких должностей, а не потому, что они хорошие ораторы. В частности, один из самых утомительных выступающих, которого я когда-либо слышал, был президентом крупной компании. Но несмотря на явную ораторскую некомпетентность, его имя часто фигурировало в программах. Опытный оратор может надоесть слушателям не меньше новичка.

«Я до смерти боюсь стоять перед большой аудиторией. Я волнуюсь даже тогда, когда в воскресной школе меня просят возглавить молитву, когда каждый молится про себя!»

Это замечательно. Подобные комичные высказывания помогут вам завоевать аудиторию. Мы позже поговорим об использовании чувства юмора в публичных выступлениях, я дам несколько практических советов, как преодолеть страх и нервозность.

Вы не одиноки

Если вы в преддверии публичного выступления дрожите как осиновый лист, то вы не одиноки. Даже такие выдающиеся ораторы, как Линкольн, Черчилль, Эдлай Стивенсон* и знаменитый издатель Генри Грейди**, испытывали страх сцены. В «Книге списков»*** боязнь выступить публично включена в число четырнадцати наиболее распространенных среди американцев страхов, в числе которых также страх высоты, страх болезни

* Эдлай Стивенсон (1900–1965) — политический деятель США, представитель либерального крыла Демократической партии. Юрист. Один из главных героев Карибского кризиса. Именно он первый, идя вразрез с мнением военных о необходимости военной операции на Кубе, рискуя своей политической карьерой, предложил Джону Кеннеди договориться с СССР мирно. *Прим. ред.*

** Генри Грейди (1850–1889) — американский журналист, оратор, редактор газеты Atlanta Constitution, выступавший за примирение между Севером и Югом после Гражданской войны 1861–1865 годов. *Прим. ред.*

*** «Книга списков» — серия книг Дэвида Валлечински, Ирвина Уоллеса и Эми Уоллес. В каждой книге приводятся различные списки — например, список людей, которых неправильно цитировал Рональд Рейган, или список худших мест для автостопа. *Прим. перев.*

и смерти и отвращение к насекомым. Как вы считаете, какое место среди них занимает страх публичных выступлений? *Первое.*

Болезнь и смерть? Они далеко позади, на шестом месте. Так что когда человек говорит, что скорее *умрет*, чем выступит с речью, то, вероятно, это правда.

Хотя дополнительная возможность поработать на благо своей организации или ради собственного блага — это уже достаточная причина, чтобы совершенствовать навыки написания и произнесения речей, есть и другие существенные выгоды.

Нужно верить

Необходима уверенность в себе. Ни на секунду не сомневайтесь, что у вас есть все предпосылки для того, чтобы выступить с прекрасной речью. Вы *способны* тронуть сердца своих слушателей. Вы можете убедить их в своей точке зрения. Вы можете даже заставить их смеяться, если это и есть ваша цель. Недостаток уверенности — обычная проблема начинающих ораторов. Даже Моисею недоставало уверенности в собственном даре красноречия. Ветхий Завет гласит, что, когда Бог приказал Моисею вывести детей Израилевых из рабства в Египте, тот пытался уклониться: «И сказал Моисей Господу: “О, Господи! Человек я не речистый, [и] [таков был] и вчера, и третьего дня, и когда Ты начал говорить с рабом Твоим: я тяжело говорю и косноязычен... Господи! Пошли другого, кого можешь послать”»*.

И послал Господь Чарлтона Хестона**.

Carpe diem («лови момент»)

Допустим, вы менеджер среднего звена в крупной компании. Вас вызывает руководитель и говорит, что ему нужно провести двадцатиминутную беседу с группой покупателей, а подготовить текст должны вы. Или вообще, у него плохое настроение, и он просит, чтобы вы выступили сами. Что делать? Например, сломать руку и отговориться невозможностью писать.

* Исход 4:10. *Прим. перев.*

** Чарлтон Хестон (1923–2008) — американский актер, исполнитель роли Моисея в фильме «Десять заповедей» (1956). *Прим. перев.*

Или ответить, что ваша бабушка планирует умереть и похороны назначены как раз на день выступления. Но ломать руку больно, а бабушек на все случаи жизни не напасешься.

А можно с благодарностью воспользоваться возможностью и подменить руководство в качестве и спичрайтера, и оратора. Если вы преуспеваете, то не только заслужите благодарность вышестоящих, но и увеличите свой вес в компании. А если вы будете продолжать пользоваться возможностями для выступлений и даже искать их, то станете хладнокровнее, увереннее в себе, укрепится ваше положение в компании и в глазах коллег. Как и в случае, если вы овладеете иными навыками, важными для бизнеса и профессиональной жизни.

Пишите лучше

Если вы научитесь создавать хорошие речи, это поможет лучше писать письма, служебные записки и другие важные документы. Хотя спичрайтинг отличается от других типов письменной речи тем, что ориентирован на слух, составление хорошей речи имеет ряд характеристик, которые должны присутствовать и в прочих типах. Речь должна быть логически организована, чтобы усваивалась с первого раза. Письмо, служебная записка или отчет должны иметь такую же организацию. Не вынуждайте читателя перечитывать текст. Слушатель же вообще лишен возможности вернуться к началу и заслушать его еще раз. В хорошей речи используются активные глаголы и яркие существительные — то, что я называю «сильными» словами. Если употреблять их, большинство жанров письменной речи только выиграет.

Хорошая речь часто опирается на анекдоты и примеры из личного опыта, чтобы донести основную идею. Это еще одна характеристика, общая для многих жанров.

Хотя речи пишутся прежде всего для того, чтобы их *слушали*, они часто появляются в печати. Многие компании публикуют самые важные выступления своих руководителей в форме брошюр для распространения среди акционеров, клиентов и сотрудников. Важные речи появляются в журналах и газетах (полностью или в отрывках). Таким образом, речь может жить намного дольше, чем те двадцать или тридцать минут, которые отводятся для выступления.

Другие преимущества

Написание и произнесение речей заставит вас больше следить за своим внешним видом, осанкой и голосом. Вы научитесь четче артикулировать и правильнее произносить слова. Вы станете уделять больше внимания грамматике и словоупотреблению. Улучшатся навыки коммуникации. Вы научитесь лучше слушать и понимать, как слова влияют на вас и других людей.

И еще о важном: если вы станете умелым оратором, это сделает вас более интересным человеком. С ростом уверенности на публичных выступлениях вы станете тверже и в других аспектах деловой и личной жизни.

Когда компетентность и уверенность в себе повысятся, вы, возможно, согласитесь, что выступление с речами — это интересно или по крайней мере полезно. Однажды я спросил популярного оратора, нравится ли ему выступать. Он ответил: «Нет, но мне нравится *говорить*». Иными словами, его привлекает престиж, удовольствие от выступления, чувство выполненного долга — все, что дает эффективное произнесение речи. Если выступление для вас — это проблема, вспомните слова покойного генерала Джорджа Паттона*: «Мирись с трудностями, чтобы сильнее ощутить радость победы».

Ораторы и спичрайтеры — дефицитный товар

Несмотря на преимущества, которые дает ораторское искусство, хорошие ораторы всегда в дефиците. Преувеличенный страх перед аудиторией, недостаток уверенности, чрезмерная забота о выборе темы — эти и другие воображаемые и реальные проблемы заставляют многих талантливых людей находиться среди слушателей, а не на трибуне. В мире современного бизнеса велик спрос на спичрайтеров. Занятые топ-менеджеры часто обращаются к ним за помощью — либо потому, что сами не очень компетентны в этой области, либо потому, что не имеют времени для написания собственных выступлений. Во многих крупных корпорациях спичрайтеры работают на полную ставку — их труд хорошо

* Джордж Паттон-младший (1885–1945) — один из ведущих генералов американского штаба, действовавшего в период Второй мировой войны. Речи Паттона отличались прямолинейностью, зачастую сопровождались сквернословием. Ему ставилось в вину возбуждение ненависти по национальному признаку. Погиб в авткатастрофе 21 декабря 1945 года. *Прим. ред.*

оплачивается, они уважаемы в коллективе и близки к руководству. Другие компании пользуются услугами пиар-агентств или авторов-фрилансеров. Для спичрайтера вполне обычное явление — требовать от трех до пяти (и более) тысяч долларов за составление двадцати-тридцатиминутной речи. И поверьте, для хорошего текста это недорого, если подумать о том, какую пользу удачное выступление может принести компании (и какой *вред* — неудачное). Разумеется, вы человек, который хотел бы стать более квалифицированным оратором или спичрайтером (или и тем и другим одновременно). Иначе вы бы не купили эту книгу. Если вы согласны инвестировать не только деньги, но и время, и усилия, изучая и применяя излагаемые здесь принципы, то обязательно достигнете своей цели.

Но не так это просто, друзья!

Но я не утверждаю, что подготовка речи и выступление с ней на публике — это легко. Нужно усердно и прилежно трудиться, чтобы применить полученные знания. Насколько усердно? Насколько прилежно? Некоторые опытные ораторы утверждают, что каждая минута произнесения речи требует от двух до трех часов подготовки. Выдающийся религиозный деятель Гарри Фосдик*, по слухам, готовился к каждой минуте, проведенной на амвоне, до десяти часов.

Один мой приятель, профессиональный спичрайтер, в шутку заявляет, что за многие плохо написанные речи несет ответственность Авраам Линкольн. Конечно, мой друг не имеет в виду, что шестнадцатый американский президент писал плохие речи. Но поскольку известно, что он нацарапал свою самую известную речь на обороте конверта во время поездки из Вашингтона в Геттисберг, некоторые ораторы считают, будто и им не требуется тратить много времени на подготовку. Впрочем, наверняка Линкольн к моменту знаменитой поездки на поезде долго работал над своим несравненным геттисбергским обращением и уже полностью подготовил его если не на бумаге, то в голове.

* Гарри Фосдик (1878–1969) — американский религиозный деятель, писатель. Известен своими афоризмами.

Читайте и слушайте

В книге я поделюсь с вами своим опытом и наблюдениями не только как спичрайтер, но и как человек, который прочитал и прослушал множество речей — хороших, плохих, а иногда поистине великих. Я считаю, что слушать и читать хорошие речи — отличный способ научиться писать и произносить их самому. Благодаря звукозаписи я имел счастье слышать голоса некоторых великих ораторов XX века. Для этого я приобрел комплект аудиокассет под названием «Великие речи XX века».

Если я не могу послушать речь, то я ее читаю. Коллекции речей есть в книгах и на компакт-дисках. Недавно вышла антология *Lend Me Your Ears: Great Speeches in History*, подготовленная Уильямом Сафиром, обозревателем *New York Times* и знатоком лингвистики. Она особенно интересна и полезна, поскольку автор сопровождает каждое из публикуемых выступлений интереснейшим комментарием. В своей книге я тоже подобрал отрывки из речей для иллюстрации отдельных положений, а в конце каждой главы поместил понравившиеся мне одну-две речи или отрывки из них. Многие из этих речей имеют историческую ценность, они поучительны и интересны с технической точки зрения. Когда вы будете их читать, старайтесь представить себе оратора. Будьте внимательны. Попробуйте определить места драматических пауз, способ, которым оратор пользуется, чтобы подчеркнуть свои мысли и идеи; постарайтесь понять, почему для их выражения избраны именно такие слова. Все это заставит вас думать как оратор и спичрайтер и поможет при написании и произнесении собственной речи.

«Их звездный час»

Я хочу привести отрывок из речи премьер-министра Уинстона Черчилля, которую он произнес 18 июня 1940 года. В ней премьер-министр говорил о неудачах войск союзников во Франции и объявил о конце битвы за Францию и начале битвы за Британию. Именно в конце этой речи он произнес свою бессмертную фразу: «Это был их звездный час».

Мы можем спросить себя: почему наша позиция ухудшилась с начала войны? Она ухудшилась из-за того, что немцы захватили большую часть побережья союзников в Западной Европе и захватили многие малые страны... Мы не должны забывать о том, что с момента объявления нами войны 3 сентября Германия всегда имела возможность обратить на нашу страну всю свою авиационную мощь. Могли быть другие средства захвата, и Франция ничем или почти ничем не могла здесь нам помочь. Таким образом, мы живем в этой опасности в течение всех этих месяцев... Если нам сейчас предстоит выдержать то же, что им [французам], мы будем достойны их храбрости. Если окончательная победа вознаградит наши тяжелые труды, французы разделят с нами наши завоевания и свобода будет возвращена всем. Мы не откажемся ни от одного из своих справедливых требований.

То, что генерал Вейган назвал битвой за Францию, закончилось. Я ожидаю, что вот-вот начнется битва за Британию. От исхода этой битвы зависит существование христианской цивилизации. От него зависит жизнь нас самих, британцев, и долголетие наших институтов и империи.

Вся ярость и мощь врага вскоре обрушатся на нас.

Гитлер знает, что ему придется либо сломить нас на этом острове, либо проиграть войну. Если мы сумеем ему противостоять, вся Европа станет свободной, и жизнь всего мира снова потечет вперед, к просторным и светлым далям. Но если мы падём, тогда весь мир, и в том числе Соединенные Штаты, и в том числе все, что нам знакомо и дорого, потонет в бездне нового мрачного средневековья, на этот раз еще более зловещего и долгого благодаря извращенной науке.

Так давайте же соберемся с духом и исполним свой долг так, чтобы, если Британской империи и ее Содружеству* суждено просуществовать еще тысячу лет, люди и тогда сказали: «Это был их звездный час».

* Содружество наций — объединение стран, в которое входят Великобритания и почти все ее бывшие доминионы, колонии и протектораты. *Прим. ред.*

«День, который навсегда останется днем позора»

Еще один великий лидер военного времени, президент Франклин Рузвельт, был почти таким же выдающимся оратором, как Черчилль. Вот полный текст его речи в Конгрессе от 8 декабря 1941 года, в которой он формально предлагает объявить Японии войну:

Вчерашний день, 7 декабря 1941 года, навсегда останется днем позора: Соединенные Штаты Америки были внезапно и преднамеренно атакованы военно-морскими и воздушными силами Японской империи. Соединенные Штаты находились в мире с этой нацией, и по просьбе Японии мы все еще вели переговоры с ее правительством и ее императором, стремясь к укреплению мира на Тихом океане.

Действительно, спустя час после того, как японские военно-воздушные эскадрильи начали бомбить Оаху*, японский посол в Соединенных Штатах и его коллега доставили государственному секретарю формальный ответ на недавнее американское послание. Этот ответ, в котором отмечалось, что дальнейшие дипломатические переговоры бесполезны, не содержал ни угрозы, ни намек на военное нападение.

Расстояние от Японии до Гавайев делает очевидным тот факт, что нападение было запланировано много дней или даже недель назад. Все это время японское правительство преднамеренно вводило в заблуждение Соединенные Штаты лживыми заявлениями и выражением надежды на длительный мир.

Вчерашнее нападение на Гавайские острова причинило серьезный ущерб американскому флоту и армии. Многие американцы расстались с жизнью. Кроме того, американские корабли подверглись торпедным атакам в экстерриториальных водах между Сан-Франциско и Гонолулу.

Вчера японское правительство также санкционировало нападение на Малайзию.

Прошлой ночью японские силы атаковали Гонконг.

Прошлой ночью японские силы атаковали Гуам.

Прошлой ночью японские силы атаковали Филиппинские острова.

Прошлой ночью японские силы атаковали атолл Уэйк.

Этим утром японские силы атаковали атолл Мидуэй.

Таким образом, Япония предприняла внезапное наступление по всему Тихому океану. Вчерашние факты говорят сами за себя. Народ Соединенных Штатов уже сформировал свое мнение и осознал значение угроз жизни и безопасности нашей нации.

* Оаху — третий по величине остров Гавайского архипелага. Здесь утром 7 декабря 1941 года японские войска напали на американские военно-морскую и воздушные базы, расположенные в окрестностях Перл-Харбора. *Прим. ред.*

Как главнокомандующий армией и флотом, я приказал принять все возможные меры для защиты.

Мы всегда будем помнить, каким образом на нас было совершено нападение. Независимо от времени, которое потребуется, чтобы отразить это преднамеренное вторжение, американский народ, стоя за правое дело, одержит в итоге безоговорочную победу.

Я верю, что выражаю желание Конгресса и народа, когда утверждаю, что мы не только будем защищаться до последнего, но и предпримем все возможное, чтобы убедиться, что подобное предательство никогда снова не обрушится на нас.

Ведутся военные действия. Нет никакого сомнения, что наш народ, наши земли и наши интересы в смертельной опасности.

Доверившись нашим вооруженным силам, с безграничным упорством нашего народа — мы добьемся неизбежного триумфа. Да поможет нам Бог.

Я прошу, чтобы Конгресс объявил, что с момента неспровоцированного и трусливого нападения Японии в воскресенье, 7 декабря, Соединенные Штаты и Японская империя находятся в состоянии войны.

Глава 2

Прежде чем начать говорить

В этой главе мы поговорим о некоторых факторах, которые нужно принять во внимание, прежде чем согласиться произнести речь, и о том, что нужно сделать, готовясь ее написать. Для начала я обрисую ключевые моменты, которые будут обсуждаться в книге.

- Приглашение произнести речь надо рассматривать как возможность принести пользу своей компании или себе лично.
- Не сомневайтесь в том, что вы можете произнести хорошую речь: это умение у вас присутствует, надо его только развить.
- Если мысль о том, чтобы говорить публично, рождает в вашем сердце панический страх, то вы не одиноки. Даже опытные ораторы испытывают ужас перед выходом на сцену и страдают от недостатка уверенности.
- Научившись писать и произносить речи, вы улучшите и другие навыки, которые имеют значение для бизнеса или профессиональной карьеры.
- Научившись говорить публично, вы обретете уверенность в себе и станете более интересным для окружающих.

Красные флажки

Теперь, когда я убедил вас рассматривать приглашение выступить как новую возможность и с энтузиазмом его принять, я немного охлаждаю ваш пыл и отмечу, что некоторые подобные предложения стоит отклонять. Хотя отклонять — это сильно сказано. Скажем так, в некоторых ситуациях лучше сразу понять, где таится опасность.

Кто первый?

Допустим, вы менеджер по продажам условной компании Wonder Widget и вас наряду с тремя другими докладчиками пригласили выступить по вопросу «Виджеты и маркетинг в XXI веке». Это достаточно широкая тема, чтобы четыре оратора могли не повторяться, но если вы не первый по списку или не знаете, о чем будут говорить коллеги, то риск, что предыдущий оратор скажет то же самое, что запланировали вы, довольно высок. А что может быть неприятнее и утомительнее для слушателей, чем дважды слушать об одном и том же?

Если вы значитесь в программе последним, ваша речь должна быть особенно интересной, потому что нужно заинтересовать слушателей, которые к этому моменту порядком устанут. Выслушав три выступления подряд, они могут настолько утомиться, что не станут вас слушать, даже если вы расскажете об абсолютно достоверном способе выигрывать в лотерею.

Несколько лет назад менеджер, для которого я часто писал тексты, принял такое предложение. А затем он узнал, что будет последним из трех выступающих. Он согласился, потому что был почти уверен: его предшественники скажут почти все, что хотелось бы сообщить ему. Он понимал: придется соизмерять свои слова с тем, что уже сказано, или, рискуя утомить аудиторию, повторно излагать тот же материал. Хотя менеджер был опытным оратором, он предпочитал работать по готовому тексту. В импровизации он не был силен, и перспектива на ходу менять текст, чтобы его речь дополняла предшествующие выступления, его не прельщала. Таким образом, перед моим клиентом встала серьезная проблема. Ему требовалось выступить с новыми идеями и новой информацией, которых не имели или не собирались использовать его предшественники. И потребность менять что-то на ходу должна была быть минимальной. Он попросил меня поработать над этим проектом. Прежде всего я предложил связаться с другими докладчиками и спросить, о чем они планируют рассказывать. Конечно, это было бы идеальным решением, но содокладчики являлись конкурентами, так что мой клиент не захотел просить их о помощи.

Приложив некоторые усилия, мы сумели написать, как нам казалось, хорошую речь, которая имела шансы существенно отличаться

от выступлений двух предшественников. Конечно, полной уверенности не было, да и проблема усталости аудитории никуда не исчезла. Более того, выступление оказалось последним перед обедом пунктом утренней программы, так что усталость могла сочетаться с голодом.

Когда я писал окончательный черновик, я добавил в начало речи немного юмора, чтобы напомнить аудитории о тех проблемах, с которыми сталкивается последний по списку докладчик, и вызвать симпатию к его усилиям. Вот что я написал сразу после начальных расшаркиваний:

Поскольку я последний докладчик в программе, то чувствую себя примерно так же, как последний муж Лиз Тейлор в брачную ночь: я знаю, что от меня требуется, но не уверен, смогу ли сделать это как надо. Конечно, в том, что ты последний, есть и определенное преимущество. Когда до тебя доходит очередь, слушатели уже считают, что и так всё знают, их ожидания занижены и тебя никто не пожурит, если окажется, что ты действительно не скажешь ничего нового. Однако я, как мне кажется, могу кое-что добавить к обсуждению интересующей нас темы.

И вы наверняка обратите серьезное внимание на то, что я собираюсь сказать, потому что это довольно интересно.

Сам я на выступлении не был, но мне говорили, что оно прошло успешно. Над шуткой про Лиз Тейлор смеялись. Мы достигли желаемого. Признаю, это не оригинальная идея, но она сработала.

Уверенное «может быть»

Стоит ли принимать приглашение, если вы один из содокладчиков? Я отвечаю на это определенно: «может быть». Нужно решить этот вопрос для себя, приняв во внимание некоторые обстоятельства. Если вы уверены, что вам есть чем поделиться, и этого не скажут или не захотят сказать предшественники, если вы можете по-новому осветить вопрос, то уверенное «может быть» вы смените на такое же уверенное «вполне вероятно». Но даже в этом случае я бы не испытывал большого восторга от перспективы выступить последним.

Если вы точно знаете, что стоите в программе первым или хотя бы вторым номером, то все в порядке. Однако третий и последующие номера — это повод для беспокойства. Возможно, вам не сообщат

об очередности выступлений во время приглашения. Вы можете поинтересоваться этим вопросом. Но если потребуете себе первый номер, то ваше поведение могут воспринять как грубое и эгоистичное. Составителю программы это, возможно, не понравится. Его задача — свести друг с другом группу экспертов, каждый из которых будет смотреть на предмет со своей позиции, удерживая внимание слушателей. В теории это звучит прекрасно, но на практике удается далеко не всегда.

Программы с большим количеством докладчиков часто принимают форму группового обсуждения, которое предусматривает участие аудитории и модератора дискуссии. Групповое обсуждение ставит меньше проблем, потому что существенная часть времени оратора уходит на ответы на вопросы. Но даже такой формат может требовать от каждого выступающего вступительных и заключительных ремарок. Они должны быть тщательно подготовлены, при этом возможность повторения чужих мыслей все равно остается.

Узнайте формат выступления, прежде чем соглашаться принять в нем участие. Если он кажется вам разумным, непременно соглашайтесь.

Контролируйте тему

Еще одно важное соображение при согласии на выступление — это его тема. Откажитесь, если она вам неприятна или малознакома. Большую часть жизни я пишу речи, но у меня почти нет опыта в создании рекламных текстов. Я бы охотно выступил перед менеджерами по маркетингу, рассказывая, например, почему при рекламе и пиаре нужно использовать координированные сообщения, но не стал бы рассказывать им о принципах хорошего рекламного текста. Это не моя компетенция. Имея свои соображения на этот счет, я не могу быть уверенным, что они достойны особого внимания.

Прежде чем принять предложение, убедитесь, что человек, который его делает, хорошо представляет себе ваши возможности. Иначе у аудитории сложится неверное мнение о вас, а вы не сможете оправдать ее ожидания. Недавно меня пригласили выступить в «литературном» клубе. Я никогда не считал себя «литературным» деятелем, потому что в основном пишу коммерческие тексты — речи, финансовые отчеты, брошюры и т. д. Хотя мне нравится хорошая литература, я читаю для

собственного удовольствия и редко задумываюсь о символизме и глубинном смысле. Я изложил все эти соображения председателю, и она заверила меня, что члены клуба с интересом выслушают практические советы по написанию текстов. Только после этого я согласился. Поскольку ожидания слушателей были реалистичными, мое выступление прошло успешно.

Критерии темы

Нередко вам предлагают выбрать тему самостоятельно. Но если вариант приглашающей стороны вам не нравится, непременно предложите свою альтернативу. В любом случае нужно рассмотреть несколько критериев.

Тема вашего выступления должна соответствовать случаю, мероприятию и аудитории. Один молодой священник выступал как-то перед пасторой, состоящей из людей преклонного возраста. Он выбрал темой проповеди грех похоти. После окончания речи милая пожилая дама пожала ему руку и сказала: «Прекрасная проповедь, сынок, но в нашем обществе скорее стоило поговорить о чем-нибудь другом».

Если вы предлагаете тему, отличную от той, которую запросила организация, старайтесь быть ближе к исходному варианту. Вероятно, человек, который пригласил вас, имеет основания думать, что предлагаемая им тема интересна для слушателей. Например, если вы все тот же менеджер по продажам в Wonder Widget и вам предстоит сделать сообщение на тему «Технология виджетов: куда она ведет?», вы, возможно, ответите: «Я занимаюсь маркетингом, и меня интересует, что происходит здесь и сейчас. Вряд ли я смогу рассказать о будущем технологии виджетов, попросите лучше нашего руководителя отдела исследований». Это даст председателю конференции возможность снять свое предложение. Вместо этого вы можете, например, выступить с сообщением «Технология виджетов: чего требует современный потребитель». Таким образом, вы останетесь в рамках заявленной темы — вопросы технологии, но сместите акцент на удовлетворение нужд клиентов, в чем как специалист по маркетингу должны прекрасно разбираться. Наряду с уместностью и знанием темы должна рассматриваться ее важность как для вас, так и для слушателей. Если она неинтересна им, они заскучают; если она неинтересна вам, выступление будет звучать фальшиво. Это не значит, что

вы должны со страстью отстаивать каждое положение своего доклада. В конце концов, вы не освобождаете рабов, не призываете сограждан к оружию и не вступаете в должность президента.

Если вы затрудняетесь определить подходящую тему, составьте список того, о чем в принципе готовы говорить. Потом оцените каждую тему в отдельности с точки зрения того, что вы знаете о данной организации, мероприятии и аудитории. Таким образом у вас останется примерно три темы. После этого попросите председателя оценить их по степени возможной заинтересованности аудитории.

Определение цели

Возможно, самое важное при выборе темы и написании речи — это цель. Чего вы хотите от слушателей? Вот вопрос, который нужно задать не только себе, но и тем, кто вас пригласил. Ведь у них была на то причина, так что они должны знать, чего хотят добиться при помощи вашего выступления.

Неплохо записать краткую формулировку цели и держать ее под рукой, когда пишете речь.

Из личного опыта я заключил, что у выступлений шесть основных целей:

1. Развлечь.
2. Проинформировать.
3. Вдохновить.
4. Мотивировать.
5. Отстоять точку зрения.
6. Убедить.

Эти цели могут накладываться друг на друга, кроме того, у речи может быть более одной цели. Речи Черчилля имели целью вдохновить и мотивировать сограждан. Доклад президента США о положении в стране обычно предназначен для того, чтобы сообщить членам Конгресса о том, чего достигла администрация президента, убедить их в пользе проводимой политики для страны и мотивировать на активную работу по претворению в жизнь президентских программ. Лучшие доклады могут к тому же вдохновлять, убеждать и даже развлекать. Но обычно доминирует одна или две из этих целей.

Хотя многие прекрасные речи содержат шуточные моменты, развлечение слушателей редко бывает основной целью. Однако юмор помогает донести мысль или завоевать аудиторию, то есть сделать ее восприимчивее к серьезным вещам, которые должен сказать оратор. Подробнее о значении юмора в выступлениях я расскажу в последующих главах.

Достаточно ли времени?

Наконец, нужно убедиться, что тема, выбранная вами или приглашающей стороной, может быть раскрыта за отведенное время. Если на тему, которая требует получасового выступления, предлагают пятнадцать-двадцать минут, отклоните предложение, попросите дополнительное время или другую тему.

Иногда встает противоположная проблема: выделяют больше времени, чем вы можете заполнить, выступая на предписанную тему. Это тоже тревожный сигнал. Попытки растянуть получасовой материал на сорок пять минут подобны усилиям написать статью объемом в тысячу слов на тему, которую легко изложить в пятистах-шестистах. В результате статья или речь выйдет плоской, утомительной и скучной. Я провожу однодневные семинары по написанию бизнес-текстов для групп из девяти-десяти человек. Иногда мне предлагают сделать мини-семинар на час-полтора для большего количества людей. Хотя у меня достаточно материала, я бы не хотел читать лекцию полтора часа. По опыту знаю: удерживать внимание аудитории дольше сорока пяти минут сложно, даже невозможно. Чтобы решить эту проблему, я предлагаю слушателям задания по написанию и редактированию текстов, которые мы потом обсуждаем. Это позволяет поделить время на более мелкие отрезки и дает слушателям возможность стать участниками программы. Участие аудитории не всегда возможно, но если это получается, то в руках оратора оказывается мощный инструмент.

Однажды я получил предложение выступить на тему «Основные элементы программы налаживания связей с населением и местными властями». Мне хорошо знакома эта тема, я владею материалом и, на мой взгляд, могу изложить все за двадцать минут. А десять оставить для ответов на вопросы. Мне не приходило в голову, что речь может идти о получасовом выступлении. Но когда я за несколько дней до мероприятия

получил программу, с изумлением обнаружил, что мне отводится целый час. Поскольку программу уже отдали в печать, сократить время выступления было невозможно.

Председатель напрасно не спросил меня, много ли мне нужно времени, но я виноват еще больше, не узнав, сколько времени мне отводится.

Не пытайтесь предугадать все

В вопросе организации наиболее благоприятных условий для докладчика не всегда можно рассчитывать даже на самого достойного председателя конференции. Порой и он не может предоставить всю информацию, которой должен владеть выступающий. Председатели часто думают, что их ответственность заканчивается в тот момент, как вы обязались выступать. Выяснить подробности мероприятия — это задача самого оратора. И это, разумеется, нужно сделать. Рассмотрим некоторые подробности, которые непременно следует узнать, если вы согласились и собираетесь начать подготовку. Как гласит фраза, ставшая вновь популярной в 1992 году, после государственных дебатов по законодательству в области здравоохранения, «дьявол кроется в деталях».

Конечно, надо выяснить всю необходимую информацию относительно даты, времени и места. Предлагаю запрашивать эти сведения официально, чтобы избежать возможных неточностей. Не забудьте узнать имя, адрес и телефон президента, председателя программы или другого члена организации, которому можно позвонить или отправить письмо, если понадобятся дополнительные данные. Узнайте, как произносятся все имена собственные, которые есть в вашей речи.

Узнайте все об организации

Выясните все что можно о компании и ее сотрудниках: сколько их, кто они, какого пола? Молоды они, средних лет или это люди всех возрастов? Что это за организация: коммерческая или профессиональное объединение? А может, это клуб по интересам? Или церковная община? В чем ее цель, какова философия? Эта национальная, международная или сугубо местная компания?

Каковы основные сферы ее деятельности и проекты?

Многие из этих сведений вам пригодятся. Разумеется, речь должна содержать отсылки к пригласившей вас организации. Ничто так не льстит

аудитории, как упоминание докладчиком каких-либо относящихся к ней достойных дел. Например, выступая в Лайонс-клубе*, уместно упомянуть его работу со слепыми, и это будет встречено с удовольствием. Припоминаю, как однажды я слушал речь во Всемирной ассоциации молодых лидеров и предпринимателей, в которую тогда входил. Докладчик начал выступление очень умно, чем показал, что по крайней мере отчасти владеет информацией о нас. В то время организационная структура ассоциации предусматривала наличие двух вице-президентов: один назывался внешним вице-президентом, другой — внутренним. Возможно, все так и осталось, но, поскольку быть членом клуба можно лишь до тридцати шести лет, а для меня этот возраст давно миновал, мои сведения могли устареть.

Итак, докладчик сделал несколько предварительных замечаний и затем принялся рассказывать о попытках организовать отделение ассоциации в тюрьме штата. «Заклученные с энтузиазмом отреагировали на предложение создать отделение ассоциации, — сказал оратор, — но, когда дело дошло до выборов на руководящие должности, оказалось, что никто не хочет баллотироваться в президенты». Тут он сделал небольшую паузу и эффектно закончил: «Зато оказалось тридцать семь кандидатов на роль *внешнего* вице-президента!»

Он не был членом ассоциации. Он просто потратил время на то, чтобы немного узнать о ней, в частности выяснил, что отделения организации в тюрьме действительно существуют. В продолжение речи он и дальше демонстрировал свои познания, упоминая другие достойные деяния ассоциации.

Президент Рональд Рейган обрадовал сотрудников мыловаренного завода Ivorydale в Сент-Бернарде следующим пассажем:

Земля в преддверии «Прилива» (Tide) хорошего «Настроения» (Cheer). Каждый день мы видим новое «Рвение» (Zest) в экономике. И все, что нам нужно сейчас, — это «Храбрый» (Bold) «Бросок» (Dash), чтобы «Защитить» (Safeguard) достигнутые «Успехи» (Gain).

Tide, Cheer, Zest, Bold, Dash, Safeguard и Gain — это названия марок мыла.

* Лайонс-клуб — международная благотворительная организация. *Прим. перев.*

Другие дьявольские детали

Выясните состав аудитории. Много ли ожидается слушателей? Будут ли гости организации? Если да, то это гости клуба в целом или отдельных его членов? Придут ли официальные лица или почетные гости? Какие профессии будут представлены? Часто вся аудитория состоит из представителей только одной профессии. В этом случае нужно ознакомиться с ней, чтобы вставлять уместные замечания.

Поинтересуйтесь повесткой дня и поводом для мероприятия. Есть ли у программы общая тема? Это регулярное событие или какое-то особенное? Ожидается ли перерыв на обед или ужин? Будут ли другие докладчики? Если да, выясните, кто это, и узнайте о них что-нибудь. Какова ваша роль: главный оратор или один из многих? Когда именно вы будете выступать? Что в программе непосредственно перед вашей речью и сразу после нее? Дадут ли вам время для ответов на вопросы? Кто вас представит? Нужно ли послать этому человеку информацию о себе?

Позаботьтесь о том, чтобы узнать ряд параметров. Каковы размеры помещения для выступления? Будет ли президиум, трибуна, микрофон? Можно ли пользоваться видеопрезентациями? Удастся ли повесить диаграммы так, чтобы все их увидели? Можно ли выключить свет, чтобы просматривать слайды? Достаточно ли розеток для проектора или другого необходимого вам оборудования?

Конечно, не все вышеперечисленное необходимо для каждого выступления. Но если эти сведения действительно важны, то они помогут вам определиться с темой, обсудить ее с председателем мероприятия, написать речь и подготовиться к выступлению.

На трибуне

В следующей главе мы начнем писать речь, и я приведу несколько причин, почему лучше иметь написанный вариант выступления, даже если вы не собираетесь следовать ему досконально. Ну а теперь первый совет из серии «На трибуне».

Вероятно, самый важный компонент речи — это искренность. Нужно твердо верить в то, о чем вы говорите. В этом случае вы будете спокойнее и увереннее, меньше нервничать. Отсутствие честности в вашем

выступлении заставит слушателей немедленно это понять и соответственно отреагировать. Мартин Лютер Кинг горячо поддерживал то, в защиту чего выступал, слушатели чувствовали эту страсть, и его слова служили призывом к действию для целой страны. Уильям Брайан* так охарактеризовал этот феномен: «Если человек знает, о чем говорит, и действительно думает так, как говорит, то его речь воспламеняет сердца».

Итак, прежде чем принять приглашение, выбрать тему и начать набрасывать речь, спросите себя: «Существует ли что-то такое, что мешает мне произнести речь на эту тему в этой аудитории?» Если ваш ответ «да», то советуем обдумать ситуацию еще раз.

* Уильям Брайан (1860–1925) — американский политик и государственный деятель, в 1913–1915 годах государственный секретарь США. *Прим. перев.*

«Великолепная сила неподчинения»

За время долгой и успешной актерской карьеры Чарлтон Хестон* приобрел репутацию общественного активиста и часто публично отстаивал взгляды, которые разделял сам. В частности, вторую поправку к Конституции США (о праве на хранение и ношение оружия). В речи, произнесенной в Гарвардском университете в феврале 1999 года, Хестон пользуется некоторыми профессиональными приемами, которые мы обсудим в следующих главах. Ряд предложений, начинающихся с «если» (ближе к концу выступления), представляет собой очень эффектную фигуру речи, которая называется анафорой**:

Помню, когда моему сыну было пять лет, он объяснял в детском саду, какая профессия у его отца. «Мой папа, — сказал он, — притворяется разными людьми».

Этих людей было много: пророки из Ветхого и Нового заветов, пара христианских святых, генералы разных времен и народов, несколько королей, три американских президента, французский кардинал и два гения, один из которых — Микеланджело.

Если вы хотите перекрасить потолок, я сделаю все что смогу.

Всегда кажется, что здесь много разных людей. Я никогда не знаю наверняка, кто из них говорит. Сейчас, думаю, это я сам. Когда я сегодня думал о нашем приезде сюда, мне вдруг пришло в голову: если Создатель дал мне возможность показать вам сердца и разум этих великих людей, то я хотел бы использовать этот дар и показать вам вновь наше собственное ощущение свободы — вашей собственной свободы мысли, вашего компаса, указующего на истину. Вспомните, как в Геттисберге Авраам Линкольн сказал об Америке: «Теперь мы вовлечены в великую гражданскую войну, которая докажет, сможет ли долго выдержать эта нация или любая другая нация, таким образом рожденная и преданная той же идее». Эти слова вновь актуальны: поверьте, сейчас мы вновь вовлечены в великую гражданскую войну — культурную войну, которая может похитить ваше природное право думать и говорить то, что у вас на сердце. Я боюсь, что вы больше не доверяете тому пульсирующему ощущению свободы внутри себя, благодаря которому наша страна из дикой земли стала той чудесной страной, какова она сейчас. Здесь я позволю себе отступление. Примерно год назад я стал президентом Национальной

* Настоящее имя Джон Картер (1923–2008) — американский актер, лауреат премии «Оскар» (1960), семь раз избирался президентом Гильдии киноактеров, долгое время возглавлял Американский институт кино. *Прим. ред.*

** Анафора — повтор звуков, слов, словосочетаний или иных элементов в начале строки, строфы или абзаца для усиления эмоционального воздействия художественного текста. *Прим. ред.*

стрелковой ассоциации, которая защищает право хранить и носить оружие. Я выдвинул свою кандидатуру, был избран и теперь служу — служу мишенью для насмешек прессы, которая как только меня не называет: и смешным, и обманутым, и сдвинутым, чокнутым маразматическим стариком. Да, конечно, я уже очень стар, но, ей-богу, у меня нет маразма.

Оказавшись на мушке у тех, кто нацелился на свободы, которые предоставляет вторая поправка, я понял, что вопрос ношения оружия — далеко не единственный. Нет, речь идет о чем-то гораздо большем. Я пришел к понимаю того, что в нашей земле полыхает культурная война, в которой, следуя Оруэллу*, разрешены только приемлемые мнения и речи. Например, я маршировал с Мартином Лютером Кингом в 1963 году — задолго до того, как Голливуд решил, что это модно. Но когда я в прошлом году сказал слушателям, что гордость белого человека имеет такую же цену, что и гордость чернокожего, краснокожего и кого угодно, меня назвали расистом. Я всю жизнь работал с замечательно талантливыми гомосексуалистами. Но когда я сказал, что права геев не должны заходить дальше, чем мои или ваши, меня назвали гомофобом.

Я участвовал во Второй мировой войне против сил Оси. Но когда я провел в своей речи аналогию между изоляцией невиновных евреев и изоляцией невиновных владельцев оружия, меня назвали антисемитом.

Любой, кто знает меня, знает и то, что я никогда не подниму голос против своей родины.

Но когда я призвал слушателей противостоять культурным преследованиям, меня сравнили с Тимоти Маквеем**.

Все — от журнала Time до друзей и коллег — фактически говорят мне: «Чак, как ты смеешь так высказывать свое мнение! Ты говоришь языком, который не предназначен для публичного использования!»

Но я не боюсь. Если бы американцы верили в политкорректность, мы по-прежнему были бы подданными короля Георга и британской короны.

Мартин Гросс в своей книге *The End of Sanity* пишет: «Демонстративно иррациональное поведение быстро становится нормой почти во всех сферах человеческой деятельности. Похоже, что появляются новые обычаи, новые правила, новые антиинтеллектуальные теории, которые сыплются на нас со всех сторон.

Наш народ взбаламучен и бурлит. Американцы понимают, что какая-то невидимая сила наводняет родину, мешая отделить истину от лжи, правильное от неправильного. И им это не нравится».

* Речь идет об английском писателе и публицисте Джордже Оруэлле (наст. имя — Эрик Блэр) (1903–1950) и его культовом антиутопическом романе «1984» (1949). *Прим. ред.*

** Ветеран войны в США, организовавший самый крупный в истории страны террористический акт — взрыв в федеральном здании в Оклахома-Сити. *Прим. перев.*

Приведу несколько примеров.

В колледже Антиох в Огайо молодые люди, которые хотят близости с однокурсницами, должны получать устное согласие на каждой стадии процесса — перед поцелуем, предварительными ласками и итоговым соитием. Все это четко указано в директиве, выпущенной колледжем.

В Нью-Джерси, несмотря на смерть нескольких американских пациентов после заражения у стоматологов, скрывавших, что они больны СПИДом, комиссар штата заявил, что ВИЧ-положительные врачи не должны — не должны! — предупреждать пациентов о своем заболевании.

В колледже Вильгельма и Марии студенты решили сменить название школьной команды «Племя», потому что оно якобы оскорбляло местных индейцев, но обнаружили, что настоящим индейцам штата Виргиния название очень нравится.

В Сан-Франциско отцы города издали закон, который защищает права трансвеститов переодеваться на работе и права транссексуалов на отдельный туалет на время хирургической операции по смене пола.

В Нью-Йорке детей, которые не знают ни слова по-испански, сажают в двуязычные классы, чтобы они получали начальное образование на испанском, потому что у них испанские фамилии.

В Университете Пенсильвании, в штате, тысячи жителей которого погибли под Геттисбергом в борьбе против рабства, президент колледжа официально выделил отдельную спальню для черных студентов.

Да, я знаю — сейчас так говорить нельзя. Доктор Кинг говорил «негры». Джимми Болдуин* и все мы на марше говорили «черные». Но сейчас — ни-ни.

Для меня все эти странные названия звучат нелепо, в особенности «коренные американцы». Я тоже коренной американец. Кроме того, я прошел обряд инициации в племени индейцев миннеконжу.

Внук моей жены — коренной американец в одиннадцатом поколении, Американец с заглавной буквы.

Наконец, всего месяц назад Дэвид Ховард, глава Комитета по правам человека в Вашингтоне, при обсуждении каких-то бюджетных вопросов употребил в разговоре с коллегами словечко *niggardly* — «скарредный». Конечно, в нем нет ничего оскорбительного. Но через несколько дней Ховарда заставили публично принести извинения и подать в отставку. Журналист Тони Сноу написал: «Дэвид Ховард был уволен, потому что среди публики нашлись такие кретины, которые а) не знали значения слова, б) не знали, как пользоваться словарем, чтобы узнать это значение, и в) потребовали, чтобы он фактически извинился за их безграмотность».

Что все это значит? Это значит, что раньше нам говорили, что думать, теперь говорят, что говорить, так что вскоре будут говорить, что делать.

* Джеймс Болдуин (1924–1987) — известный американский чернокожий писатель, публицист, драматург, активный борец за права человека, последователь Мартина Лютера Кинга. *Прим. ред.*

Прежде чем вы объявите себя защитниками свободомыслия, ответьте: почему политкорректность ведет свое происхождение из кампусов американских университетов? Почему вы продолжаете ее терпеть? Почему вы, которые должны, казалось бы, обсуждать идеи, смиряетесь перед их подавлением?

Будем честны. Кто из вас считает, что ваши профессора могут действительно сказать вам то, что они думают? Это просто ужасает меня. Это должно ужасать и вас: предрассудки политкорректности правят храмами знания.

Вы лучшие и умнейшие. Здесь, в плодородной колыбели американской академии, в замке педагогики на Чарльз-ривер, вы сливки общества. Но я утверждаю, что вы и ваши одногодки по всей стране представляете собой самое конформистское и молчаливое поколение со времен сражения при Конкорде*. И пока вы продолжаете подтверждать это и подчиняться, ваши деды имеют право называть вас трусами.

Вот еще один пример. Прямо сейчас в нескольких крупнейших университетах от исследователей истории второй поправки требуют не распространяться о своих открытиях, или они потеряют работу. Почему? Потому что эти открытия поставят под сомнение иски мэров крупных городов, которые стремятся отсудить у производитель оружия миллионы долларов.

Меня не интересует, что вы думаете об оружии. Но если вас это не шокирует, то меня шокирует вы. Кто защитит сырые и несформировавшиеся идеи, если не вы? Демократия — это диалог!

Кто защитит ключевые ценности академии, если вы, якобы защитники свободы мысли и ее выражения, опустите руки и взмолитесь: «Не стреляйте в меня».

Если вы говорите о расах, это не делает вас расистами.

Если вы видите различия между полами, это не делает вас сексистами**.

Если вы критикуете религиозную деноминацию, это не значит, что вы против всех религий.

Если вы принимаете гомосексуализм, но не считаете его достойным особого уважения, это не делает вас гомофобами.

Нельзя, чтобы американские университеты продолжали служить рассадником этой разгульной эпидемии нового маккартизма. Но что вы можете сделать? Как противостоять такому массовому общественному закабалению? Ответ известен давно. Я выучил его тридцать шесть лет назад, на ступеньках Мемориала Линкольна в Вашингтоне, где стоял вместе с Мартином Лютером Кингом и еще двумястами тысячами людей.

Просто не подчиняйтесь.

* Битва при Конкорде 19 апреля 1775 года — один из ключевых моментов Войны за независимость (1775–1783). *Прим. перев.*

** Сексисты — сторонники гендерной дискриминации. *Прим. ред.*

Разумеется, мирным путем. Разумеется, со всем уважением. Конечно, без всякой жестокости.

Но когда нам будут говорить, что думать, что говорить и как себя вести, мы не подчинимся. Мы не подчинимся общественному протоколу, который ограничивает и уязвляет свободу личности. Я научился великолепной силе неподчинения у доктора Кинга... а тот выучился у Ганди, Торо и Иисуса и других великих людей, которые возглавляли бунт праведных против богатых.

Неподчинение у нас в ДНК. Мы чувствуем врожденное родство с тем духом неповиновения, который заставлял выбрасывать чай в Бостонской гавани*, который заставлял Торо отправляться в тюрьму**, который призывал отказываться сидеть в задней половине автобуса***, протестовать против войны во Вьетнаме. Во имя этого же самого духа я предлагаю вам противостоять культурной корректности неподчинением мошенническим властям, общественным предписаниям и позорным законам, которые угрожают свободе личности.

Но будьте осторожны — это нелегко. Неповиновение требует рисковать. Доктор Кинг много раз стоял на балконах****.

Вы должны захотеть быть униженными, выдерживать современный эквивалент преследования полицейскими собаками в Монтгомери и брандспойтами в Сельме. Вы должны захотеть испытать неудобства. Я не жалею, но десятилетия моей общественной активности оставили на мне след.

Расскажу вам одну историю. Несколько лет назад я услышал, что один рэпер по имени Айс-Ти продает компакт-диск под названием «Убийца копов», где хвастается тем, как завлекает в ловушки и убивает офицеров полиции. Диск выпустил не кто иной, как Time Warner, крупнейший в мире развлекательный консорциум. Полиция по всей стране была в ярости. И справедливо. Но Time Warner стоял насмерть: альбом стал для него настоящей дойной коровой, и пресса тоже спекулировала на тему того, что рэпер был черным.

Я услышал, что Time Warner проводит в Беверли-Хиллз встречу акционеров. В то время у меня были их акции, так что я решил сходить. И то, что я сделал, шло

* Бостонское чаепитие — акция протеста американских колонистов 16 декабря 1773 года в ответ на действия британского правительства, в результате которой в Бостонской гавани был уничтожен груз чая, принадлежавший английской Ост-Индской компании. Это событие, ставшее началом американской революции, является символическим в американской истории. *Прим. ред.*

** Генри Торо (1817–1862) — американский писатель, мыслитель, натуралист, общественный деятель, аболиционист (участник движения за отмену рабства и освобождение рабов). В знак неодобрения войны США с Мексикой демонстративно отказался платить налоги и был заключен в тюрьму. *Прим. перев.*

*** В 1955 году чернокожая учительница Роза Паркс отказалась освободить свое место в автобусе для белых пассажиров, что стало толчком к началу движения против расовой сегрегации. *Прим. перев.*

**** Мартин Лютер Кинг был убит на балконе. *Прим. перев.*

вразрез с советами моих родственников и коллег. Я попросил слова и в затихшей аудитории просто прочитал полный текст альбома «Убийца копов» — все эти вульгарные, злобные, поучающие слова: «Я взял свой обрез двенадцатого калибра, я выключил фары, я выпущу несколько пуль, я убью несколько копов...»

Дальше было хуже, намного хуже. Вам я этого читать не буду. Но поверьте мне: в комнате все были поражены и побелели от ярости. Менеджеры Time Warner неловко ерзали в креслах, рассматривая свою обувь. Они ненавидели меня в тот момент.

Потом я зачитал еще один сумасшедший текст, сочащийся грязным расизмом. В нем Айс-Ти фантазировал на тему секса с двумя двенадцатилетними племянницами Эла и Типпер Гор*.

«Она прижалась попкой к моему...»

Что ж, я не буду проделывать с вами то же, что тогда проделал с ними. Скажу только, что комнату я покидал в гнетущем молчании. Когда я читал эти тексты ожидающим представителям прессы, один из них сказал: «Мы не сможем этого напечатать». Я ответил: «Я знаю, а вот Time Warner их продает».

Через два месяца Time Warner разорвала контракт с Айс-Ти. Мне никогда больше не предложат хорошей роли в фильме компании Warner, я никогда не удостоюсь положительной рецензии журнала Time. Но неповиновение значит, что нужно захотеть действовать, а не просто говорить. Если уличный грабитель судится со своей пожилой жертвой за то, что она осмелилась оказать сопротивление, — сорвите рубильник в офисе окружного прокурора.

Если ваш университет вынуждают понизить стандарты до тех пор, пока 80 процентов студентов не будут получать диплом с отличием, устройте демонстрацию в попечительском совете.

Если восьмилетний мальчик поцелует в щеку свою подружку на детской площадке и угодит в суд за сексуальное домогательство, отправляйтесь в эту школу и заблокируйте ее двери. Если ваш избранник начинает радоваться самой власти и предает вас, ходатайствуйте против него, изгоняйте его, покончите с ним. Когда на обложке журнала Time христиане изображаются неуравновешенными и сумасшедшими, бойкотируйте этот журнал и все товары, которые в нем рекламируются.

Именно так нация сможет выдержать долго. Я призываю вас следовать по стопам великих непокорных в истории — тех, кто освобождал узников, основывал религии, убивал тиранов, и да, тех нескольких человек, кто поднял оружие и силой этого оружия построил нашу страну.

Если бы доктор Кинг был здесь, я думаю, что он согласился бы со мной.

* Имеются в виду Альберт Гор (вице-президент США с 1993 по 2001 год в администрации Билла Клинтона) и его жена. *Прим. ред.*

«Я сегодня задаю неудобные вопросы»

Хотя политические убеждения покойной Барбары Джордан, члена палаты представителей от Техаса, были прямо противоположны убеждениям Чарлтона Хестона, она столь же искусно выражала и отстаивала свои права. Мисс Джордан была первой чернокожей женщиной в Конгрессе. Она стала членом юридического комитета Конгресса, который проводил слушания по вопросу возможного импичмента президента Ричарда Никсона. В приводимой здесь речи, которая была произнесена во время дебатов в 1974 году, она использовала для доказательства своей точки зрения иронию, анафору, цитаты и антитезу. После того как вы прочитаете об этих приемах (в следующих главах), вы, возможно, захотите вернуться к этой речи, чтобы определить, где именно они использованы.

Господин председатель, я присоединяюсь к своему коллеге, мистеру Рэндзелу, и благодарю вас за предоставленную младшим членам комитета блестящую возможность разделить боль этого расследования. Вы сильный человек, господин председатель, и, хотя было непросто, мы сделали все возможное, чтобы помочь вам. Сегодня мы слушали начало вводной части Конституции Соединенных Штатов: «Мы, народ». Это очень красноречивое начало. Но когда этот документ был составлен, а именно 17 сентября 1787 года, я не входила в понятие «мы, народ». Много лет я чувствовала, что Джордж Вашингтон и Эндрю Хэмилтон забыли меня просто по ошибке. Но после интерпретации поправки и решения суда меня наконец-то включили в понятие «мы, народ».

Я сегодня задаю неудобные вопросы. Надеюсь, это не слишком большая гипербола и она удачно выражает то, что я сейчас чувствую. Я верую в Конституцию целиком и полностью, до конца. Я не собираюсь сидеть здесь и быть молчаливым свидетелем преуменьшения значения Конституции, ее искажения и разрушения. «Кто способен надлежащим образом служить расследователями от имени нации, как не ее представители?» [Гамильтон, «Федералист»*, № 65] Предмет ее юрисдикции — допущенные нарушения лицами, облеченными властью. Именно об этом мы и говорим. Иными словами, юрисдикция появляется при нарушении общественного доверия. Я считаю, что неправильно толковать Конституцию так, что каждый представитель, голосующий за импичмент, должен быть убежден, что президента следует сместить с его поста. Конституция такого не говорит. Возможность импичмента

* Другое название — «Записки Федералиста». Сборник из 85 статей в поддержку ратификации Конституции США. Увидел свет в 1788 году. Считается не только ценнейшим источником толкования Конституции США (в сборнике значение ее положений разъясняется самими авторами), но и выдающимся философским и политическим произведением. *Прим. ред.*

находится в руках этого органа, этого законодательного учреждения, как раз для того, чтобы противостоять возможным нарушениям учреждений исполнительных. Создатели Конституции поступили чрезвычайно мудро, разделив две законодательные ветви — палату и сенат — и поручив одной из них обвинять, а другой — судить. Они не хотели, чтобы обвинители и судьи были одними и теми же людьми. Мы знаем о природе импичмента. Мы уже достаточно времени ее обсуждаем. «Он в основном предназначен для президента и его ближайших сотрудников» — и это нужно принимать во внимание. Он предназначен для того, чтобы «одергивать» представителя исполнительной власти, если он допускает злоупотребления. «Не предназначен ли он быть методом национального расследования поведения государственных мужей?» [Гамильтон, «Федералист», № 65] Рамки, в которые заключена власть Конгресса в этом вопросе, позволяют в случае необходимости устранить президента, и в этом состоит тонкий баланс, не допускающий избыточной власти и тирании президента, но сохраняющий его свободу и независимость. Природа импичмента — это одно из немногих исключений из принципа разделения властей; это сказано в федеральном договоре 1787 года. Он ограничивал импичмент случаями тяжких преступлений и проступков и запрещал импичмент в случае так называемого плохого управления. «Он должен быть использован только в случае серьезных проступков», — гласил ратификационный договор Северной Каролины. В ратификационном договоре Виргинии сказано: «Мы не доверяем нашу свободу какой-то одной ветви власти. Одна ветвь должна контролировать другие».

Ратификационный договор Северной Каролины говорит: «Никто не должен опасаться, что чиновники, творящие притеснение, будут пользоваться безнаказанностью». «Ведение дел по импичменту редко не возбудит страсти всего сообщества, — писал Гамильтон в шестьдесят пятом очерке “Федералиста”, — не разделит его на партии, более или менее дружественные или враждебные к обвиняемым». И здесь я не имею в виду политические партии.

Политическое распределение пристрастий служит для мотивировки импичмента, но сам импичмент должен проходить в рамках конституционного определения «тяжкие преступления и проступки».

Вудро Вильсон сказал об импичменте: «Ничто, кроме самых страшных угроз законам страны, не должно быть достаточным основанием для начала процесса импичмента. Негодование, настолько сильное, что оно превосходит все партийные интересы, может повлечь за собой обвинение, но лишь оно, и ничто иное».

Здравый смысл пострадал бы, если бы мы запустили процесс импичмента по каким-то пустяковым причинам. Конгрессу и без того есть чем заняться. Ассигнования, налоговая реформа, страхование здоровья, реформа финансирования избирательных кампаний, жилищное строительство, охрана окружающей среды, проблема энергоносителей, общественный транспорт. Нельзя допустить, чтобы мелочная

мстительность заслонила столь насущные проблемы. И сегодня мы не мелочны. Мы стараемся быть великими, потому что перед нами стоит великая задача.

Утром, когда мы обсуждали доказательства, нам сказали, что доказательства неправомерного использования ЦРУ президентом довольно шатки. Нам сказали, что этих доказательств недостаточно. Но в зачитывание доказательств этим утром не входило то, что 23 июня 1972 года президент уже знал. Президент знал, что республиканские деньги, что деньги комитета по переизбранию президента были найдены у одного из арестованных 17 июня взломщиков. Что президент уже знал 23 июня о действиях Говарда Ханта*, в которые входило вторжение к психиатру Дэниела Эллсберга, в которые входило участие Говарда Ханта в деле Диты Берд и ИТТ, в которые входила фабрикация Говардом Хантом телеграмм, призванных дискредитировать администрацию Кеннеди.

Сегодня нас предупредили, что, возможно, слушания придется отложить, поскольку, очевидно, от президента Соединенных Штатов ожидаются новые доказательства. При этом не было ни малейшего признака того, что комитет действительно получит от президента еще какие-то материалы.

Повестка в суд комитета — дело чрезвычайное, и, если президент захочет предоставить материал, комитет будет его ждать.

Но вчера американские граждане с большим нетерпением восемь часов ожидали, подчинится ли их президент вызову в Верховный суд Соединенных Штатов.

Здесь я хотела бы сопоставить некоторые критерии импичмента с некоторыми действиями президента. Итак, критерии импичмента от Джеймса Мэдисона**, ратификационный договор Виргинии: «Если президент будет сколько-нибудь подозрительным образом связан с каким-то лицом и будут основания полагать, что он укрывает это лицо, он может быть подвергнут импичменту».

Мы постоянно слышим, что доказательства свидетельствуют о выплатах подсыдимым денег. Президент знал, что эти средства выплачиваются и что это средства, собранные для президентской кампании 1972 года. Мы знаем, что президент двадцать семь раз встречался с Генри Питерсеном для обсуждения вопросов, связанных с Уотергейтом, и сразу после этого встречался именно с теми людьми, что упоминались в информации, которую Питерсен получал и передавал президенту. Напомню, что, «если президент будет сколько-нибудь подозрительным образом связан с каким-то лицом и будут основания полагать, что он укрывает это лицо, он может быть подвергнут импичменту».

* Говард Хант (1918–2007) — агент ЦРУ. Помощник президента Никсона, один из главных организаторов проникновения в штаб-квартиру Демократической партии (уотергейтский скандал). За это его приговорили к восьми годам тюремного заключения, но 23 февраля 1977 года освободили. *Прим. ред.*

** Джеймс Мэдисон (1751–1836) — 4-й президент США, один из ключевых авторов Конституции США. *Прим. ред.*

Судья Стори: «Импичмент предназначен для редких и экстраординарных случаев, когда вступает в действие высшая власть, действующая в интересах всех людей, чтобы защитить их права и спасти их свободы от нарушений».

Мы знаем о плане Хьюстона*. Мы знаем о взломе в офисе психиатра. Мы знаем, что в августе 1971 года президент дал прямое указание Эрлихману** «делать все, что необходимо». Это привело к незаконному проникновению в офис доктора Филдинга.

«Защитить их права». «Спасти их свободы от нарушения». Критерии импичмента в соответствии с ратификационным договором Южной Каролины: импичменту подвергаются те, «кто действует дурно и предаёт общественное благо».

Сразу после взлома в «Уотергейте» и до сих пор президент делает ряд публичных заявлений и предпринимает действия, направленные на воспрепятствование законного расследования правительственными органами. Более того, президент высказал ряд публичных заявлений и предположений по делу Уотергейта, которые, как впоследствии было доказано, были заведомо ложными. Ложные, заведомо ложные предположения, причина импичмента, те, кто ведёт себя неправильно. Те, кто «действует дурно и предаёт общественное благо».

Снова цитирую Джеймса Мэдисона, Конституционный конвент: «Президент подлежит импичменту, если пытается ниспровергнуть Конституцию».

Конституция налагает на президента обязательства следить за верным исполнением законов, и тем не менее президент посоветовал своим помощникам совершить клятвопреступление, сознательно пренебрег тайной совещаний большого жюри, скрыл факт незаконного проникновения, попытался пойти на сделку с федеральным судьей, публично заявляя тем временем о сотрудничестве со следствием.

«Президент подлежит импичменту, если пытается ниспровергнуть Конституцию».

Если для импичмента в Соединенных Штатах недостаточно указанных выше правонарушений, то, наверное, Конституция XVIII века должна отправиться в утильбумаж XX века. Совершал ли президент неблагоприятные поступки, планировал ли, направлял ли и соглашался ли на преступления против Конституции? Вот в чем вопрос. Мы знаем его. Мы знаем этот вопрос. И мы должны пытаться дать на него ответ. И только разум, а не чувства должен управлять нашими устремлениями, нашими обсуждениями и в итоге нашим решением.

* В 1973 году в американскую прессу из Конгресса просочились слухи о так называемом плане Хьюстона — намечавшихся мероприятиях ЦРУ, ФБР и других разведывательных служб против негритянского, антивоенного и студенческого движений. План не был осуществлен. *Прим. ред.*

** Джон Эрлихман (1925–1999) — американский политический деятель, участник уотергейтского скандала, доверенное лицо президента Никсона. Был осужден на полтора года тюрьмы за участие в незаконном вторжении в штаб-квартиру Демократической партии и попытку сокрытия преступления. *Прим. ред.*

Глава 3

ГОТОВИМСЯ ПИСАТЬ

Надеюсь, вам понравилась изложенная в конце главы 1 легендарная речь президента Рузвельта об объявлении войны. Для тех, кто помнит Вторую мировую, читать эту речь — словно пролистать назад страницы учебника истории. Еще одним выдающимся президентом-оратором был Джон Кеннеди. Он произнес немало запоминающихся речей, из которых многие фразы стали крылатыми. Возможно, вершины он достиг в своей инаугурационной речи 20 января 1961 года, когда предложил американцам: «Спросите себя, что вы можете сделать для своей родины».

Писал ли Кеннеди свою речь самостоятельно? Вероятно, нет. Безусловно, он много работал над текстами сам, но почти достоверно известно, что он сотрудничал как минимум с одним спичрайтером — Тедом Соренсеном. В своей книге о Кеннеди, написанной в 1965 году, Соренсен пишет, что президент никогда не делал вид, будто у него есть время писать первый черновик речи. Я знаю, как много труда нужно приложить, чтобы создать хорошую речь, так что это легко понять. Мы вправе надеяться, что у президента Соединенных Штатов есть более важные дела.

Но Соренсен указывает и на то, что Кеннеди железной рукой правил работу своих спичрайтеров. Он часто добавлял или удалял слова, предложения и целые параграфы. Иногда он даже исправлял сам характер речи. Создание выступления было итогом совместных усилий Кеннеди и Соренсена. Так и должно происходить у спичрайтеров и их заказчиков.

Одну из первых написанных мной речей топ-менеджер, для которого я это сделал, изорвал в клочки. Я был разочарован. Вероятно, это читалось на моем лице, потому что после этого менеджер поблагодарил меня за помощь и сказал: «Не расстраивайся, Дик. Твой черновик — именно то,

что нужно. Без него мне нечего было бы редактировать, а теперь я смог с чем-то не согласиться».

Что это было — вежливая ругань в мой адрес? Возможно, но я продолжал работать на этого менеджера. Он по-прежнему обстоятельно редактировал мои тексты, но, когда мы лучше узнали друг друга, стал править меньше. Со временем я научился уважать его предпочтения и предугадывать, с чем он может не согласиться. Мы стали в итоге отличной командой.

Надо ли вообще писать речи?

В этой главе вы познакомитесь с теми шагами, которые следует предпринять, прежде чем садиться писать речь. Но сначала давайте ответим на вопрос, который всегда возникает в дискуссиях такого рода: должен ли оратор пользоваться написанным текстом?

Некоторые эксперты в этом сомневаются. Они считают, что написанный текст — это нечто вроде костыля. Когда оратор пользуется письменным текстом, утверждают они, ему хочется прочесть его слово в слово, поэтому выходит скучно и неестественно. Конечно, сложно не согласиться с тем, что нет ничего тоскливее речи, произнесенной невыразительным, монотонным голосом, когда глаза докладчика прикованы к шпартгалке. Но вина полностью лежит на самом выступающем, а не на тексте. Некоторые могут хорошо говорить «без бумажки», но большинство — нет. Если вы входите в последнюю группу, не ругайте себя за подсматривание в шпартгалку. Конечно, можно пользоваться текстом эффективно. Для этого прежде всего его нужно хорошо помнить. Однажды я написал важную речь для известного банкира. До этого мне не приходилось для него работать и слышать его выступлений. В основном говорили, что докладчик он ужасный. Ему понравился мой текст, и я был в аудитории в тот вечер, когда он произносил речь при большом стечении народа. Через пять минут после начала я понял, что он строго следует написанному. И при этом удивительно точно. Я знал, что он читал речь, потому что сам написал текст, но сомневаюсь, что это было понятно и остальным. Речь звучала так хорошо, что мне хотелось похлопать себя по плечу. Я не мог понять, почему моего клиента считают таким уж плохим оратором. Ну да, не Рональд Рейган, но все же...

И тотчас все разъяснилось. Примерно на середине речи он вдруг отклонился от текста, чтобы вставить замечание, которое, очевидно, только что придумал. И после этого все пошло под откос. Он никак не мог вернуться на накатанную дорожку. Речь, которую мы оба считали такой мощной и цельной, стала распадаться. Связки и переходы, над которыми я так долго думал и на которые возлагал большие надежды, теперь, похоже, оказывали прямо противоположное воздействие. Если считать, что письменный текст — это костыль, то, отбросив его, он действительно заметно захромал.

Так что репутация этого банкира как никудышного оратора полностью подтвердилась. А если бы ему удалось договорить речь, что тогда? Кто знает...

Президент Рональд Рейган, настоящий ас общения, всегда во время речи казался образцом спокойствия и непринужденности, хотя самые важные обращения почти всегда читал с телесуфлера. Когда я смотрел одно из его выступлений по телевизору, я явственно представил себе этот телесуфлер. Конечно, Рейган был профессиональным актером, но многие ораторы-неактеры в состоянии вполне естественно прочитать речь по распечатке или телесуфлеру.

Однажды я писал текст для видеозаписи менеджера, который почти не имел опыта выступлений. Пленка должна была распространяться по филиалам с целью объявить о серьезных изменениях в политике компании. Предмет речи был настолько важен, что менеджер хотел повторить написанный текст слово в слово. Я написал речь, и мы вместе ее внимательно разобрали. Зная о его намерении читать текст, я хотел убедить, что использовал привычные ему слова и фразы. Мы подчеркнули слова, на которых нужно заострить внимание, и отметили те места, где следовало сделать паузу. Затем перевели текст в телесуфлер. Я предложил, чтобы во время записи он читал, сидя на краю стола. Что касается других ораторов, это, возможно, выглядело бы наигранно. Но для него это было характерно, потому что именно так он вел себя во время неформального общения с посетителями. Любой зритель, увидев эту запись, согласился бы, что говорящий выглядит спокойно и естественно. Он прочитал текст слово в слово. Успех этого важного сообщения стал итогом тщательной подготовки и репетиций.

Я не утверждаю, что ораторы всегда должны в точности повторять написанный текст. Я только хочу сказать, что можно читать речь

и не выглядеть при этом неестественным. Пользоваться ли записью текста — это зависит от случая, типа речи и прежде всего от навыков, опыта и желания самого говорящего. Я полагаю, что подготовка каждой речи должна начинаться с написания ее текста, даже если оратор и не будет им пользоваться.

В защиту написанных речей

Хорошо написанная речь отличается дисциплиной. Она не мечется от темы к теме. Она ведет прямо к цели. Она укладывается в отведенное время. Она не содержит избыточных подробностей, но не упускает ничего важного. Если вы говорите по суфлерским карточкам, как любят некоторые ораторы, велик шанс что-то забыть.

Написание, причем чего угодно, дисциплинирует, наверное, лучше всего — по крайней мере, мне так кажется. Проще говоря, написание заставляет думать. Когда я создавал эту книгу, мне пришлось думать о выступлениях, произнесении и написании речей больше, чем когда-либо. Одно дело заниматься чем-то самому, и совсем другое — рассказывать остальным, как это делается. Попробуйте объяснить кому-нибудь, как ездить на велосипеде, бить по мячу клюшкой для гольфа или играть на гитаре. Это вовсе не так просто.

О чем думать, когда пишешь? Недостаточно постоянно прокручивать предмет речи в голове, хотя и это полезно. Написание текста заставляет думать о конкретных вещах, причем целенаправленно. Простое изложение на бумаге мыслей в стиле потока сознания — возможно, хорошее начало, но не имеет к писательству никакого отношения. Писательство — это дисциплинирование творческого импульса.

Мне кажется, что составление речи похоже на съемку фильма. В ходе этого процесса большая часть отснятого материала оказывается в мусорной корзине. И в результате появляется живая, увлекательная картина, которая с начала и до конца удерживает внимание зрителей. Этого же мы ждем и от речи.

Имея в руках написанный, отшлифованный черновик задолго до даты выступления, вы обретете уверенность. Если вы напишете и тщательно отредактируете речь, вы лучше ознакомитесь с темой. Даже если вы предпочитаете говорить по конспекту, он будет полезнее, если сделан с письменного полного текста.

Выгоды для бизнеса

Для бизнесменов стоит привести еще один дополнительный аргумент в пользу письменных текстов. Если в вашей речи сообщаются какие-то важные новости, неплохо иметь при себе ее текст в нескольких экземплярах, чтобы раздавать присутствующим на мероприятии журналистам, а потом высылать письменный вариант по запросу. Экземпляр речи может понадобиться и пиар-отделу вашей организации для подготовки пресс-релиза. Некоторые компании перепечатывают речи своих менеджеров и распространяют их в виде брошюр.

В 1970-е годы, когда экологическое движение только зарождалось, покойный Пол Остин, который был тогда президентом Coca-Cola Company, произнес прекрасную, глубоко прочувствованную речь об экологии. Одной из целей его выступления было обрисовать политику компании в вопросах охраны окружающей среды. В то время многие носители экологического сознания требовали запрещения перерабатываемых емкостей для газированных напитков или установления на них налога, что помогло бы контролировать поток мусора и твердых отходов.

Тщательно продуманная и взвешенная речь Остина смогла успешно развеять многие неверные представления о бутылках и банках для прохладительных напитков, а также содержала немало важных замечаний об экологии. Компания решила напечатать и распространить запись выступления. Это был переворот в области пиара. Несомненно, эта речь серьезно усилила позиции Coca-Cola и, вероятно, Pepsi.

Исследования: первый шаг

Написание речи начинается с исследовательской работы. Как и насколько долго нужно готовиться, зависит от ситуации, типа речи, предмета и степени осведомленности о нем — вашей и слушателей. Обычно в исследование предмета включают чтение литературы о нем, особенно свежих книг и статей: важно убедиться, что ваша информация актуальна. Полезно также опросить экспертов в данной области, чтобы узнать различные точки зрения. Прежде чем начинать писать, нужно получить представление о предмете — из личного опыта, бесед с профессионалами или из чтения. Чаще всего познания добываются из сочетания всех трех ресурсов.

В зависимости от предмета речи вам, возможно, придется посидеть в библиотеке или прочитать несколько статей в интернете. В сети можно получить практически неограниченную информацию по многим отраслям.

В ходе подготовки к выступлению вам следует разыскать уместные цитаты, анекдоты, аналогии, статистику и шутки, которые помогут донести до слушателей вашу точку зрения. Истории из личного опыта — наилучший вариант, но большинство спичрайтеров все-таки пользуются многочисленными источниками.

Писать для других

Если вы составляете речь для кого-то другого, предварительные исследования все равно необходимы, как бы опытен ни был выступающий. Чем больше вы знаете, тем лучше для вашего клиента. Знакомство с предметом позволит задать вопросы, направленные на то, чтобы наилучшим образом указать на взгляды говорящего и помочь ему сформировать свои мысли. Это часть вашей работы.

Нелишне попросить оратора задолго до начала работы предоставить вам имеющиеся у него и относящиеся к проблеме материалы. У некоторых менеджеров они всегда с собой, эти люди с радостью отдадут их, чтобы вы прочли все еще до первой встречи. Часть ораторов изначально имеют устоявшиеся взгляды по данному вопросу. Другие плохо или никак не подготовятся к первой встрече. Но вы не имеете права так поступить, иначе ваша встреча окажется непродуктивной и работа с клиентом сразу пойдет не так, как следует. Играйте роль адвоката дьявола. Провоцируйте. Не соглашайтесь. Спорьте. Задавайте оратору вопросы и говорите примерно следующее:

- «Я не совсем понимаю»
- «Можно это объяснить попроще?»
- «А какое-то практическое применение у этого есть?»
- «Можете привести пример?»
- «Не могли бы вы прояснить это положение?»
- «Давайте обсудим это подробнее»
- «Почему это должно быть важно для слушателей?»
- «Вы уверены, что это правильная позиция?»
- «Что еще вы могли бы сказать по этому вопросу?»

К моменту первой встречи вам уже будет известен состав аудитории. И вы должны понимать, до какой степени слушателям знакома тема. Иногда оратор недооценивает или переоценивает познания аудитории. В результате либо он говорит банальности, либо его речь недоступна пониманию слушателей. Ваш клиент не должен совершить эту ошибку.

Помните: когда вы пишете для другого человека, вы часть команды. Если для вас достаточно просто получать информацию от оратора и излагать ее гладко, вы никогда не достигнете высот в своем деле.

Мозговой штурм: полезный прием

Еще один хороший прием подготовиться к написанию речи часто именуют «мозговым штурмом». Для этого несколько человек встречаются в спокойной и комфортной обстановке и обсуждают интересующую их тему. Группа не бывает большой — максимум пять человек, но это должны быть люди с различными образованием и навыками. Обстановка важна по ряду причин. Например, если из пяти участников мозгового штурма один — представитель руководства, остальные могут не решиться свободно выражать свои мысли. Или, наоборот, будут слишком стараться, чтобы произвести выгодное впечатление.

Чтобы прием работал, участники должны оставить свою скованность за дверью. Во время встречи нельзя отвергать или высмеивать предлагаемые замечания, идеи, мысли. Даже самая странная из них может послужить подсказкой для кого-то другого. С самого начала руководитель обсуждения должен дать понять это, управляя дискуссией. Например: «Интересная идея, Боб. Кстати, что ты о ней думаешь?» или «Никогда не думал об этом в таком свете. У кого еще какие мысли на этот счет?»

Помню, как присутствовал на мозговом штурме, где были, в частности, некий Фил и его руководитель. Фил в начале совещания внес предложение, но его босс ответил (скорее от недомыслия, чем со зла): «Фил, я уже давно об этом думал и скажу прямо: это не сработает». Разумеется, подчиненный сразу замолчал. И кто бросит в него за это камень? Хороший модератор дискуссии смог бы отстоять право идеи на существование, чем вдохновил бы Фила на дальнейшее участие в мозговом штурме.

Не исключено, что организация такого обсуждения окажется непрактичной или вовсе невозможной. Но если мозговой штурм получится,

он может быть очень эффективным. Есть компьютерные программы, которые его симулируют. Лучше других мне известна программа Idea Fisher. Это название она получила в честь своего создателя Маршалла Фишера. Он придумал ее, обучаясь написанию юмористических текстов в Калифорнийском университете. Замысел программы состоит в ассоциации слов и идей. Она включает в себя две взаимосвязанные базы данных: Q-Bank и Idea-Bank. Q-Bank содержит примерно шесть тысяч вопросов, которые служат для обрисовки проблемы, преобразования идей и оценки решений. В Idea-Bank более шестидесяти пяти тысяч слов-идей и семисот семидесяти пяти тысяч связанных ссылок. Обе базы призваны активизировать размышление над любым вопросом. Но не забывайте: ни одна компьютерная программа не способна думать за вас. Она может только помочь начать мыслительный процесс. Существуют специальные дополнения к Idea Fisher, включая вариант для выступлений и презентаций.

Зачем я это делаю?

Следующий этап подготовки — определение цели речи. Даже не думайте приступать к написанию, пока не получите четкого представления о том, какие задачи призвана решить речь.

Вам известно из предыдущей главы, что шесть основных целей речи — это развлечь, проинформировать, вдохновить, мотивировать, отстоять точку зрения и убедить. Все они изложены здесь обобщенно, а формулировка цели вашей речи должна быть конкретной и подробной. Цель зависит и от того, чего вы хотите от аудитории: что слушатели должны делать, чувствовать или думать, как реагировать. В качестве примера приведу формулировки целей из четырех составленных мной речей. Я постарался, чтобы эти формулировки звучали как можно реалистичнее. Они примерно такие же, как если бы звучали из уст спичрайтера (или самого оратора) непосредственно перед выступлением.

Первое состоялось перед группой инженеров и других технических работников на конференции по федеральному регулированию распространения токсичных материалов. Пиар-менеджер был признанным экспертом по изложению требований закона о чистоте воздуха и подобных законодательных актов. Вот как могла быть в этом случае изложена цель:

Цель этой речи — проинформировать слушателей о важности включения детальной, профессиональной программы связей с общественностью и информирования населения о планах постройки или расширения завода по утилизации токсичных отходов. Речь должна также убедить их, что разработку подобной программы нужно поручить экспертам. Косвенная цель речи — способствовать тому, чтобы слушатели позвонили в компанию, которую представляет оратор, и обратились за помощью в случае необходимости.

Заметьте, что в эту формулировку вошли две цели из шести.

Следующий пример взят из выступления CEO* перед акционерами корпорации в год, когда ее продажи и заработки разочаровывали:

Основная цель этого выступления — проинформировать акционеров о финансовых результатах года, но важно убедить их, что относительно неудачные показатели стали итогом неблагоприятных экономических условий, а не проблем самой компании. Помимо этого, в речи будет сказано о перспективах роста компании, упомянуты некоторые многообещающие новые продукты. Предполагается, что после выступления акционеры будут испытывать теплые чувства по отношению к корпорации. Их уверенность в руководстве должна получить новый импульс, чтобы им стало ясно: их капиталовложения в надежных руках.

Конечно, CEO обязан изложить цифры и факты о производительности, но в данном случае важно было убедить акционеров продолжать оказывать компании поддержку и доказать, что руководство все делает правильно.

Третий пример основан на вступительном слове бизнес-менеджера на торжественном обеде в честь вручения наград отличившимся студентам колледжа. Среди слушателей были не только студенты, но и учителя, директора, другие работники сферы образования и местный истеблишмент:

Эта речь призвана быть исключительно вдохновляющей. Нужно подчеркнуть важность образования в нашем обществе. В ней необходимо привести ряд малоприятных фактов [то есть проинформировать] об упадке американского образования. Речь должна призвать изменить отношение к образованию [отстоять точку зрения] и предложить вернуться к основным американским ценностям [мотивировать].

* Chief Executive Officer — главное должностное лицо компании, аналог генерального директора в российской иерархии. *Прим. ред.*

Будучи главой крупной корпорации, оратор привел несколько примеров из мира бизнеса, но корректно не упомянул не только названия своей компании, но даже не пояснил, в какой сфере она работает. По-видимому, он хотел, чтобы его не сочли человеком, отстаивающим личные интересы.

Последний пример я взял из речи, которую произнес президент компании перед собранием ее продавцов, съехавшихся со всей страны. Она очень вдохновляет и мотивирует, вселяя энтузиазм:

Прежде всего эта речь призвана зажечь персонал. Продавцы должны осознать, что они часть команды. В речи следует поздравить их с прекрасной работой в предыдущем году. Помимо этого, будет рассказано, на какие шаги пойдет компания, чтобы повысить уровень производительности продавцов (например, о дивидендах в форме более крупных комиссионных). Поскольку одна из целей ежегодного общего собрания персонала — это укрепление командного духа, речь должна быть не только информационной и мотивационной, но и развлекательной.

В каждой из этих формулировок более одной цели, и вы убедитесь, что это справедливо почти для каждой речи, которую вы увидите или услышите.

Формулируя цель, не пытайтесь подогнать ее под одну, две и тем более все шесть категорий. Важно иметь какие-то исходные наброски на бумаге, и это поможет вам писать саму речь.

Если вы пишете для клиента, формулировка цели должна стать вашей общей задачей. Это поможет и вам, и клиенту. Напишите ее так, чтобы вы оба видели цель перед собой, продолжая работу над выступлением. Время, потраченное на формулировку, окупится сторицей.

Дорожная карта спичрайтера

Сформулировав конкретную цель речи, вы можете начинать работать над ее планом. Это подобно планированию путешествия: нельзя отправляться в путь, не разработав маршрут. Вы уже знаете, куда собираетесь, и примерно представляете, как туда добраться. Но пока маршрут не нанесен на карту, нельзя быть уверенным, что удастся проехать по всем нужным дорогам и повидать все интересные места. План речи — это дорожная карта спичрайтера.

Нет универсального способа составления плана, к тому же слишком увлекаться этой процедурой не следует. Используйте метод, который подходит именно вам. Как вариант, сначала составьте список положений, которые вы хотели бы затронуть в речи. Для двадцати-тридцатиминутного выступления их может быть восемнадцать-двадцать. Количество не имеет большого значения.

Набросав эти потенциальные положения, вновь просмотрите список и трезво оцените все его пункты. Некоторые из них наверняка покажутся важнее прочих. Выделите три-четыре (максимум пять) особенно значимых положения. Не стоит перегружать свою речь. Большинство слушателей не способны за один раз впитать слишком много информации. Помните: чем больше идей вы объедините в одной речи, тем меньше внимания достанется каждой из них. Убедитесь, что подчеркнуты самые важные положения будущего выступления.

В процессе создания списка, скорее всего, обнаружится, что многие положения, от которых вы отказались, все равно появятся в речи, но будут только поддерживать, объяснять или усиливать основные идеи.

Из этого упражнения должен появиться тезис речи — единственная мощная объединяющая идея, которая придает смысл всему тексту. Эта идея (ключевое положение) не всегда выражена напрямую. Но именно ради нее и произносится речь.

Определение тезиса

Готовясь писать о тезисе, я достал из своих обширных архивов несколько речей. В каждой из них я мог бы сформулировать то единственное положение, которое именуется тезисом. Например, в речи «Проблемы менеджмента будущего», написанной несколько лет назад для клиента, который должен был выступать на конференции руководства в Канаде. Тезис я обнаружил на седьмой странице:

Вопрос не в том, может ли сегодняшний менеджмент справиться с проблемами будущего, а в том, хочет ли он этого. Экономическая система свободного предпринимательства, которую нам посчастливилось иметь в Северной Америке, — это самая живая, самая динамичная, самая гибкая система, когда-либо введенная для управления экономической деятельностью человека. Она может пережить и добросовестные заблуждения, и даже злонамеренный вред. Но она

не терпит пренебрежения. Она не вынесет недостатка желания со стороны тех, кто должен верить в нее.

Если мы хотим, чтобы в будущем эта система работала так же, как и в прошлом, то перспективы бизнеса в Северной Америке безоблачны. Если же нет, нас ожидает постепенное разрушение экономического фундамента и наших жизненных стандартов.

Текст уместился на шестнадцати страницах. Все, что написано до седьмой, подводило к этому утверждению. Все, что было после седьмой страницы, служило поддержкой этому положению.

Некоторые спичрайтеры считают, что тезис лучше поместить в начале, но мне кажется, он вырабатывается в ходе составления списка основных пунктов выступления. Итак, в каждой хорошей речи есть тезис, часто он выражен не в самом начале, иногда не единожды и разными словами. Иногда он появляется почти в самом начале, а порой служит логическим завершением выступления.

На этой стадии процесса подготовки у вас есть:

- Письменная формулировка цели.
- Перечень того, чего вы хотите добиться своей речью.
- Список основных и вспомогательных положений речи.
- Тезис речи, ее ключевое утверждение.

Эти четыре пункта необходимы для создания работоспособного плана речи. Чтобы закончить составление этой дорожной карты, которая подскажет, как добраться к цели, изложите основные положения в том порядке, в котором они, по вашему мнению, должны появляться, вместе с поддерживающими их положениями. При этом помните о цели речи, ее тезисе и том, чего вы хотите этой речью достичь.

«Празднуем и уповаем»

Для многих чернокожих южноафриканцев Нельсон Мандела, должно быть, ассоциируется одновременно с Джорджем Вашингтоном, Авраамом Линкольном и Мартином Лютером Кингом. Мандела был заключен в тюрьму в 1962 году и вышел оттуда через двадцать восемь лет в семидесятидвухлетнем возрасте. Он стал первым чернокожим, избранным президентом ЮАР. Приведенная здесь речь прозвучала в день его выборов в мае 1992 года. Это трогательная дань уважения неукротимости человеческого духа. Особенно примечательна она красноречием и богатой образностью. Мандела использует триады*, анафоры и другие приемы, о которых мы будем говорить позже:

Ваши величества, ваши королевские высочества, уважаемые гости, товарищи и друзья.

Сегодня все мы, находясь здесь или в остальных частях нашей страны и мира, празднуем триумф и уповаем на новорожденную свободу. Общество, которым будет гордиться все человечество, должно родиться из переживаний невероятного людского горя, длившегося слишком долго. Ежедневные свершения обычных южноафриканцев должны создать современную реальность Южной Африки, что укрепит веру человечества в справедливость, в благородство человеческой души и поддержит все наши надежды на чудесную жизнь для всех. Всем этим мы обязаны как самим себе, так и усилиям людей всего мира, так широко представленных здесь сегодня.

Мои соотечественники, у меня нет никаких сомнений в том, что каждый из вас так же тесно связан с землей этой прекрасной страны, как и знаменитые жакаранды** Претории и мимозы вельда***. Каждый раз, когда один из нас касается этой почвы, мы чувствуем личностное возрождение. Настроение людей меняется вместе со сменой сезонов. Чувство радости и веселья движет нами, когда зеленеет трава и цветут цветы. Это духовное и физическое единство, которое мы делим с нашей общей родиной, объясняет глубокую боль, жившую в наших сердцах, когда мы видели, как нашу страну раздирали ужасные конфликты, и когда она была отвергнута, изгнана и изолирована народами мира, в частности потому, что стала для всех исходным пунктом пагубной идеологии и проявления расизма и расового угнетения.

* Триада — философский термин, передающий структурное триединство или динамическую трехфазность какого-либо процесса или явления. Чаще всего употребляется в выражении «диалектическая триада», означающем тройственный ритм движения бытия и мышления. *Прим. ред.*

** Жакаранда — род растений семейства бигнониевых. *Прим. ред.*

*** Вельд — травянисто-кустарниковая саванна в Южной Африке. *Прим. ред.*

Мы, народ Южной Африки, испытываем чувство удовлетворения оттого, что человечество снова приняло нас в свою семью, что не так давно мы были вне закона, а сегодня нам предоставили редкую привилегию принимать народы мира на нашей земле. Мы благодарим всех почетных гостей из-за рубежа за то, что они приехали разделить с народом нашей страны нашу общую победу в борьбе за справедливость, за мир, за человеческое достоинство. Мы верим, что вы будете на нашей стороне, когда мы начнем строить государство мира, процветания, демократии без сексизма и расизма.

Мы глубоко благодарны за ту роль, которую сыграли народные массы и их демократические, религиозные, деловые, молодежные, традиционные и другие лидеры в этой победе. Не последним среди них стал мой вице-президент, господин Фредерик Деклерк.

Мы хотели бы также выразить признательность нашим силам безопасности на всех уровнях за ту почетную роль, которую они сыграли в обеспечении первых демократических выборов и перехода к демократии от тех кровавых сил зла, что по-прежнему отказываются видеть свет впереди.

Пришло время залечивать раны.

Пришло время соединить две стороны пропасти, которая нас разделяет.

Время строить — это наше время.

Мы наконец достигли политического освобождения. Мы обещаем самим себе освободить весь наш народ от оставшегося гнета бедности, лишений, страданий, гендерной и другой дискриминации.

Нам удалось совершить последние шаги к свободе в условиях относительного мира. Мы считаем своим долгом построение полного, истинного и прочного мира.

Мы одержали победу в попытках вселить надежду в миллионы наших людей. Мы заключаем соглашение о том, что будем строить общество, в котором все южноафриканцы, как белые, так и черные, смогут идти смело, без всякого страха в сердцах, уверенные в своем неотделимом праве на человеческое достоинство — «разноцветная» нация в согласии с собой и с миром.

В связи с необходимостью и в качестве символа обновления нашей страны новое временное правительство национального единства обратится к вопросу об амнистии различных категорий наших граждан, которые сейчас находятся в заключении.

Мы посвящаем этот день всем героям этой страны и всего остального мира, пожертвовавшим жизни ради того, чтобы мы были свободны.

Эти мечты стали явью. Свобода — их награда.

Мы принимаем со смирением и с воодушевлением эту честь и привилегию, которые народ Южной Африки даровал нам как первому президенту единого, демократического, антирасистского правительства.

Мы понимаем, что нет легкого пути к свободе.

Мы также хорошо знаем, что никто из нас, действуя в одиночку, не добьется успеха.

Поэтому мы должны действовать как объединение людей для национального примирения, для построения нации, для рождения нового мира.

Пусть будет справедливость для всех.

Пусть будет мир для всех.

Пусть будет работа, хлеб, вода и соль для всех.

Пусть каждый знает, что тело, сознание и душа каждого были освобождены, чтобы он мог наиболее полно выразить себя.

Никогда, никогда, никогда больше эта прекрасная страна не будет переживать угнетения одного человека другим и страдать от такого унижения, как быть средоточием подлости.

Пусть правит свобода.

Солнце никогда не зайдет над этой выдающейся человеческой победой!

Боже, храни Африку!

«Женщина, которую я люблю»

За пятьдесят шесть лет до исторического президентства Нельсона Манделы в ЮАР и на другом континенте произошло еще одно историческое событие: король Англии Эдуард VIII принял беспрецедентное решение отречься от престола ради женщины, которую он любил, — разведенной американки Уоллис Симпсон. До сих пор идут споры, как называть этот поступок — храбрым или эгоистичным. Но сама история сохраняет для многих свою притягательность.

В следующей главе я проведу вас через процесс создания речи. А сейчас давайте совершим путешествие во времени и прочитаем краткую речь Эдуарда в парламенте. Итак, 11 декабря 1936 года.

Наконец-то я могу сказать несколько слов. Я не имел намерения ничего скрывать, но до сего момента Конституция не позволяла мне говорить открыто. Несколько часов назад я исполнил свой последний долг короля и императора и теперь, когда мой брат, герцог Йоркский, стал моим преемником, я первым делом присягаю ему в своей верности. Я делаю это от всего сердца. Вы все знаете причину, которая побудила меня отказаться от престола. Но я хочу, чтобы вы поняли: в момент принятия решения я ни на миг не забывал о стране, которой служил двадцать пять лет сначала в качестве принца Уэльского, а потом и короля. Но вы должны поверить мне: я считаю невозможным для себя нести тяжелое бремя ответственности и исполнять свои обязанности короля без помощи и поддержки женщины, которую я люблю.

И я хочу, чтобы вы знали: решение, которое я принял, — мое и только мое. Я принял его сам. Близкие мне люди до последнего момента пытались убедить меня от него отказаться.

Я принял самое серьезное решение в своей жизни, и меня поддерживает мысль, что в конце концов так будет лучше для всех.

Это решение не было столь трудным, потому что я уверен: мой брат, хорошо подготовленный для служения своей стране и обладающий прекрасными качествами, сможет занять мое место немедленно без ущерба для монархии и страны. И он имеет одно несравненное преимущество передо мной, которое есть и у многих из вас, — счастливую, крепкую семью и детей.

В эти трудные дни меня поддерживали моя мать и мои близкие. Министры, особенно премьер-министр г-н Болдуин, всегда относились ко мне с полным доверием. Я никогда не принимал решений, которые противоречили бы Конституции и шли вразрез с волей парламента. Воспитанный отцом в уважении к Конституции, я никогда не допустил бы ничего подобного.

Пока я был принцем Уэльским и впоследствии, занимая трон, я относился с величайшим уважением к представителям всех классов, живущих в Британии или посещающих ее.

Сейчас я полностью отхожу от общественных дел и слагаю свои полномочия. Пройдет еще немало времени, прежде чем я вернусь в родные края, но я всегда буду следить за судьбой Британской империи с глубочайшим интересом, и если в будущем я смогу быть полезен на службе Его Величества, то я не подведу.

Теперь у нас есть новый король. Я от всего сердца желаю ему и его народу счастья и благополучия. Да благословит вас всех Бог! Боже, храни короля!

Глава 4

Планирование и структура речи

В главе 3 я говорил о том, как подготовить план речи. Напомню об этом:

- Тщательно исследуйте предмет речи.
- Подготовьте письменную формулировку конкретной цели речи.
- Запишите, чего вы добиваетесь от аудитории, что слушатели должны подумать, почувствовать или сделать.
- Основываясь на подготовке, запишите все положения, которые вы хотели бы осветить.
- Ограничьте этот список тремя-четырьмя, максимум пятью наиболее важными положениями, убрав остальные или отведя им вспомогательную роль.
- Определите тезис, или объединяющую тему, возникшую в результате выбора важнейших положений речи.
- Расположите основные и вспомогательные элементы речи в нужном порядке.

В результате у вас получится план. Написание речи — это переработка плана в полный текст, который нужно править, улучшать и оттачивать. Вы или ваш клиент воспользуется этим текстом или его конспектом во время выступления. Это будет хорошая речь, она тронет аудиторию. Вы станете героем дня. А если вы и составитель, и оратор, то наверняка получите незабываемый жизненный опыт.

Но нужно еще многое сделать, прежде чем принимать заслуженные похвалы.

Развитие плана

Я обещал провести вас через процесс подготовки плана. Для этого предлагаю рассмотреть воображаемую ситуацию, которая основана на реальных событиях.

Допустим, вы топ-менеджер крупной компании. Вас пригласили произнести речь в вашингтонском Ротари-клубе — престижной организации, куда входят многие правительственные чиновники. Вы глубоко убеждены, что вмешательство правительства в дела бизнеса зашло слишком далеко, увеличивает стоимость ведения бизнеса и замедляет создание рабочих мест. Вы считаете, что пришло время обуздать власти. Впрочем, вы не утверждаете, что любое регулирование с их стороны — это плохо, но надеетесь на возможность равновесия в отношениях между властью и бизнесом.

Вы не собираетесь долго распространяться о собственной компании, хотите лишь привести некоторые примеры, чтобы проиллюстрировать свою точку зрения.

Подготовка к теме в основном заключалась в поиске подходящих цитат, историй из жизни, статистики и других материалов. Вы неплохо подготовились и долго размышляли над данным вопросом. Свое выступление вы назвали так: «Правительство и бизнес: проблемы баланса».

Если помните, я рекомендую начинать с формулирования цели речи. Не забудьте и о шести основных целях речей: развлечь, проинформировать, вдохновить, мотивировать, отстоять точку зрения и убедить. Формулировка цели должна указывать и на то, что в результате выступления должны подумать, почувствовать или сделать слушатели. Вот как она может выглядеть:

Цель этой речи — объяснить, почему я считаю избыточное правительственное регулирование бизнеса недопустимым в экономике свободного предпринимательства, и отстоять свою позицию по поводу необходимости вернуться к балансу в отношениях власти и бизнеса.

Я хотел бы, чтобы слушатели внимательнее отнеслись к результатам правительственного регулирования бизнеса и стали благосклоннее к попыткам обуздать дисбаланс и вернуться к равновесию. К тому же я надеюсь оставить благоприятное впечатление о себе и своей компании.

Важно отметить, что в этой формулировке цели *ничего* не говорится о мотивации слушателей написать своим конгрессменам или попытаться по-иному воздействовать на принятие необходимых законов. Вы пришли к выводу, что делать подобные предложения в данной аудитории неуместно.

Следующий шаг в разработке плана — составить список положений, которые хотел бы выдвинуть оратор. Допустим, вы записали четырнадцать пунктов:

1. Регулирование со стороны федерального правительства проникает практически во все сферы нашей деловой и личной жизни.
2. Приближаются президентские выборы, и в Вашингтоне озабочены тем, какое влияние они окажут на их судьбу.
3. Оба кандидата согласны в том, что необходимо обуздать чрезмерную власть федерального правительства.
4. Цитата из журнальной статьи под названием «Сможет ли Конгресс или президент наконец прижать правительство к ногтю?»
5. Люди с различными политическими убеждениями уверены, что пора обуздать правительство. Цитата из опроса общественного мнения.
6. В нашем обществе существуют противоборствующие силы. Один социолог из Гарварда заявляет, что наше общество — это «сложная амальгама противоречащих признаков».
7. Политические взгляды большинства американцев находятся между двумя крайними позициями.
8. Цитата из информационного бюллетеня Conference Board: «Бизнесмены должны активно принимать политические меры, чтобы обеспечить выживание такой социально-экономической и политической системы, которая обеспечивала бы функционирование режима свободного предпринимательства».
9. Политическая и экономическая системы тесно связаны друг с другом. Они взаимозависимы, и необходимо поддерживать равновесие между ними.
10. В ближайшие годы экономике потребуются миллионы новых рабочих мест для тех, кто достигнет трудоспособного возраста.
11. Только бизнес может создавать рабочие места. Более того, он несет за это ответственность.

12. Все, что увеличивает стоимость ведения бизнеса, ведет к безработице, поскольку цена продукта растет, а спрос снижается. Повышение цен уменьшает количество капитала, доступного для инвестирования в расширение бизнеса и создание новых рабочих мест.
13. Роль правительства должна сводиться к облегчению бизнеса; роль бизнеса состоит в поиске инноваций.
14. Пришло время избавиться от враждебности во взаимоотношениях правительства и бизнеса.

Все это неплохие положения, но список следует сократить. Рассмотрите каждый пункт и решите, насколько записанное в нем поддерживает заявленную цель речи, как на эти положения может отреагировать аудитория и велико ли их значение для общего контекста.

Следующий шаг — определить три-четыре наиболее важных пункта. Спросите себя, какие из них точнее соответствуют заявленной цели речи и мотивируют слушателей делать, думать и чувствовать так, как бы вы хотели. Другой вариант вопроса: «Если бы мне дали высказаться лишь по трем-четырем пунктам из списка, что бы я выбрал?»

При тщательном анализе вы, возможно, объедините некоторые положения, другие исключите, а часть отодвинете на второй план. В итоге останутся три-пять важнейших. Это и есть основание, на котором будет строиться речь.

Итак, вы решили, что оставите четыре основных положения:

1. Правительство слишком живо интересуется каждым аспектом нашей жизни — личным и деловым.
2. Правительственные меры повышают стоимость ведения бизнеса и затрудняют его задачу по созданию рабочих мест для американцев.
3. Роль бизнеса состоит в создании рабочих мест. Власти заниматься этим не могут, но способны облегчить выполнение этой роли.
4. Не любое правительственное вмешательство в бизнес имеет негативные последствия. Необходимо жизнеспособное равновесие в отношениях бизнеса и власти.

Рассмотрев список возможных положений и сократив его до нескольких ключевых моментов, вы получите компактный материал. В процессе работы над сокращением списка, возможно, выявится и тезис. На этой стадии нелишне записать его формулировку примерно в том виде,

в каком она будет фигурировать в речи. Как мы помним, тезис — это главная объединяющая идея, или тема, речи. Вот один из вариантов тезиса, подходящий для нашего случая:

Система частного предпринимательства и американская политическая система, которая сделала возможным высшую в истории человечества степень развития свободы личности, вовсе не исключают друг друга. Напротив, они взаимозависимы. Проще говоря, нельзя обладать политической свободой без экономической, а экономическая свобода немыслима без политической. Мы стоим перед необходимостью создать и поддерживать устойчивый баланс во взаимоотношениях между правительством и бизнесом. Я подчеркиваю — «создать», потому что в данный момент такого баланса не существует. Возможно, он существовал; но если так, то мы его утратили.

В составленном вами плане речи каждое из четырех положений должно сопровождаться другими, поддерживающими, объясняющими или усиливающими основное. В выступление также будут включены истории из жизни, аналогии, элементы юмора, цитаты, примеры, статистика, переходы, визуализации и другие материалы, которые помогают продвигаться по тексту.

Заканчивая план, расположите положения в том порядке, в котором они должны предстать в выступлении. Это касается не только ключевых идей, но и сопроводительного материала. Когда вы выйдете за трибуну, о речи нужно думать не как о наборе вопросов для дискуссии, а как о едином целом. Иными словами, она должна начать формироваться в вашей голове.

Структура речи

Речь с хорошей внутренней структурой — упорядоченный продукт мысли. Неважно, насколько удачен ваш тезис, сильны аргументы, интересен материал, — речь не будет иметь успеха, если она плохо организована логически. Нет готовых формул, «правильных» или «неправильных» способов структуры речи. Все зависит от материала, оратора и слушателей.

Если вы рассказываете историю, подойдет хронологический порядок, особенно когда она содержит элемент саспенса* и вы хотите достичь

* Саспенс — состояние тревожного ожидания, беспокойства (от англ. suspense — неопределенность, беспокойство, тревога ожидания, приостановка). В английском языке этот термин широко употребляется при описании бытовых и жизненных ситуаций. В русском языке используется только применительно к кинематографу, видеоиграм и изредка к литературе: набор художественных приемов, используемых для погружения зрителя в тревожное состояние. *Прим. ред.*

кульминации. Однако для большинства речей хронологический порядок не особенно эффективен.

Некоторые ораторы любят начинать речь с изложения ее основного положения, произнося тезис в первую же минуту. Этот прием бывает эффективным и привлекает внимание, особенно если тезис парадоксален или звучит неожиданно. Проблема в том, что, если не проявить бдительности, дальнейшая речь может покатиться под откос.

Существует проверенный временем прием, которому в конце концов следует почти каждый оратор. Звучит он примерно так: в начале речи изложи слушателям, о чем ты будешь говорить, в основной части расскажи то, что обещал в начале, в заключении поясни, о чем ты им, собственно, рассказал. (Можно выразиться афористичнее: скажи им, что ты им скажешь. Скажи. Затем скажи, что ты сказал.) В этой рекомендации есть свои достоинства, но не стоит воспринимать ее слишком всерьез. Совет чересчур упрощенный. Кроме того, многие слушатели восприняли бы такое поведение оратора как оскорбление (в лучшем случае — как снисходительное отношение). Мне никогда не приходилось сталкиваться с хорошей речью, которая действительно следовала бы данному принципу.

Однако нелишне сразу объяснить аудитории, о чем вы собираетесь говорить, а в конце выступления резюмировать сказанное.

Популярная форма структурирования речи основана на отношениях «причина — следствие» или «проблема — решение». В этом случае вы заявляете проблему, связанную с тезисом речи, называете ее причину, описываете результаты, к которым она приводит, и предлагаете решение. Это не всегда предполагает столь упрощенный подход, как описано ниже:

Правительственное регулирование повышает стоимость ведения бизнеса, что затрудняет бизнесменам возможность создания новых рабочих мест [проблема]. Это усугубляет проблему безработицы в Соединенных Штатах [следствие]. Уменьшение бремени правительственного регулирования существенно повысит шансы бизнеса на снижение безработицы [решение].

В реальности переход от проблемы к решению редко бывает столь прямолинеен. Чаще всего проблемы, причины, следствия и решения перемешаны между собой. Например, представим себе, что наша воображаемая речь, для которой мы составляли план, содержит следующий пассаж:

Нам нужно создать в этой стране десять миллионов рабочих мест за ближайшие несколько лет, чтобы обеспечить занятостью молодежь, которая достигнет трудоспособного возраста. И я как менеджер крупной компании с трудом представляю себе, откуда они могут взяться. У нас наблюдается недопустимо высокий уровень безработицы, который, на мой взгляд, во многом вызван обременительным государственным регулированием. Оно повышает стоимость ведения бизнеса, что порождает увеличение цен на потребительские товары и сокращение капитала роста. Это, в свою очередь, увеличивает темпы роста безработицы, накладывая серьезную ответственность на социальную систему — федеральную и отдельных штатов. Стоимость социального обеспечения, пособий по безработице, медицинской страховки и всего остального вырастет до небес, а сборы налогов понизятся.

Внимательно прочитав этот абзац, вы увидите, что в нем присутствует несколько проблем: необходимость создать десять миллионов рабочих мест, недопустимо высокая безработица, бремя, возложенное на общественные системы, снижение налоговых поступлений. Основная проблема, в соответствии с тезисом речи и формулировкой цели, — это правительственное регулирование. Таким образом, некоторые проблемы, упомянутые в речи, становятся ее следствием.

Предлагаемое решение начинается с отрицания — утверждается, что нечто решением *не* является, — а завершается простым, но эффективным выражением идеи вашего решения, которое непосредственно связано с тезисом:

Правительство пытается стимулировать экономику и создать рабочие места. Эти усилия могут облегчить положение дел прямо сейчас, но в долгосрочной перспективе власти бессильны что-либо изменить. Только бизнес может поддерживать Америку в работоспособном состоянии. И именно он несет ответственность за создание рабочих мест, в которых мы сейчас так нуждаемся. Правительство в силах помочь ему, создав такую правовую и регуляторную среду, в которой будут поощряться рост бизнеса и капиталовложения, создающие рабочие места.

Если коротко, то правительство просто должно убраться с дороги.

Можно изменить порядок изложения и начать с решения. Скажите о том, что вы ратуете за сокращение вмешательства правительства в ведение бизнеса, а потом перейдите к проблемам, которые вызываются слишком активным регулированием.

Мы не стремимся дать готовую формулу структуры речи, а лишь предлагаем один из подходов, который можно применить к речи в целом и к ее отдельным элементам. Эти элементы я называю «модули мысли».

Работа с модулями мысли

Использование модулей мысли — это способ разбивки речи на небольшие отрезки, с которыми удобнее работать. Модуль мысли состоит из одной идеи и относящегося к ней вспомогательного материала. Например, если к приведенному выше абзацу добавить сопровождение — интересную статистику, уместные цитаты, историю из жизни, — то получится как раз модуль мысли. В принципе, всю речь можно рассмотреть как модуль мысли, при этом тезис — это та самая единственная идея. Иными словами, каждый модуль состоит из более мелких модулей.

Зачем создаются модули мысли? Чтобы приучаться мыслить логически и развить привычку держать под рукой весь связанный с темой материал, изложенный в логическом порядке. Текстовые редакторы сделали структурирование речи, как и любого другого написанного текста, значительно проще. Если вы поместили абзац или предложение в одно место, но затем решили, что оно не очень подходит, то всегда можно прибегнуть к помощи лучшего друга пользователя — компьютерной мыши. Один щелчок — и абзац перемещен в другое место. Если позволяет время, то, прежде чем писать речь, отложите на несколько дней ее план в сторону. Конечно, текст никуда не денется из вашей головы, вы продолжите работу над ним на подсознательном уровне. Я глубоко верю в силу бессознательного. Оно творит чудеса.

И напоследок одно предостережение: план не должен возобладать над всем остальным. Это дорожная карта, но вовсе не обязательно следовать ей буквально. Всегда можно немного отступить в сторону.

На трибуне

А вот и второй совет из серии «На трибуне». В главе 1 мы коснулись такого понятия, как «страх сцены» (нервозность, паника — можно называть по-разному). Напомню, что не только вы подвержены этому ощущению — все ораторы испытывают его время от времени. Симптомы разнятся — от легкого волнения до тотального, унижительного, иррационального,

лишающего разума ужаса. Будем надеяться, что ваши ощущения окажутся ближе к первому варианту.

Как ни странно, некоторые ораторы испытывают трепет, лишь пока идут на сцену, но успокаиваются с началом выступления. Полезно понять природу такого страха. Обычно речь идет о банальной боязни неудачи. Следовательно, лучший способ справиться с нервозностью — тщательная подготовка. Об этом мы еще поговорим подробнее. А пока запомните: разборчивость при принятии приглашений выступить — это существенная часть подготовки. Она не менее важна, чем выяснение особенностей повода для выступления и слушателей, выбор и изучение темы, написание речи и подготовка черновика для использования на трибуне. Чем тщательнее проделана работа на этих этапах, тем меньше вероятность, что вас поразит беспричинный страх. Ведь если вы хорошо подготовлены, нет причин волноваться по поводу неудач.

Но надо признать, что и в этом случае не всегда удастся преодолеть страх сцены. От него не застрахованы даже хорошо подготовленные ораторы.

В основном люди нервничают в начале речи. Если это относится и к вам, постарайтесь сосредоточиться на аудитории. Так можно отвлечься от страха. Человек не нервничает, если не думает о себе. Посмотрите в глаза кому-нибудь из слушателей. Скорее всего, вы встретите дружелюбный взгляд: люди хотят, чтобы у вас все получилось. Они этого ждут. Если увидите знакомое лицо, улыбнитесь, любым образом дайте знать, что вы узнали этого человека.

Преодолеть нервозность помогут два физических упражнения — глубокие вдохи и растяжка. При глубоких вдохах в легкие поступает больше кислорода, это очищает мозг, позволяет лучше мыслить и успокоиться.

Расслабиться можно и после упражнений на растяжку. Конечно, не стоит их выполнять во время речи. Но если прибыть на выступление заранее (а я очень советую поступать именно так), то у вас останется несколько минут, чтобы уединиться и порастягиваться в свое удовольствие.

Один из лучших способов расслабиться — это хорошо известный и очень эффективный метод прогрессии. Его можно выполнять на виду у всех, ожидая своей очереди на трибуну. Начните сверху — расслабьте кожу головы. Потом расслабьте лицевые мышцы, шею, плечи и далее вниз — все части тела. Вы почувствуете, как напряжение как бы стекает с вас на пол. Это великолепное ощущение. Когда вы дойдете до пальцев ног, наступит полное расслабление.

«Торжество свободы»

А теперь предлагаю отдохнуть и испытать яркие ощущения от инаугурационной речи президента Джона Фицджеральда Кеннеди, произнесенной 20 января 1961 года. Это прекрасно выстроенная речь, в ней применяются многие риторические приемы, которые мы будем рассматривать в следующих главах.

Вероятно, это одна из лучших речей американских президентов. Неважно, любите вы Джона Кеннеди или ненавидите, но если его слова вас не затронули, если к горлу не подступил комок, то вы, должно быть, сделаны из бетона:

Сегодня мы являемся свидетелями не победы одной партии, но торжества свободы, символизирующего как конец, так и начало, знаменующего обновления и перемены, потому что я произнес перед вами и всемогущим Господом ту же торжественную клятву, что предписана нашими предками почти 175 лет тому назад.

Сегодня мир уже совсем не тот. Сегодня простым смертным под силу устранить все формы бедности и уничтожить все формы жизни. И все же те революционные убеждения, за которые боролись наши предки, до сих пор актуальны во всем мире — убежденность в том, что права человека происходят не от щедрости государства, а даруются Богом.

Мы не смеем сегодня забывать, что являемся наследниками той первой революции. Пусть отсюда разнесется по всему свету, достигнув друзей и врагов, слово о том, что факел приняло в свои руки новое поколение американцев — родившихся в этом веке, закаленных войной, наученных трудным и тяжело доставшимся миром, гордых за свое древнее наследие — и не желающих наблюдать или потворствовать нарушению прав человека, соблюдению которых всегда была привержена эта страна и которые мы блюдем и сегодня как дома, так и во внешней политике.

Пусть знают все страны, вне зависимости от того, добрые ли чувства они питают к нам или злые, что мы заплатим любую цену, вынесем любую ношу, справимся с любой трудностью, поддержим любого друга и дадим отпор любому врагу ради процветания свободы.

Мы присягаем в этом — и не только.

Тем давним союзникам, чьи культуру и духовные ценности мы разделяем, мы клянемся быть верными и преданными друзьями. Вместе мы способны осуществить любые предприятия. Но порознь мы мало что можем, ибо не осмелимся взяться за трудную задачу, будучи в ссоре и разойдясь по разным углам.

Тем новым государствам, которые мы приветствуем в рядах свободных стран, мы даем слово, что от прежней колониальной зависимости они избавились не затем,

чтобы попасть под еще более жестокую тиранию. Мы не ждем, что они всегда будут поддерживать нашу точку зрения. Но всегда будем надеяться, что они станут твердо отстаивать их собственную свободу — и помнить, что в прошлом те, кто неразумно стремился к власти, оседлав тигра, в итоге оказались у него в желудке.

Тем, кто живет в хижинах и деревнях — а это половина стран мира, — отчаянно пытаюсь избавиться от массовых страданий, мы обещаем приложить все возможные усилия, чтобы они сумели оказать помощь самим себе, в течение какого угодно времени, — не потому, что им могут предложить помощь коммунисты, и не потому, что нам нужны их голоса, но потому, что так правильно. Если свободное общество не может помочь многим бедным, оно не сможет спасти и немногих богатых.

Нашим сестрам — республикам, расположенным к югу от нашей границы, мы даем особое обещание: превратить свои добрые слова в дела, в новый альянс во имя прогресса, помогать свободным людям и свободным правительствам сбросить оковы бедности. Но эта мирная революция надежды не должна стать добычей враждебных сил. Пусть все наши соседи знают, что мы вместе с ними будем противостоять агрессии или государственному перевороту в любой точке обеих Америк. И пусть все другие державы знают, что это полушарие намеревается остаться хозяином в собственном доме.

Всемирному собранию суверенных государств, Организации Объединенных Наций — нашей последней надежде в эпоху, когда средства для войны намного превосходят средства для мира, — мы вновь даем обещание поддерживать ее: не допустить, чтобы ООН стала просто местом для взаимных обвинений, усилить защиту новых и слабых членов, предоставляемую ею, и расширить территорию действия ее полномочий.

Наконец, тем нациям, которые предпочли стать нашими врагами, мы предлагаем не обещание, а просьбу: пусть обе стороны заново встанут на дорогу мира — прежде чем темные разрушительные силы, выпущенные на волю наукой, затянут все человечество в спланированное или непреднамеренное саморазрушение. Мы не будем дразнить их слабостью. Ибо только когда нашего оружия будет однозначно достаточно, мы можем быть уверены, что его никогда не придется применить. Но двум великим и мощным группам стран не может быть комфортно от нашего текущего курса — обе стороны чрезмерно обременены расходами на создание современного оружия, обе справедливо обеспокоены постоянным распространением смертоносного атома, и все-таки обе спешат изменить этот нестойкий баланс террора, который вполне может перейти в последнюю войну человечества. Так давайте начнем все заново — помня с обеих сторон, что вежливость не признак слабости, а искренность всегда нужно подтверждать.

Давайте никогда не вступать в переговоры из страха. Но давайте не будем бояться вступать в переговоры.

Пусть обе стороны для начала сформулируют серьезные и конкретные предложения по поводу инспекций и контроля над вооружениями и передадут абсолютную силу, способную уничтожить другие страны, под абсолютный контроль всех стран.

Пусть обе стороны стремятся осуществлять чудеса науки вместо ее ужасов. Давайте вместе изучать звезды, осваивать пустыни, истреблять болезни, спускаться на дно океанов и поощрять развитие искусства и торговли.

Пусть обе стороны объединятся, чтобы следить во всех уголках мира за исполнением заповеди пророка Исаяи — «снимите тяжкую ношу... и пусть угнетенные станут свободны».

И если плацдарм сотрудничества способен оттеснить джунгли подозрительности, пусть обе стороны объединятся в новом усилии — не в новом балансе силы, но в новом мире закона, где сильные справедливы, а слабые в безопасности и все берегут мир.

Все это нельзя сделать за первые сто дней, и за первые тысячу дней тоже, и за всю жизнь этой администрации, и даже за всю нашу жизнь на этой планете. Но давайте хотя бы начнем.

Сограждане, от вас зависит (в большей степени, чем от меня) конечный успех или поражение нашего курса. С тех пор как была основана наша страна, каждое поколение американцев слышит призыв доказать свою преданность нации. Могилы молодых американцев, откликнувшихся на призыв к служению стране, разбросаны по всему земному шару.

Сейчас труба вновь зовет нас — но не к оружию, хотя оружие нам необходимо, не призывает к войне, хотя мы в боевой готовности, — а зовет взять на себя ношу долгой и тяжелой борьбы, из года в год храня надежду, терпеливо снося невзгоды... Борьбы против общих врагов человечества: тирании, бедности, болезней и самой войны.

Можем ли мы создать против этих врагов огромный всемирный альянс Севера и Юга, Востока и Запада, который обеспечил бы более плодотворную жизнь для всех людей? Присоедините ли вы свои усилия к этому историческому предприятую?

За долгую историю мира всего несколькими поколениям была дарована роль защитников свободы в час величайшей опасности. Меня не пугает такая ответственность — я с радостью беру ее на себя. Не думаю, что кто-нибудь из нас поменялся бы местами с каким-нибудь другим человеком или поколением. Энергия, вера, преданность, с которыми мы беремся за наше дело, осветят путь нашей стране и всем, кто ей помогает. И свет этого пламени способен осветить весь мир.

Итак, мои сограждане-американцы, не спрашивайте, что ваша страна может сделать для вас; спросите, что вы можете для нее сделать. Жители планеты,

не спрашивайте, что Америка сделает для вас; спросите, что мы вместе можем сделать для свободы человечества.

И наконец, будь вы гражданами Америки или мира, требуйте от нас тех же высоких стандартов силы и жертвенности, которых мы требуем от вас. Пусть нашей единственной наградой будет чистая совесть, а поступки наши рассудит история, и давайте поведем любимую страну в будущее, прося Божьего благословения и помощи, но зная, что здесь, на земле, именно мы должны стать руками Господа и делать его работу.

Глава 5

Как хорошо начать

«Хорошее начало — половина дела». Так гласит старая пословица. Хотя писать речь вовсе не просто, все же не вызывает сомнения, что удачное начало поможет оратору серьезно продвинуться на пути к достойному завершению дела. В двух следующих главах мы обсудим начало речи. Я расскажу о его важности и приведу ряд примеров удачных вступлений.

Чтобы речь была хорошей, таким же должно быть и ее начало. Если эта истина кажется вам очевидной, то вспомните вот о чем: первая минута (минуты) речи — то время, когда внимание аудитории всецело принадлежит оратору. Почти любой слушатель пока внимателен. Этот краткий период можно назвать «льготным сроком» для выступающего. После этого он уже должен заслужить внимание слушателей. Если за льготный срок вы утратили внимание аудитории, то рискуете больше его не получить.

Похоже на первые сто дней работы команды нового президента, только в случае с оратором речь идет, скорее, о секундах. Первые сто дней президент традиционно пользуется кредитом доверия — это время отводится на организацию работы, презентацию его программы населению. Позже президент, как и докладчик, проговоривший две-три минуты, теряет право на то, что слушатели будут продолжать чувствовать к нему расположение. Теперь он должен завоевать уважение СМИ, Конгресса и избирателей. Точно так же оратору требуется заслужить внимание аудитории после нескольких льготных минут.

В каком-то смысле начало — это период знакомства аудитории с докладчиком. Представьте себя среди слушателей. Кроме того, что вы успели усвоить из введения, вы почти ничего не знаете о человеке, который отнимет у вас двадцать-тридцать минут драгоценного времени. Насколько он квалифицирован, чтобы освещать тему? Что он за человек,

стоит ли играть с ним в гольф? Есть ли у него чувство юмора, ум и т. д.? За пару минут слушатели могут многое узнать об ораторе.

И выступающий может кое-что узнать о сидящих перед ним людях. Насколько они дружелюбны и отзывчивы? Обладают ли чувством юмора? Воспримут ли ваши взгляды? Способность использовать вступление для оценки аудитории может оказаться очень полезной для оратора. Хотя хорошее начало не всегда гарантирует высокое качество выступления, плохое начало почти всегда означает, что речь будет плохой.

Формальное или неформальное?

Рассмотрим несколько методов и идей, подходящих для вступления. Сначала разберемся, какое начало выбрать: формальное или неформальное.

В первом случае обычная практика — непосредственное обращение к определенным лицам и категориям слушателей, упоминание каждого такого человека или группы, начиная с самого известного или наиболее высокопоставленного. Например, если вы выступаете в Ротари-клубе Сауттауна, формальное начало будет выглядеть так:

Уважаемый президент Беннетт,
уважаемые члены и гости Ротари-клуба Сауттауна.

Если среди слушателей находится почетный гость, назовите его имя в первую очередь. Предположим, что в числе гостей мэр Сауттауна. Вы должны обратиться так:

Уважаемый мэр Ларсон,
уважаемый президент Беннетт,
уважаемые члены и гости Ротари-клуба Сауттауна.

Когда среди слушателей много почетных гостей, упоминать каждого утомительно: можно потерять аудиторию, даже не приступив к самой речи. В подобной ситуации начало может выглядеть так:

Уважаемый мэр Ларсон,
уважаемый президент Беннетт,
уважаемые члены Ротари-клуба Сауттауна,
уважаемые почетные гости.

Называя людей по имени и указывая должность, проследите, чтобы все звучало правильно. Если бы оратор упомянул мою фамилию, я бы предпочел, чтобы ее произносили правильно — Дбуиз, а не Доуиз. Нужно соблюдать аккуратность и не пропустить никого, кто должен быть включен в обращение.

Единственное, чем следует руководствоваться, называя в начале речи имена присутствующих, — это здравый смысл. На ваше решение будут влиять программа, повод для выступления, его содержание, слушатели и другие факторы.

Вот крайне формальное вступление, которое я написал для мэра Атланты, который должен был произнести небольшую речь, приветствуя нескольких зарубежных почетных гостей города:

Уважаемые послы и другие официальные лица Организации Объединенных Наций, уважаемые сотрудники учебного и научно-исследовательского института Организации Объединенных Наций, уважаемые члены консульского корпуса Атланты, уважаемые члены правления и директора Совета Атланты по международному сотрудничеству, дамы и господа.

Как мэр города Атланты и от имени губернатора Зелла Миллера, который в этот вечер не смог быть с нами, я имею честь приветствовать вас в канун того, что, на мой взгляд, является важным и даже историческим событием.

Я рад приветствовать наших гостей со всего мира в столице Олимпийских игр 1996 года.

Многие современные ораторы и спичрайтеры считают формальное вступление устаревшим, идущим вразрез с современной установкой на неформальное общение. И действительно, формальный стиль напоминает о других, более вежливых временах. На мой взгляд, подобные обращения в речах по-прежнему уместны, хотя их не стоит упоминать в любых речах и по любому поводу. Я часто использовал их при написании речей, но уверен, что многие мои клиенты предпочли в итоге их опустить. Формальные обращения, выглядящие естественными в речи одного оратора, могут в устах другого прозвучать удручающе официально. Многие прекрасные докладчики предпочитают начинать выступление с простых обращений вроде «Доброе утро, дамы и господа», «Добрый вечер всем собравшимся» или просто «Дамы и господа». И это нормально, если согласуется с ситуацией и личностью говорящего.

Помимо обращения желательны такие пункты, как благодарность в адрес организации, которая предложила вам выступить, и человека, представившего вас аудитории. По-моему, это необходимый акт вежливости. Особенно это важно, если не ваше выступление является значимым для организации, а наоборот, ее приглашение — настоящая честь для вас.

Мне доводилось слышать, как некоторые отличные ораторы начинали без всякого приветствия, благодарностей и обращений.

В любом случае все перечисленное — это не начало речи. Назовем это началом начала.

Если речь идет о серьезном предмете, оратор может перейти к делу без всякого вступления, без лишней подготовки. Когда президент Франклин Рузвельт после атаки японских войск на военно-морскую базу США в Перл-Харборе просил Конгресс объявить войну Японии (см. главу 1), его вступление ограничилось обязательным обращением к руководителям палаты представителей и сената.

Господин вице-президент, господин спикер, уважаемые члены сената и палаты представителей.

Затем он перешел прямо к делу:

Вчерашний день, 7 декабря 1941 года, навсегда останется днем позора: Соединенные Штаты Америки были внезапно и преднамеренно атакованы военно-морскими и воздушными силами Японской империи. Соединенные Штаты находились в мире с этой нацией, и по просьбе Японии мы все еще вели переговоры с ее правительством и ее императором, стремясь к укреплению мира на Тихом океане.

Краткая и простая речь Рузвельта отлично подходила к текущему моменту. Вступление было произнесено деловым тоном, и будоражащая воображение фраза «вчерашний день навсегда останется днем позора» будет жить в нашей памяти столь же долго, сколько и память о Перл-Харборе. Он продолжил зачитывать факты об атаке на Перл-Харбор и последующих военных действиях со стороны Японии. Вплоть до последнего абзаца он не просил об объявлении войны. Собственно речью можно назвать именно последний абзац, состоящий из одного предложения, а все, что было до него, — это вступление. Однако я хочу предложить более узкое определение вступления.

Чего нужно достичь во вступлении

Эффективное вступление — настоящая проблема для спичрайтера. В нем нужно успеть за короткое время достичь сразу нескольких целей:

- *Вступление должно помочь оратору найти общий язык с аудиторией, установить раппорт.* Для этого существует много способов. Почти всегда президенты США выбирали обращение «Мои сограждане американцы». Разумеется, под этим президенты имели в виду следующее: «Мы с вами имеем одну важную общую черту. Мы — американцы. Вероятно, у нас разные идеи. Мы, возможно, приверженцы разных политических партий. Наверное, мы представители различных рас или вероисповеданий, но мы — американцы. В этом наше общее наследие, это та основа, которая нас объединила». Джон Кеннеди, выступая в Западном Берлине в разгар холодной войны, установил взаимопонимание с аудиторией, произнеся: *Ich bin ein Berliner**. Хотя ошибка Кеннеди говорила о его неидеальном владении немецким языком, людям понравилась эта фраза. Молодой популярный президент США выражал своего рода символическую общность между собой и жителями Берлина, называя себя *Berliner*.

В старом комедийном телешоу «Повод для насмешек» Лили Томлин, изображавшая телефонистку, постоянно спрашивала: «Меня услышала та сторона, которой я это говорила?» Для оратора установление контакта с аудиторией — такой же способ убедиться, что «сторона», для которой он произносит речь, его услышала.

Порой общий язык между оратором и аудиторией может подразумеваться самим поводом для выступления. Когда Рузвельт просил Конгресс объявить войну Японии, устанавливая между собой контакт им определенно не требовалось. Горе, вызванное гибелью молодых солдат, забота о стране и гнев на вероломно напавших японцев — вот те эмоции, которые сплотили президента и его слушателей.

- *Вначале должен быть задан общий тон речи:* серьезный, мягкий, дружеский, официальный, неформальный. Если вы начинаете с шутки или смешного замечания, то тем самым позволите

* Кеннеди хотел сказать по-немецки «Я берлинец», но слово *Berliner* на самом деле переводится как «берлинский пончик». *Прим. перев.*

аудитории расслабиться. Хотя тема речи может быть вполне серьезной, в ней появится легкость и шутливость.

- *Вступление должно установить или укрепить кредит доверия к оратору.* Степень важности этого пункта зависит от того, как представили выступающего или тему его речи. При этом, конечно, оратор должен тщательно избегать любого хвастовства.
- *Вступление должно вызывать у слушателей интерес к теме и готовить почву для ее обсуждения.* И этот пункт может быть важен в большей или меньшей степени. Все зависит от того, насколько велик интерес аудитории, много ли слушатели знают о речи и какие ожидания с ней связывают, а также от квалификации самого говорящего.
- *Вступление должно сполна использовать так называемый льготный срок оратора.* Это время, в течение которого аудитория особенно внимательна. Если начало речи слабое, эти драгоценные минуты пропадут зря.
- *Наконец, вступление должно максимально гладко подводить к теме.* Например, если оратор начнет речь с анекдота, который не имеет никакого отношения к предмету выступления, это прозвучит как диссонанс и обернется для слушателей пустой тратой времени. Когда мы будем обсуждать различные варианты выступления, вы убедитесь, как мастерски хорошие ораторы умеют вписать его в тему речи.

Не каждое вступление может и должно достичь всех шести указанных мной целей. Но желательно, чтобы начало речи достигало двух-трех из них, а лучше больше. Прежде чем подготовить вступление, загляните в список целей. Затем решите, что из перечня, приведенного выше, может быть включено в начало речи, чтобы это способствовало достижению более общих ее целей.

Типы вступлений

Количество способов начать речь почти неограниченно. Но все они, на мой взгляд, могут быть отнесены к одной из пяти основных категорий:

1. Нестандартные вступления.
2. Драматические вступления.

3. Вопросительные вступления.
4. Юмористические вступления.
5. Отсылочные вступления.

Не каждое вступление в точности соответствует одной из перечисленных категорий, некоторые можно отнести к двум и более. Когда вы определитесь с темой и целями речи, которых хотите достичь, решите, какое вступление поможет удачно начать речь.

Разберем некоторые примеры.

Нестандартные вступления

Несколько лет назад я был на собрании в мужском клубе, где выступал бизнесмен, проводивший кампанию в защиту своей точки зрения. Этот человек сумел побороть рак и выступал от имени отделения Американского общества по борьбе с раком в этом штате. Он хотел убедить слушателей отправиться к врачу и пройти ректальный осмотр.

В самом начале выступления бизнесмен бросил в аудиторию несколько длинных пластиковых трубок, которые используются при таком осмотре. Это была прелюдия к описанию его собственного опыта и обоснованию необходимости обнаружения рака на ранних стадиях. Любой, кто видел эти длинные трубки и знал, для чего их используют, вряд ли бы проникся идеей пройти подобный осмотр. Но прием, выбранный оратором, выполнил свою задачу — привлек внимание слушателей. Это было эффективное начало эффективного выступления. Такой способ можно отнести как к нестандартным, так и к драматическим. Безусловно, вступление было неформальным и весьма эффектным. Оно привлекло внимание аудитории и сломало лед между ней и оратором.

В 1980 году я написал текст выступления для Джеффа Уайта, который в то время был исполнительным вице-президентом Equifax — крупной организации, специализирующейся в области кредитных историй. Позднее он стал CEO компании. Уайт выступал на 47-й ежегодной конференции по регулированию кредитов, проводимой Национальной ассоциацией розничной торговли.

Он хотел в своей речи предсказать наступление времен, когда относительно узкая сфера потребительского кредитования развернется в гораздо более широкую отрасль служб финансовых транзакций.

Чтобы помочь ему в этом, я выбрал нестандартный вариант вступления. В нем он заявлял о существовании вымышленной организации «Национальная ассоциация потребительских финансовых транзакций», перед которой он якобы выступает через десять лет. Вот как это выглядело:

Леди и джентльмены!

Для меня большая честь выступить на первой ежегодной конференции Национальной ассоциации потребительских финансовых транзакций в это прекрасное сентябрьское утро 1990 года. Вспоминаю, что всего десять лет назад, 22 сентября 1980 года, я выступал на 47-й ежегодной конференции по регулированию кредитов, проводимой Национальной ассоциацией розничной торговли.

Сначала слушатели были удивлены, но вскоре поняли, что происходит. Уайт произносил вступительную часть в течение полутора минут, а затем вернулся к реальности, сделав это так:

Но хватит об этом.

Время и без того летит слишком быстро, так что нет надобности притворяться, будто в мгновение ока прошло десять лет. Спасибо вам, уважаемый господин председатель, за то, что вы так великодушно меня представили. Я рад вновь вернуться в 1980 год, мне приятно, что я имею возможность участвовать в этой конференции и поделиться своими взглядами и некоторыми опасениями по поводу прошлого и будущего потребительских кредитов. Цель моего краткого полета на машине времени — нагляднее представить свою точку зрения на то, куда движется наша индустрия.

Речь имела большой успех, а вступление цитировалось в книге о спичрайтинге, написанной через несколько лет. Впрочем, подобное начало несет некоторую опасность и для оратора, и для спичрайтера. Справиться с ней по силам не всем. Я бы не решился на подобное вступление, если бы не был абсолютно уверен, что Уайту оно по плечу. Я знал также, что нельзя слишком увлекаться экскурсом в будущее, поскольку слушатели могут начать проявлять нетерпение и даже неудовольствие.

Вот еще один пример эффективного нестандартного вступления. В нем совершается путешествие в прошлое. Привожу речь топ-менеджера одной из компаний из списка Fortune 500:

Общая тема этого совещания — «Диалог с Вашингтоном» — напоминает мне о недавно прочитанной статье, которая, как мне кажется, очень подходит для сегодняшней повестки дня.

«Это мрачное время в истории нашей страны. В жизни некоторых людей наступал момент, когда к ним приходило серьезное и глубокое предчувствие чего-то дурного; никогда еще будущее не казалось столь туманным.

Наш доллар слабеет по всему миру. Цены так высоки, что это практически невозможно выдержать.

Политический котел бурлит от нестабильности. Россия, как обычно, зловеще нависает над горизонтом. Это печальный момент. Никто не видит света в конце тоннеля».

Как и рассчитывал оратор, слушатели предположили, что цитата взята из недавней публикации, пока он не пояснил: это текст из еженедельника *Harper's Weekly*, напечатанный в октябре 1857 года. По-настоящему эффективный способ начать речь! Большинство людей с удивлением понимают, что звучавшие в старину причитания по поводу мировых проблем по-прежнему актуальны.

Драматические вступления

Частый элемент этого вида вступлений — саспенс. Вот хороший пример:

Должен вас предупредить: то, о чем я собираюсь говорить, — не для слабых духом. К концу века наши методы ведения бизнеса должны будут существенно измениться. Большинство профессионалов в современной понимании устареет. И не потому, что их заменят компьютеры или роботы.

Это выступление из речи председателя крупной международной компании. Разумеется, аудитория сразу же внимательно прислушалась: оратор утверждал, что все сидящие в зале вскоре морально устареют.

Еще один пример: вступление, в котором сочетаются саспенс и поразительное заявление, рассчитанное на возбуждение любопытства аудитории. Речь посвящалась поддержке спорной идеи углубления гавани в Саванне в штате Джорджия:

Сегодня я хотел бы поговорить о проблеме, невероятно важной для экономического благоденствия Саванны и ее пригородов. Иными словами, о таком вопросе, который политики называют насущным. Ставки высоки: сотни миллионов

долларов экономических прибылей бизнеса в прибрежной зоне... тысячи рабочих мест для живущих здесь людей... миллионы долларов налогов в казну штата и города. Вся эта экономическая деятельность зависит от четырех футов речного дна. Всего четырех. Разница между числами 38 (это нынешняя глубина гавани в Саванне) и 42 (минимальная глубина, которая требуется Саванне, чтобы сохранить свое положение порта международного значения) — эта разница скажет свое слово в течение следующих нескольких лет.

Вопросительные вступления

Во вступлениях, которые мы относим к третьей категории в нашем списке, оратор задает вопрос — риторический, на который не ждет ответа, либо действительный, ответ на который требуется от него самого. Вот пример последнего:

Я рад посетить муниципалитет Калифорнии и выступить здесь по так называемой энергетической проблеме. Думаю, большинство понимает, что основная проблема современной Америки — это ее излишняя зависимость от импортной нефти.

Вопрос звучит так: «Что мы можем с этим сделать?»

Это было выступление сотрудника крупной нефтяной компании. Тогда вопрос «Что мы можем с этим сделать?» занимал умы всех американцев, и от менеджера нефтяной компании, безусловно, ждали ответа.

А вот пример риторического вопроса. Так открывалось выступление перед группой бизнес-менеджеров:

Добрый вечер, леди и джентльмены.

Спасибо, что пригласили меня участвовать в вашей программе. Сегодня я хотел бы, чтобы мы обсудили вопрос, который должен занимать ум всякого, кто хочет жить в ладу со своей платежной ведомостью: «Может ли бизнес пережить правительственное бремя?» Я не могу сегодня же ответить на этот вопрос — как и вы. Но задавая его, мы делаем первый шаг к тому, что бизнес не только сможет пережить сокрушительное бремя правительственного регулирования, но и сделает это.

Юмористические вступления

Четвертая категория — юмористические вступления — может быть довольно эффективной, если юмор не отдает дурновкусием и подан

вовремя. Юмористическое вступление способно сломать лед между говорящим и слушающими, задать тон речи; в нем может быть высказана, развита или проиллюстрирована точка зрения оратора по обсуждаемому вопросу. Подробнее мы поговорим о значении юмора в одной из следующих глав, а пока приведу пару примеров юмористических вступлений. Первый взят из моего собственного опыта и нуждается в кратком пояснении.

В 1970-е годы я был советником по вопросам связей с общественностью в японском консульстве на юго-востоке США. В этом статусе я написал речь для японского дипломата, который должен был выступать на форуме по экономическому развитию в городке Коламбия в Южной Каролине. Чтобы было понятнее, объясню: в Южной Каролине магазинам, торгующим алкогольной продукцией, запрещено рекламировать этот факт. Однако им разрешается вывешивать большой красный шар, который подтверждает, что они продают алкоголь. Почему штат избрал именно этот символ, для меня загадка, но так уж повелось.

В любом случае я никак не мог пройти мимо сходства символа продажи алкоголя и национального символа Японии. Красный шар выглядит *абсолютно так же*, как солнце на японском флаге. Дипломат, для которого я писал речь, блестяще владел английским и обладал прекрасным чувством юмора. Но и он удивился, прочитав мое вступление. Экземпляра речи у меня не осталось, но звучало это примерно так:

Я рад, что являюсь участником этой программы, и особенно польщен тем, что нахожусь здесь — в штате Южная Каролина. Однако должен признаться, что я потрясен тем приемом, который оказали мне в вашем городе. Хотя я слышан о южном гостеприимстве, я был поражен, что множество ваших магазинов вывесили в мою честь японский флаг.

Оратор не хотел использовать это вступление, поскольку прежде не бывал в Южной Каролине и не понял юмора. Я убедил его, однако, произнести этот пассаж. Вступление возымело желаемый эффект: слушателям оно очень понравилось!

Важно заметить, что нужно было произнести много общих мест о японско-американской дружбе и сотрудничестве. Юмористическое вступление плавно перетекло в общие места и обеспечило слушателям подходящее настроение для их восприятия.

Самоирония, то есть безвредное подшучивание над самим собой, может оказаться хорошим началом речи. Однако нужно быть внимательным, чтобы не принизить свои навыки и знание предмета, иначе слушатели могут в это поверить.

Вот вступление, в котором СЕО крупной компании ЖКХ иронизирует над своим возрастом:

Когда я готовился к сегодняшнему выступлению, вспомнил совет, который мне лет тридцать назад дал старый мудрый политик. Он утверждал, что речь — это нечто вроде любовной интрижки. Любой глупец может ее **начать**, но вот успешно **закончить** — это требует умения. А утром жена сказала, что для любовных интрижек я слишком стар, поэтому она надеется, что с речью у меня теперь все получится.

Это вступление легко можно было бы использовать как концовку. Думаю, что именно в этом качестве оно было бы уместнее.

Отсылочные вступления

Этот вариант вступлений, который мы относим к пятой категории, безусловно, наиболее многочисленный. Здесь оратор делает некую отсылку и отталкивается от нее в начале речи. Прочитав в следующей главе некоторые из моих любимых отсылочных вступлений, вы поймете, как это достигается.

«Это племя — американцы»

Чтобы завершить эту главу, я выбрал первую инаугурационную речь президента Рональда Рейгана, которую он произнес 20 января 1981 года. Обратите особое внимание на ее простой язык, который и характеризует хорошие речи, а также на то, как одна идея плавно перетекает в другую:

Спасибо. Сенатор Хэтфилд, верховный судья, господин президент [Картер], вице-президент Буш, вице-президент Мондейл, сенатор Бейкер, спикер О'Нил, distinguished Мумо и мои сограждане!

Для многих из нас сегодняшний день — торжественное и исключительное событие. Однако для истории нашей страны это событие вполне рядовое.

Законная передача власти в полном соответствии с Конституцией происходит уже почти два века, и некоторые из нас уже забывают, насколько мы уникальны. В глазах многих жителей земного шара эта церемония, которая происходит раз в четыре года и которую мы принимаем как совершенно обычную, является настоящим чудом.

Господин президент, я хочу, чтобы наши сограждане знали, как я ценю то, что вы сделали для сохранения этой традиции.

Вашим активным сотрудничеством в процессе перехода власти вы доказали наблюдателям из-за границы, что мы единый народ, поклявшийся сохранить такую политическую систему, которая гарантирует свободу личности в большей степени, чем любая другая.

И я благодарю вас и вашу команду за помощь в поддержании той преемственности, которая всегда была оплотом нашей республики.

Бизнес нашей страны продолжает развиваться.

Соединенные Штаты охватило экономическое бедствие огромных масштабов.

Мы уже долго страдаем от одной из самых серьезных инфляций в истории государства. Она мешает нам принимать экономические решения, сдерживает рост экономики и не щадит ни развивающихся молодых, ни довольствующихся фиксированным доходом пожилых. Она угрожает разрушить жизни миллионов американцев.

Неработающие отрасли промышленности ввергли своих сотрудников в безработицу и отчаяние, лишив человеческого достоинства.

Те, кто все же работает, не получают справедливого вознаграждения за свой труд из-за налоговой системы, которая карает за успехи в труде и мешает росту производительности.

Но как бы ни было велико налоговое бремя, оно все равно не успевает за расходами общества. Десятилетиями мы нагромождали дефицит на дефицит, закладывая наше будущее и будущее наших детей ради временных выгод сегодня.

Продолжать поступать в соответствии с этой тенденцией — значит гарантировать огромные социальные, культурные, политические и экономические потрясения.

Вы и я, как отдельно взятые личности, можем жить взаимы, не по средствам, но только в течение короткого промежутка времени. Почему же мы должны думать, что все вместе, как нация, мы не связаны подобными же ограничениями?

Сегодня мы должны вместе работать над тем, чтобы сохранить завтрашний день. И пусть не будет недопонимания: начать работать мы собираемся уже сегодня.

Экономические неурядицы, от которых мы страдаем, преследуют нас в течение нескольких последних десятилетий. От них не избавиться за несколько дней, недель или месяцев, но мы освободимся от них. Они уйдут прочь, потому что мы, американцы, можем, как могли и прежде, принять все возможные меры, чтобы уберечь этот последний и величайший бастион свободы.

В условиях существующего кризиса правительство не является решением нашей проблемы; правительство — это и есть проблема.

Время от времени появляется искушение поверить, что общество стало слишком сложным, чтобы заниматься самоуправлением, и что правление элитарной группы лучше, чем правление самого народа, во имя народа и во благо народа.

Но если никто из нас не может управлять собой, то кто же способен управлять кем-то другим?

Все мы — члены правительства и народ — должны нести это бремя.

Все решения, которые мы примем, должны основываться на принципе равноправия, и ни одна группа не обязана платить за них более высокую цену, чем другие.

Мы много слышали о группах с особыми интересами. Что ж, мы хотим позаботиться о той группе, чьими интересами слишком долго пренебрегали.

В этой группе нет барьеров, нет этнических или расовых различий, ее границы не соответствуют размежеванию по политическим пристрастиям. Она состоит из мужчин и женщин, которые растят наш хлеб, патрулируют наши улицы, работают на наших шахтах и заводах, учат наших детей, убирают в наших домах и лечат нас, когда мы болеем.

Профессионалы, промышленники, владельцы магазинов, клерки, таксисты, водители грузовиков. Короче говоря — «мы, народ». Это племя — американцы.

Цель работы моей администрации — здоровая, жизнеспособная, растущая экономика, которая обеспечит равные возможности для всех американцев без всяких барьеров, порожденных фанатизмом или дискриминацией.

Вернуть Америку к работе — значит вернуть к работе всех американцев.

Покончить с инфляцией — значит освободить всех американцев от ужаса неуправляемого роста стоимости жизни. Все должны принять участие в продуктивной работе «нового начала», все должны пожать плоды возрожденной экономики.

С оптимизмом и честностью, свойственными нашей системе и нашей силе духа, мы можем построить новую, сильную, процветающую Америку, которая будет пребывать в мире с собой и другими странами.

Мы начинаем, нужно только обзавестись инструментами.

Мы нация, которая имеет правительство, а не наоборот. И это выделяет нас среди других наций планеты.

Наше правительство не имеет никаких прав, кроме тех, что предоставлены ему народом. Пришла пора остановить и обратить вспять разрастание правительства, которое начинает показывать признаки превышения вверенных ему полномочий.

Я намерен урезать размер и влияние федеральных агентств и потребовать установления разделения прав, данных федеральному правительству и оставленных в ведении штатов или народа.

Все мы — все мы — должны помнить, что не федеральное правительство породило штаты, а штаты породили федеральное правительство.

Но не стоит думать, что я намереваюсь разделиться с правительством.

Я скорее хотел бы заставить его работать — работать с нами, а не над нами; стоять на нашей стороне, а не ехать на нашем горбу. Правительство может и должно создавать возможности, а не бороться с ними, стимулировать производительность, а не препятствовать ей.

Если искать ответ на вопрос о том, почему мы так многого достигли за прошедшие годы, почему добились такого процветания, как никто другой на этой планете, то ответ таков: на нашей земле мы развили энергию и гений отдельных личностей до наибольшего размера в истории.

Свобода и достоинство личности стали доступнее и более обеспеченными, чем где-либо еще на земле. Порой цена этой свободы была слишком высокой, но мы никогда не отказывались ее платить. Неудивительно, что наши нынешние проблемы пропорциональны тому грубому вмешательству в нашу жизнь, которое вызвано ничем не обусловленным бурным ростом правительства.

Нам пора понять, что мы слишком великая нация, чтобы ограничиваться мелкими мечтаниями. Мы не обречены, как кое-кому мечтается, на неизбежный упадок. Я не верю в рок, который настигнет нас, невзирая на любые наши действия. Я верю в рок, который настигнет нас, если мы вообще не будем ничего делать.

Итак, давайте со всей нашей творческой энергией вступим в эру национального возрождения. Давайте возродим нашу решимость, нашу храбрость и нашу силу. И давайте возродим нашу веру и надежду. У нас есть все основания для героических мечтаний. Те, кто говорит, что в наше время нет героев, просто не понимают, куда смотреть. Каждый день герои входят в заводские ворота и выходят из них. Другие, и весьма многочисленные герои производят достаточно еды, чтобы накормить и всех нас, и многие другие страны.

Героев можно встретить за прилавком — притом по обе его стороны. Это предприниматели, верящие в себя и в свою идею; они создают новые рабочие места, новые возможности и новое благосостояние.

Есть люди и семейства, налоги которых поддерживают правительство, а добровольные пожертвования — церковь, благотворительность, культуру, искусство

и образование. Их патриотизм не бросается в глаза, но он глубок. Их ценности поддерживают жизни нашей нации.

Сейчас я говорил «они» и «их» об этих героях. Но я мог бы сказать «вы» и «ваше», потому что я и обращаюсь к тем героям, о которых говорю, — к вам, гражданам этой благословенной земли.

Ваши мечты, ваши надежды, ваши цели будут отныне мечтами, надеждами и целями администрации, так что помогите мне Бог.

Мы отразим то сострадание, которое так хорошо вас характеризует.

Как можно любить свое отечество и не любить своих соотечественников? А любя их, нужно протягивать руку, когда они падают, лечить их, когда они больны, обеспечивать возможность сделать их самодостаточными, чтобы они были равны фактически, а не только по букве закона.

Можем ли мы решить проблемы, стоящие перед нами? Ответ — безоговорочное и настойчивое «да».

Если перефразировать Уинстона Черчилля, то не для того я принимал только что присягу, чтобы руководить распадом самой сильной экономики в мире.

В последующие дни я сформирую предложения по устранению препятствий, которые замедляют нашу экономику и снижают производительность.

Будут предприняты целенаправленные шаги для восстановления баланса между разными ветвями правительства. Прогресс может быть медленным и измеряться не в милях, а в дюймах и футах, но он будет.

Настало время вновь пробудить промышленного гиганта, вернуть правительство в пределы его полномочий и облегчить наше карательное налоговое бремя.

Это наши приоритеты, и компромисса в их отношении быть не может.

В канун борьбы за независимость человек, который, возможно, был одним из величайших среди отцов-основателей, доктор Джозеф Уоррен, президент Массачусетского конгресса, сказал своим согражданам-американцам: «Наша страна в опасности, но не стоит отчаиваться. От вас зависит будущее Америки. Вы сами должны решить те важные вопросы, на которых будут строиться счастье и свобода миллионов тех, кто еще даже не родился. Действуйте достойно».

Что ж, я считаю, что мы, сегодняшние американцы, тоже готовы действовать достойно, готовы делать то, что должно быть сделано, и обеспечить счастье и свободу для себя самих, для своих детей и детей наших детей.

И когда мы возродимся здесь, на нашей земле, окажется, что и в мире мы обретем больше силы. Мы вновь будем примером свободы и цитаделью надежды для тех, кто лишен свободы.

С теми соседями и союзниками, которые разделяют нашу свободу, мы закрепим исторические связи и уверим их в своей поддержке и твердой привязанности.

На лояльность мы ответим лояльностью. Мы будем отстаивать принцип взаимовыгодных отношений. Мы не станем использовать дружеские отношения для угрозы суверенному государству, поскольку наша суверенность не продается.

Если говорить о врагах свободы, о тех, кто является нашим потенциальным противником, то мы напомним им, что мир — это величайшее устремление американского народа. Мы пойдем во имя мира на переговоры и жертвы; мы лишь не капитулируем ради него — ни сейчас, ни когда-либо в будущем.

Нашу воздержанность не должны понять превратно. Наше миролюбие не должны принять за недостаток воли или решимости.

Когда потребуются действия для сохранения нашей национальной безопасности, мы будем действовать. Мы обладаем достаточной мощностью, чтобы побеждать, но при этом всегда будем помнить: следует прилагать как можно больше усилий, чтобы воздержаться от применения этой силы.

Прежде всего мы должны понять, что ни один арсенал, ни одно оружие в арсеналах всего мира не будет столь же победоносным, как воля и моральный дух свободных мужчин и женщин.

Это то оружие, которым не владеют наши противники в современном мире.

Это то оружие, которым владеем мы, американцы.

И пусть это поймут те, кто занимается терроризмом и терзает своих соседей.

Мне говорили, что сегодня проходят десятки тысяч молитвенных собраний; за это я горячо благодарен. Мы нация в Боге, и Господь, как я считаю, предназначил нам быть свободными. И было бы хорошо и уместно, на мой взгляд, если каждый инаугурационный день в последующем объявлялся бы днем молитвы.

Впервые в нашей истории эта церемония проводится, как вам уже говорили, здесь, на западном фасаде Капитолия.

Стоя здесь, мы наслаждаемся величественным видом, который открывается на город, обладающий особой красотой и историей.

В конце этой открытой аллеи — алтари тех гигантов, на плечах которых мы стоим.

Прямо передо мной находится памятник Джорджа Вашингтона — монументальной личности, отца нашей страны. Это был очень скромный человек, который неохотно стал великим. Он привел Америку от революционной победы к состоянию молодой нации.

Чуть поодаль — государственный мемориал Томаса Джефферсона. Декларация независимости искрится его красноречием.

А далее, за Зеркальным прудом, прославленные колонны Мемориала Линкольна. Любой, кто хотел бы осознать значение Америки, найдет его в жизни Авраама Линкольна.

За этими памятниками героизму течет река Потомак, а на другом ее берегу, на пологих склонах расположилось Арлингтонское национальное кладбище, где рядами тянутся простые белые надгробия, на которых изображены кресты или звезды Давида. И это всего лишь малая часть той цены, которую мы заплатили за нашу свободу.

Каждое из таких надгробий — это памятник одному из тех героев, о которых я говорил ранее.

Их жизни окончились в лесу Белло, в Аргонне, на Омаха-бич, в Салерно — и в другом полушарии: на Гуадалканале, Тараве, высоте Порк-Чоп-Хилл, при Чосинском водохранилище, на сотнях рисовых полей и в джунглях Вьетнама.

Под одним таким надгробием лежит молодой человек Мартин Трептоу, который оставил работу парикмахера в маленьком городке и в 1917 году отправился во Францию в составе знаменитой дивизии «Радуга».

Там, на Западном фронте, он был убит, пытаясь передать сообщение от одного батальона к другому под интенсивным артиллерийским огнем.

Нам говорили, что на его теле нашли дневник.

На форзаце под заголовком «Мой обет» он записал такие слова:

«Америка должна выиграть эту войну. Для этого я буду работать, я буду спасать, я буду жертвовать, я буду терпеть, я буду радостно сражаться и сделаю все, что смогу, как если бы вопрос исхода всей войны зависел от меня одного».

Кризис, с которым мы столкнулись сегодня, не требует от нас такой жертвы, которую пришлось принести Мартину Трептоу и многим тысячам других героев.

Но он требует от нас полной концентрации, готовности верить в себя и в свои способности совершать великие дела; верить, что вместе мы с Божьей помощью сможем решить и решим проблемы, которые стоят перед нами.

В конце концов, почему бы нам в это и не поверить? Мы американцы.

Спасибо, и благослови вас Бог. Большое вам спасибо.

Глава 6

ЛУЧШИЕ ОТСЫЛОЧНЫЕ ВСТУПЛЕНИЯ

В главе 5 мы говорили о шести целях, которые должны быть достигнуты в хорошем начале речи:

1. Установить контакт между говорящим и аудиторией.
2. Задать общий тон речи.
3. Подтвердить квалификацию оратора или убедить в ней слушателей.
4. Вызвать интерес к теме.
5. Воспользоваться льготным сроком оратора.
6. Плавно перейти к теме.

Затем мы поговорили о четырех из пяти категорий вступлений — нестандартных, драматических, юмористических и вопросительных. Пятую категорию, отсылочное вступление, мы как раз и обсудим в этой главе.

В этой категории вы можете сделать отсылку к чему угодно. Часто, но не всегда, она имеет некоторое отношение к речи или мероприятию. В число возможных отсылок входят время и место произнесения речи, тема, организация, историческое, недавнее или текущее событие, представление докладчика, тема речи, ее название, сам говорящий и т. д. Вступление может использовать более одной отсылки и сочетаться с другими элементами начала речи из оставшихся четырех категорий.

Вот пример вступления, в котором дана отсылка к представлению и историческому лицу, а также используется самоирония:

Спасибо, Боб, за то, что так меня представили. Марк Твен однажды сказал: человек может месяц протянуть на одном комплименте. Если это так, то вы только что обеспечили мне бессмертие. Я боюсь, правда, что те из ваших коллег, кто знает меня лучше, могут возразить, отозвавшись о ваших словах таким же образом, каким один политик описал речь своего оппонента, сказав, что ее уместнее всего было бы произносить в городе бреда.

После этого оратор перешел к теме следующим образом:

Впрочем, обещаю, что весь бред на сегодня вы уже услышали, потому что далее я собираюсь строго придерживаться темы.

А вот юмористическое вступление, написанное мной для менеджера компании из штата Джорджия, который выступал в родном Нью-Йорке. Здесь используются отсылки к нему и его родному городу:

Я счастлив, что снова в Нью-Йорке. Здесь я вырос и всегда рад возвращаться домой. Но надо сказать, я уже так давно работаю в Джорджии, что, когда возвращаюсь в Нью-Йорк, мне кажется, вы тут как-то забавно произносите слова. Имейте в виду: я готовился к конференции две недели. Нет, я не репетировал речь, а оттачивал произношение. Я хочу снова говорить как житель Нью-Йорка. А то сами знаете: с глаз долой — из сердца вон.

И сегодня я собираюсь на своем обретенном заново нью-йоркском выговоре обсудить с вами один сегмент нашего бизнеса.

В следующем примере оратор отсылает к знаменитой фразе Джона Кеннеди *Ich bin ein Berliner*, делая комплимент собравшимся — членам Киванис-клуба:

Каждый раз, когда я выступаю в таком клубе, я вспоминаю знаменитое начало речи Джона Кеннеди в Западном Берлине. Чтобы подчеркнуть солидарность американцев с горожанами, которые были изолированы коммунистической Восточной Германией от своих соотечественников, Кеннеди начал свое выступление с фразы *Ich bin ein Berliner*. Мне очень хотелось начать свою речь с фразы «Я киваниец», чтобы подтвердить свое согласие с принципами и деятельностью этой замечательной организации. Но на самом деле я принадлежу к Ротари-клубу.

Часто хорошо смотрится отсылка к другим докладчикам на заседании или на групповом обсуждении. Например, участник обсуждения на встрече молодых бизнес-лидеров начал свое выступление так:

Спасибо, добрый вечер. Для меня честь быть здесь. Уверен, что другие докладчики — полковник Локурчо и господин Дэвис — согласятся: тема, которую мы намерены обсуждать, исключительно важна не только для Саванны, но и для штата Джорджия, и для всего юго-востока США.

Продолжая вступление, оратор делает отсылку к аудитории и напрямую адресуется к одной группе слушателей:

И особенно удачно, на мой взгляд, что подобная дискуссия происходит перед аудиторией, в которой представлено столько молодых лидеров Саванны. Вы занимаете ведущие посты уже сейчас — безусловно, в дальнейшем вы окажетесь еще выше. Поэтому именно вы — те люди, которые больше всего должны озаботиться теми проблемами, что будут затронуты в нашем обсуждении.

Вот вступление, которое я написал для менеджера, участвовавшего в форуме, спонсируемом компанией J. C. Penney:

Для меня большая честь представлять отрасль бюро кредитных историй на этом форуме по потребительским кредитам. Прежде всего я хотел бы поблагодарить организацию J. C. Penney за спонсорскую поддержку мероприятия. Много лет назад я читал книгу о покойном Джеймсе Пенни. Он был энергичным человеком, и то, что он преуспел, создав одну из величайших розничных корпораций всех времен, свидетельствует об огромном потенциале свободной экономической системы. Джеймс Пенни к тому же в течение всей своей долгой и плодотворной жизни проявлял неустанную заботу о людях и обществе.

Отсылки к месту

Выступая перед специалистами в сфере общественных отношений на горном курорте в Северной Каролине, я воспользовался вступлением, где применил отсылку к месту проведения конференции, а также к нескольким вопросам, которые активно обсуждались в то время:

Я очень рад, что этим утром я здесь. В этих величественных горах в июне — да и в любое другое время года — есть что-то убеждающее меня: все идет

хорошо, как бы наши дела ни казались плохи. Когда я здесь, мне удается забыть о беспорядках в Лос-Анджелесе, о ребенке Мерфи Браун*, о дефиците федерального бюджета и неудачах «Атланта Брэйвз»**.

Одна из моих любимых отсылок к местности была сделана в речи менеджера из Атланты, которую тот произносил перед группой бизнесменов из Чикаго — города, долго именовавшего себя «городом, который работает». Во вступлении сочетались юмор и знание местных реалий, что позволило найти общий язык с аудиторией:

Мне приятно оказаться здесь в компании таких маститых профессионалов из великого города Чикаго. В Атланте мы говорим, что Чикаго — это «**другой** город, который работает».

И действительно, между Чикаго и Атлантой много общего помимо того, что оба они культурные и экономические столицы своих регионов. Атланта сгорела в 1864 году из-за генерала янки Шермана, Чикаго сгорел в 1871 году из-за коровы миссис О'Лири***.

Отсылки к личности говорящего

Отсылки к личности говорящего могут быть весьма эффективными, если служат целям оратора. Надо, однако, соблюдать осторожность, поскольку порой такие отсылки выглядят как проявление самовлюбленности. Покойный Роберто Гозуэта имел больше поводов для восхищения собой, чем большинство из нас. Этот кубинец бежал в молодости от режима Кастро в Соединенные Штаты, имея в кармане всего двадцать долларов. В итоге он стал президентом и СЕО компании Coca-Cola. Во время выступления в кампусе Йельского университета, который когда-то окончил, он использовал следующую удачную личную отсылку:

В Йеле меня всегда охватывают воспоминания. Я часто подчеркиваю важность образования, рассказывая о том, как мы с семьей вынуждены были покинуть Кубу после прихода к власти Кастро. Я всегда говорю: единственное, что мне позволили взять с собой в эту страну, — это мое образование. И эту собственность

* Мерфи Браун — главная героиня одноименного популярного телесериала. *Прим. перев.*

** «Атланта Брэйвз» — бейсбольная команда. *Прим. перев.*

*** Согласно наиболее известной версии, великий чикагский пожар начался из-за того, что корова семейства О'Лири опрокинула копытами керосиновую лампу. *Прим. перев.*

я постоянно носил с собой. Америка сильна и уникальна тем, что молодой иммигрант может приехать сюда, не имея за душой ничего, кроме образования, и в итоге получить возможность возглавить одну из лучших в мире компаний.

В своем выступлении Гозуэта сообщил, что учреждает фонд для поддержки междисциплинарных исследований в трех академических отраслях знания. Его вступление, опирающееся на личный опыт, стало замечательным началом для речи.

Нередко хороший оратор начинает с отсылки к самому процессу выступления. Вот пример, взятый из речи председателя одной из крупных нефтяных компаний. Здесь сочетаются отсылка к процессу выступления и самоирония, а также упоминается знаменитость:

Спасибо за то, что представили меня. Надеюсь, что, когда я закончу, вы не повторите вслед за знаменитой актрисой Таллулой Бэнкхед: «Здесь меньше, чем казалось на первый взгляд!»

Литературные отсылки

Этот вид отсылок может быть эффективным для вступлений, но оратор должен понять, действительно ли слушатели знакомы с упоминаемым произведением. Вот, например, вступление из речи менеджера компании по производству пиломатериалов, которую тот произносил перед акционерами. Многим слушателям, вероятно, покажется незнакомой приведенная отсылка:

Доктор Панглос, персонаж книги Вольтера «Кандид», любил повторять: «Все к лучшему в этом лучшем из миров».

Что ж, в области жилищной застройки, в финансах и во многих других сферах деятельности, за которые я отвечаю, мы близки к тому, чтобы оказаться в лучшем из миров.

Возможно, аллюзию акционеры и не уловили, но переход от цитирования к теме речи, судя по всему, прошел успешно.

Все говорят о погоде

Отсылка к погодным условиям может оказаться удачной, но даже лучшие метеорологи иногда забывают зонтики и промокают насквозь.

Когда топ-менеджер крупной индустриальной компании планировал выступление в школе бизнеса Университета Чикаго, он (или его спичрайтер) предполагал, что погода будет весенней, и в соответствии с этим построил свою речь. Однако во время выступления (в апреле) бушевала снежная буря. Вот как он изменил вступление:

Я едва добрался сюда из Нью-Йорка, мы летели через страшную апрельскую снежную бурю. Многие из вас с трудом передвигались по городу, но я рад, что вы здесь. Вы не поверите, как звучал первый абзац этой речи, который я написал на прошлой неделе. Он наглядно доказывает: человек предполагает, а Бог располагает. Вот послушайте:

«Я рад оказаться в Чикаго. Хотя Мичиган-авеню нравится мне и в декабре, надо признать, что в апреле она выглядит значительно симпатичнее».

Установившаяся не по сезону погода, как видите, существенно повлияла и на мое выступление. Но независимо от погоды я действительно рад оказаться здесь, в школе бизнеса, в этом знаменитом университете, так близко к колыбели монетаризма, о котором, как вы сейчас с радостью узнаете, я говорить не собираюсь.

Новые повороты

Хорошим спичрайтерам обычно удается взглянуть на вещи с неожиданной стороны. Вот вступление, в котором оратор сначала сообщил, о чем будет рассказывать, а потом предложил взглянуть под иным углом на несколько затертых клише:

Сегодня я хотел бы поделиться с вами некоторыми мыслями о том, что происходит в мировой торговле, и, в частности, о том, что творится с морскими портами Джорджии, которые обеспечивают минимум девяносто пять процентов общего международного товарооборота штата.

Недавно кто-то назвал наши порты в Саванне и Брунсвике «главной тайной Джорджии». В связи с этим мне пришло в голову вот что: в Античности было всего семь чудес, но сейчас существует множество достопримечательностей, которые можно было бы назвать «восьмым чудом света». И путь до всех них вовсе не так долог: все это практически «за углом». Точно так же в Джорджии есть миллион «главных тайн» — от дикой красоты реки Чаттуга на севере до несравненной по вкусу рыбки пузанок из реки Оджичи. Так что я не буду говорить, будто порты — это главная тайна Джорджии. Здесь слишком велика конкуренция. Скажу лучше, что среди главных тайн Джорджии порты на втором месте.

И даже если порты всего лишь вторые в категории тайн, они оставались тайной слишком долго. Пора бы рассказать о них всем остальным жителям Джорджии.

Знаменитые личности прошлого и настоящего предоставили богатый материал для цитат, а следовательно, и для вступлений. А вот пример вступления, где оратор обращается к человеку, которого цитируют не так часто. В речи под названием «Стратегия роста “Солнечного пояса”^{*}» глава крупной корпорации упоминает тему конференции и цитирует Калвина Кулиджа^{**}, прекрасно увязывая и то и другое с темой своего выступления:

Мне очень приятно быть этим утром с вами. Меня пригласили участвовать в обсуждении стратегии роста «Солнечного пояса». Эта тема интересна мне по ряду причин, и не в последнюю очередь потому, что я убежден: такая стратегия жизненно необходима, и моя компания, как и другие корпорации, должна сыграть важную роль в ее определении и претворении в жизнь.

Как известно, президент Калвин Кулидж говорил мало. Но все-таки он высказался на тему, непосредственно связанную с предметом нашего сегодняшнего обсуждения: «Процветание — это всего лишь средство, а не божество, которому следует поклоняться». Сегодня мы можем и должны сделать такой же вывод в отношении роста — это средство, а не божество, которому следует поклоняться.

Мудрость юмора

Комиксы тоже дают богатый материал для вступлений к речам. Мне случилось и писать, и читать речи, в которых цитировались комиксы «Арахис», «Пого», «Зигги», «Кельвин и Хоббс» и «Дилберт». Вот вступление, в котором оратор увязывает тему с одним из мудрых изречений Чарли Брауна^{***}:

Обдумывая утром, что бы вам сказать, я вспомнил комикс «Арахис», который видел несколько лет назад. Разговаривают два его героя — Чарли Браун и его приятель Линус. Линус, как более молодой и оптимистично настроенный, рассуждает: «Я думаю, мы напрасно постоянно беспокоимся о завтрашнем дне. Возможно, стоит думать только о сегодняшнем». А старина Чарли Браун,

^{*} «Солнечный пояс» — название крайнего юга США. *Прим. перев.*

^{**} Тридцатый президент США, республиканец. Руководил страной с 1923 по 1929 год. *Прим. ред.*

^{***} Чарли Браун — герой серии комиксов «Арахис». *Прим. перев.*

человек мрачноватый, добавляет: «Нет, это тоже перебор. Я все еще надеюсь, что вчерашний день будет лучше».

Конечно, единственный шанс для «вчера» быть лучше — это настолько ужасное будущее, по сравнению с которым прошлое покажется раем. Но наша компания сделает все, чтобы такого не произошло.

Каждый день особый

Отсылки к дате или времени года стали уже привычными. Вот вступление к речи, в которой президент компании в самом начале нового года представил сотрудникам своего рода годовой отчет:

Чудесно начать новый год, проведя почти час в обществе старых друзей и знакомых лиц, чтобы поговорить о нашей компании, оглянуться назад, в уходящий год, и, возможно, заглянуть в будущее.

Как-то вечером на Рождество мы с женой смотрели один из ежегодных телевизионных обзоров, где телекомментаторы рассказывают обо всем, что случилось в течение этого года, и потом серьезно объясняют, что все это значило. Когда передача закончилась, моя жена сказала: «Похоже, в 1992 году ничего уже не случится, потому что все, что могло произойти, уже произошло в 1991 году».

Что ж, этот год был и впрямь богат событиями. Он начался с матери всех битв и окончился дедушкой всех кризисов.

Отсылка к кризису послужила переходом к обсуждению экономической ситуации, которая сказалась на производительности компании.

Спичрайтеры знают: каждый календарный день что-то празднуется — годовщины каких-то исторических событий, дни рождения знаменитостей прошлого и настоящего. Например, в один день со мной родились Джонас Солк, изобретатель вакцины от полиомиелита, телекомментатор Брюс Мортон, олимпийский призер в легкоатлетическом десятиборье Брюс Дженнер, блестящий английский романист Ивлин Во и многие другие. Кроме того, в мой день рождения в 1886 году была открыта статуя Свободы, в тот же день в 1954 году Эрнест Хемингуэй получил Нобелевскую премию, а в 1962 году Никита Хрущев под давлением Джона Кеннеди убрал советские ракеты с Кубы. Месяц, в котором я родился, — это месяц потребительской информации, месяц профилактики заболеваний печени, месяц ухода за автомобилем, месяц роликовых коньков, месяц

заведения собак, месяц семейного сексуального образования, месяц микроволновки, месяц пиццы и месяц, когда мы переводим часы на зимнее время.

Я легко могу составить подобный список для каждого дня и каждого месяца года. Спичрайтер, имеющий воображение, может использовать, казалось бы, бесполезные данные, которые легко получить из многих источников, чтобы привязать вступление к речи к дате, неделе или месяцу, когда эта речь произносится.

Представьте себе, что вы пишете речь по вопросу корпоративных поглощений и их воздействия на бизнес. Допустим, все это происходит 30 августа. Вы проверяете исторические события, дни памяти и дни рождения, которые датируются 30 августа, и видите, что в 1797 году в этот день родилась писательница Мэри Шелли*. И тут в голове вспыхивает лампочка. Мэри Шелли... Франкенштейн... монстр... слияние... поглощение. Ага! И вот у вас уже есть идея для вступления: поглощения порождают конгломераты, которые можно назвать монстрами Франкенштейна от мира бизнеса. Неплохо.

Вот вступление, которое я написал для клиента, произносившего речь 12 октября. В речи защищался мотив выгоды как неотъемлемая составляющая системы свободного предпринимательства.

Если я хорошо помню историю своей страны, то сегодня, 12 октября, мы отмечаем четыреста восемьдесят четвертую годовщину высадки Христофора Колумба. До того как наше федеральное правительство в бесконечной мудрости своей решило, что нам нужно больше длинных выходных, 12 октября было праздником — Днем Колумба. Да, мне, как и всем остальным, нравятся длинные выходные. Но я не могу отделаться от мысли, что подобные вмешательства ослабляют наше чувство истории и сказываются на понимании и оценке тех важнейших событий, которые сформировали нашу нацию.

Именно выгода привела Колумба к берегам Нового Света. Его путешествие по не нанесенным на карту водам принесло ему славу и состояние, которых он добивался и ради которых охотно рисковал жизнью.

Отсылочные вступления ограничивает только фантазия спичрайтера. Я мог бы привести намного больше примеров. Идеи витают повсюду:

* Мэри Шелли (1797–1851) — английская писательница, жена поэта-романтика Перси Биши Шелли, автор книги «Франкенштейн, или Современный Прометей». *Прим. ред.*

здесь и спорт, и текущие новости, и история, и сфера развлечений. Возможности безграничны.

Важно лишь помнить, что отсылки должны быть поняты аудиторией. Не стоит апеллировать к прекрасной игре бейсбольного питчера Дона Ларсона в Мировой серии, если произносишь речь в женском клубе. Соответственно, на ежегодном обеде ремонтников вы вряд ли будете вспоминать историю из жизни сопрано Беверли Силлс.

Связь с предметом речи должна быть прозрачной, отсылочное вступление должно плавно и естественно перетекать в основную часть речи, раскрывая ее тему.

На трибуне

В главе 4 в разделе «На трибуне» я писал, что заблаговременное прибытие на место выступления даст вам возможность спокойно и без помех заняться растяжками. Конечно, это не единственный повод приехать рано. Если позволяют обстоятельства, посетите место выступления за день-два до назначенного срока, возможно, даже несколько раз. Потому что очень полезно ознакомиться с обстановкой. Тогда в период выступления меньше шансов впасть в нервозность. Встаньте за трибуну и представьте, что перед вами слушатели. Прочтите несколько абзацев из речи. Попросите кого-нибудь встать ближе к концу зала, чтобы узнать, хорошо ли вас там слышно.

Но даже побывав на месте за несколько дней, все равно в день выступления лучше приехать пораньше. Нужно проверить физические условия — звуковую систему, микрофоны, проектор и другое оборудование. Если вы приедете точно к назначенному сроку, то исправить что-либо уже вряд ли удастся. Кроме того, прибыв пораньше, вы наверняка встретите других выступающих (если они предусмотрены программой). Знакомство с ними поможет преодолеть страх сцены.

«Помните, как создается будущее»

16 июля 1984 года губернатор штата Нью-Йорк Марио Куомо зажег сердца сограждан своим программным выступлением на съезде Демократической партии в Сан-Франциско, где он сформулировал то, что назвал кредо Демократической партии. Многие слушатели предположили, что этой речью Куомо начинает собственную предвыборную кампанию. Этого не произошло, но выступление продолжают цитировать как прекрасный образец политического ораторского искусства. Обратите внимание, что губернатор часто начинает следующие друг за другом предложения одной и той же фразой — например, «Мы верим». Этот прием, который носит название «анафора», мы обсудим позже.

У нас, демократов, до сих пор есть мечта. Мы до сих пор верим в будущее этой нации. И вот наш ответ, наше кредо:

Мы верим в то, что нам необходимо только это правительство, и мы настаиваем на том, что нам необходимо это правительство.

Мы верим в правительство, которое характеризуется справедливостью и здравомыслием — тем здравомыслием, которое не судит по ярлыкам, не искажает истину и не обещает того, чего заведомо не может выполнить.

В правительство, достаточно сильное, чтобы не бояться слов «любовь» и «сострадание», и достаточно умное, чтобы воплотить в жизнь самые благородные наши устремления.

Мы верим в то, что необходимо поощрять талантливых, но верим и в то, что, хотя выживание самых приспособленных и считается хорошим описанием процесса эволюции, правительство, состоящее из людей, должно возвыситься до такого положения, чтобы заполнять пробелы, оставленные случаем или не познаваемой нами мудростью.

Мы хотели бы иметь законы, написанные патроном этого великого города, человеком, которого называют «самым искренним в мире демократом», святым Франциском Ассизским, а не законы, написанные Дарвином.

Мы верим как демократы, что столь благословенное общество, как наше, — самая влиятельная демократия в мире, которая может потратить миллиарды на орудия уничтожения, должно помочь среднему классу в его борьбе, должно суметь найти работу для всех, кто может ее выполнять, найти место за столом, кров для бездомных, обеспечить уходом больных и престарелых, а надеждой — отчаявшихся.

Мы как можно громче заявляем, что распространение ядерного оружия отвратительно и необходимо заморозить все связанные с ним проекты, хотя бы для того,

чтобы доказать простую истину: мир лучше, чем война, потому что жизнь лучше, чем смерть.

Мы верим в строгий, но справедливый закон и порядок, в профсоюзное движение, частную жизнь людей, открытость правительства, гражданские права и права человека.

Мы верим в единую фундаментальную идею, которая лучше, чем большинство учебников, описывает то, каким должно быть хорошее правительство. Это идея семьи. Совместности. Разделение радостей и горестей во имя общего блага. Сочувствие чужой боли. Благословление друг друга. С разумом, честью и справедливостью, не обращая внимания ни на расу, ни на пол, ни на географические или политические особенности. Мы верим, что Америка должна быть семьей, создаем, что в глубине души все мы привязаны друг к другу, что проблемы школьной учительницы на пенсии из Дулута — это наши проблемы. Что будущее ребенка из Буффало — это наше будущее. Что борьба за существование и достойную жизнь инвалида из Бостона — это наша борьба. Голод женщины из Литл-Рока — это наш голод. Невозможность предоставить то, что мы могли бы, — это наша ошибка.

В течение пятидесяти лет мы, демократы, создавали лучшее будущее для наших детей, используя в качестве ориентира базовые демократические ценности, которые давали нам цель и направление, но мы постоянно менялись, приспособляясь к новой реальности: это были алфавитные программы Рузвельта*, законы Трумэна о создании НАТО и правах военнослужащих, программа разумных налоговых льгот и «Союз ради прогресса» Кеннеди, гражданские права, полученные при Джонсоне, защита Картером прав человека и поразительный мирный договор в Кэмп-Дэвиде.

Все это сделали демократы — и демократы могут повторить это.

Мы можем построить будущее, которое покончит с дефицитом бюджета.

Помните, что пятьдесят лет прогресса не обошлись нам такой ценой, которую пришлось заплатить за четыре года стагнации. Мы можем разумно и ответственно подойти к проблеме дефицита, вместе приносить жертвы во имя страны. Участие в борьбе примут все регионы. Мы создадим надежных партнеров в лице частного сектора, что обеспечит нам прочную уверенность в том, что в будущем мы сможем накормить своих детей и позаботиться о своих родителях.

У нас может быть будущее для сегодняшних молодых, полное здравого смысла и сочувствия.

Мы знаем, что сможем, ведь мы до 1980 года преуспевали почти пятьдесят лет. Мы снова сможем это сделать. Если мы не забудем. Не забудем, что весь наш народ извлекал пользу из этих прогрессивных принципов. Что эти принципы помогли нам воспитывать поколения среднего и высшего класса: они давали нам возможность

* Алфавитные программы — создание Франклином Делано Рузвельтом ряда новых агентств по управлению экономикой в период борьбы с Великой депрессией. *Прим. перев.*

работать, пойти в колледж, поднять семью, купить дом, не беспокоиться за свою старость и прежде всего — достичь таких вершин, о которых наши родители не могли и мечтать.

Борьба за достойную жизнь — вот история этого блистающего города. И эту историю я не вычитал в книге и не услышал на уроке в школе. Я видел ее и ее пережил. Как и многие из вас.

Я видел человека с мозолями на руках, который работал по 15–16 часов в день. Однажды я видел, как у него буквально кровоточили ноги — у человека, который приехал сюда необразованным, одиноким, без знания языка, но который научил меня всему, что я знаю о вере и тяжелой работе, своим красноречивым примером. Я узнал о нашей демократии от своего отца. Я узнал от него и от моей матери о наших обязательствах по отношению друг к другу. Они просили только о возможности работать и сделать мир своих детей лучше, они просили быть защищенными в тот момент, когда уже не смогут защитить себя сами. Народ и правительство дали им такую возможность.

И они смогли создать семью и жить с достоинством, и они видели, как один из их детей, родившийся на задворках бакалейной лавчонки в южной Джамайке в штате Нью-Йорк, занял самое высокое место в величайшем штате величайшей страны в единственном известном нам мире. И это поразительное доказательство демократии. И 20 января 1985 года это случится вновь, но на более высоком уровне. У нас будет новый президент Соединенных Штатов — демократ, в жилах которого течет не королевская кровь, но кровь иммигрантов и пионеров.

У нас будет первая в истории Америки женщина — вице-президент, дочь иммигрантов, жительница Нью-Йорка, которая откроет новую страницу в истории США*.

Это случится, если мы это сделаем.

Я прошу вас, дамы и господа, братья и сестры, — ради нашего общего блага, ради любви к этой великой нации, ради американской семьи, ради любви к Богу. Пожалуйста, помните, как создается будущее.

* На самом деле кандидат в президенты от демократов Уолтер Мондейл и кандидат в вице-президенты Джеральдин Ферраро потерпели на выборах 1984 года сокрушительное поражение. Президентом стал Рональд Рейган. *Прим. перев.*

Глава 7

Следите за речью

Когда Аристотель определил человека как «животное, наделенное языком», он имел в виду, что одна из особенностей, которые отличают людей от низших видов животных, — это умение использовать речь. Без этого мы не смогли бы передавать знания другим, и прогресс цивилизации прекратился бы. Мы не смогли бы выражать свои мысли, потому что без языка не способны думать, разве что на рудиментарном уровне.

Чем лучше наше владение речью, тем яснее мы рассуждаем и выражаем наши мысли. Джордж Оруэлл в знаменитом эссе «Политика и английский язык» использовал такую аналогию, чтобы указать на связь языка и мышления: «Человек может взяться за бутылку, считая себя неудачником, и дальше становиться еще большим неудачником уже из-за пьянства. Довольно похожий процесс идет и в английском языке. Он делается все менее точным и все более неряшливым, потому что у нас глупые мысли, а неряшливость языка способствует появлению глупых мыслей».

Хорошие ораторы и спичрайтеры обычно имеют в запасе множество слов. Но знать их — это одно, а правильно использовать — совсем другое. У механика всегда сотни инструментов под рукой. Но не все они нужны для решения конкретной задачи. И не всегда он тянется к самому сложному инструменту в ящике, исходя лишь из того, что он там лежит.

Сила простоты

Правильное использование языка часто сводится к применению простых, но сильных слов, из которых состоит наша повседневная речь. Для иллюстрации этого положения я хотел бы процитировать отрывок

из своей статьи для Общества сохранения английского языка и литературы (SPELL*):

Не нужно использовать длинные слова в письменной или устной речи. Вполне можно обойтись короткими. Более того, длинные слова часто затрудняют понимание того, что вы хотите сказать. Если говорить обычными словами, то никому не придется лезть в словарь, чтобы понять, что они означают. Обычные слова умеют поднимать настроение. Они могут заставить нас бегать, прыгать, танцевать и парить в облаках. Словами можно развеять холод зимней ночи и вызвать прохладу в жаркий день. Они наполняют наши сердца радостью или вызывают слезы на глазах. Обычные слова могут быть мягкими и твердыми. Они могут жалить, как пчела, или петь, как жаворонок. Слова любви трогают нас, очаровывают, убаюкивают. Они дают нам свет, надежду, любовь, покой, здоровье и многое другое. Слово может быть сладким, как спелая груша, или терпким, как сливовый джем.

Слова заставляют нас думать. Они душа и сердце ясных мыслей.

Когда вы пишете, выбирайте краткость, если таким образом можно выразить то, что вы хотите сказать. Не найдя такого слова, переходите к рассмотрению сложного выражения как жизнеспособной альтернативы. Но учитывайте, что денотация** данного слова предположительно не будет воспринята некоторыми реципиентами. Им придется обращаться к словарю или энциклопедии, затрачивая продолжительное количество драгоценного времени, пытаясь детерминировать сообщение, которое вы намеревались донести до них в результате своего выступления.

В оригинале этот отрывок включает 310 слов, и первые 231 состоят из одного слога. Первое слово оригинала, в котором больше одного слога, — это глагол «переходите» (ahead). Далее я постарался вместить в абзац как можно больше длинных и малопонятных слов.

Несмотря на то что многие со мной не согласятся, понятие «хорошо пользоваться языком» — это не умение употреблять столь сложные слова, как «реципиент», «денотация» и «детерминировать». Безусловно, я за то, чтобы обладать богатым словарным запасом. Овладение новыми словами — процесс, приносящий удовольствие и обогащающий жизнь, но...

* Society for the Preservation of English Language and Literature. *Прим. ред.*

** Денотация — прямое (буквальное) значение слова. *Прим. ред.*

Хорошие писатели и ораторы высоко ценят силу, красоту и красноречивость простоты. Самые точные и мощные слова просты. Как, например, этот хорошо знакомый текст из Экклезиаста:

И обратился я, и видел под солнцем, что не проворным достается успешный бег, не храбрым — победа, не мудрым — хлеб, и не у разумных — богатство, и не искусным — благорасположение, но время и случай для всех них*.

Оруэлл перевел это библейское предложение на так называемый современный английский язык, чтобы показать, как сила, красота и даже смысл фразы теряются, если передать ее излишне сложным языком:

Объективное рассмотрение современных условий вынуждают прийти к заключению, что успех или провал в конкурирующей деятельности не имеет тенденции к соразмерности с внутренними способностями, но что следует неизменно учитывать значительный элемент непредсказуемого.

Заметьте, как сильные, простые и конкретные слова и выражения исходного текста стали зыбкими и расплывчатыми в версии «современного английского языка» Оруэлла. «Я видел» превратилось у Оруэлла в «объективное рассмотрение современных условий». «Бег», «победа» и «хлеб» стали «конкурирующей деятельностью», а «время и случай» оказались «значительным элементом непредсказуемого».

Наиболее запоминающиеся элементы речей, которые вы уже прочитали или еще прочтете в книге, — это чаще всего самые простые фразы. Например:

- Генерал Дуглас Макартур: «Старые солдаты не умирают».
- Уильям Брайан: «Нельзя распинать человечество на золотом кресте».
- Авраам Линкольн: «Наше государство не сможет постоянно быть наполовину рабовладельческим, наполовину свободным».
- Франклин Делано Рузвельт: «Нам нечего бояться, кроме самого страха».
- Джон Кеннеди: «Факел приняло в свои руки новое поколение американцев».

* Экклезиаст 9:11. *Прим. перев.*

- Мартин Лютер Кинг: «У меня есть мечта».
- И, наконец, Рональд Рейган: «Как можно не верить в величие Америки?»

Ральф Эмерсон* писал: «Оратор или писатель никогда не достигнет успеха, пока не научится использовать слова, меньшие по размеру, чем его идеи». Сравните масштаб идей Черчилля с масштабом слов в приведенном ниже отрывке:

Мы не сдадимся и не покоримся. Мы пойдем до конца, мы будем сражаться во Франции, мы будем сражаться на морях и океанах, мы будем сражаться с возрастающей уверенностью и растущей силой в воздухе; мы будем оборонять наш остров, чего бы это ни стоило, мы будем сражаться на побережье, мы будем сражаться в пунктах высадки, мы будем сражаться на полях и на улицах, мы будем сражаться на холмах, мы не сдадимся никогда.

В оригинале этот отрывок содержит 81 слово, и лишь в девяти из них больше одного слога, а в четырех — больше двух.

Как заставить язык работать на себя

Хорошие ораторы не боятся пользоваться простыми словами. Они уверены в своих идеях и не заботятся о том, чтобы упаковать их в обертку цветистых или претенциозных слов. Напыщенный язык привлекает внимание к себе, а не к тем мыслям, для выражения которых предназначен. Но это не значит, что говорить нужно примитивно, как любой человек с улицы. Язык примеров, которые я привел, простой, но не упрощенный. Вот несколько рекомендаций, как заставить язык работать на себя, когда вы пишете или произносите речь.

1. Будьте собой. Используйте слова, которые для вас привычны. Если вы не относитесь к общительным представителям простого народа, не изъясняйтесь, как мастер из дешевой парикмахерской. Но если вы к ним принадлежите, не стоит говорить, как Уильям Бакли**. Ваша речь зазвучит

* Ральф Эмерсон (1803–1882) — американский эссеист, поэт, философ, пастор, общественный деятель; один из виднейших мыслителей и писателей США. В эссе «Природа» (1836) первым выразил и сформулировал философию трансцендентализма. *Прим. ред.*

** Современный писатель и политический журналист, выпускник Йельского университета. *Прим. перев.*

фальшиво. Она такой и будет. Если вы редко шутите, то не стоит нарушать этого правила только ради того, чтобы угодить слушателям. Если вы взрослый человек и выступаете перед подростками, не пользуйтесь их сленгом. Иначе будете выглядеть глупо. Слово «типа» должно продолжать обозначать разные типы чего-либо, а понятие «круто» оставим для яиц и откосов.

2. Говорите с аудиторией, именно с ней, а не *перед* ней. Пусть ваша речь выглядит как диалог, а не как лекция. Этого эффекта можно добиться, используя личные местоимения, сокращения и другие элементы диалогической речи, как я делаю в этой книге. Заметьте, что я часто обращаюсь к вам, дорогие читатели, напрямую. Так, только что вы прочитали: «Если вы не относитесь к общительным представителям простого народа», «если вы редко шутите», «если вы взрослый человек». Что если бы я предпочел другой способ подачи? Допустим, написал бы: «Если оратор не относится к общительным представителям простого народа», «если оратор редко шутит», «если оратор — взрослый человек». Возможно, вы подумали бы, что я не очень-то интересуюсь вами и вашим желанием стать хорошим оратором или спичрайтером.

3. Не стесняйтесь пользоваться отсылками к личному опыту, если они уместны применительно к теме речи и ее аудитории. Вот отрывок из речи Уильяма Сешнса, который в то время возглавлял ФБР. Он обращался к членам Американской академии достижений:

Я родился в 1930 году. Самые старшие здесь помнят, что это был разгар Великой депрессии. Поэтому уже ребенком я осознал, что все очень дорого и времена тяжелые. Со временем меня стало беспокоить то, что происходило вокруг меня и на что я был не в силах повлиять. Когда мне было одиннадцать, отец отправился на Вторую мировую войну в Юго-Восточную Азию. Некоторое время я рос без отца и уже думал, что его больше не будет, но через четыре года он вернулся. И вот в пятнадцать лет я возобновил отношения с отцом. Заботы, которые волновали меня тогда, — это те же заботы, что, возможно, волнуют вас сегодня.

Иногда отсылки к личному опыту могут обладать внушительной эмоциональной силой. 12 мая 1962 года генерал Дуглас Макартур выступил с запоминающимся и эмоциональным напутствием перед слушателями Военной академии США (в Вест-Пойнте). Вот отрывок из этой речи:

Для меня удлиняются тени. Приходит сумрак. Мои светлые дни позади — звуки и краски. Они еле мерцают, пробиваясь сквозь дымку прошлого. Воспоминания о них полны чудесной красоты, омытой слезами и облаканной улыбкой прошлого. Я жадно прислушиваюсь к отдаленной колдовской мелодии горна, играющего зорю, к барабанам, отбивающим марш. Во сне я снова слышу грохот пушек, треск pistolетных выстрелов, странный, печальный ропот поля битвы. Но в самых ранних воспоминаниях я вновь возвращаюсь в Вест-Пойнт. Там снова и снова звучат слова: долг, честь, страна.

Циник сказал бы, что это слишком сентиментально. Но бьюсь об заклад, что циников среди выпускников, слушавших в тот день генерала, не было.

4. Используйте сильные, активные глаголы и яркие существительные. Такие слова я называю «нутрянными», поскольку они исходят скорее из души, чем из головы. Самые сильные глаголы — это те, которые обозначают повседневные действия. Когда вы произносите *бежать, плакать, прыгать, скакать, сочиться, течь, рычать, пахнуть, рвать*, эти глаголы вызывают в сознании образ существ из плоти и крови, которые что-то активно делают. Такие же глаголы, как *представлять, свидетельствовать, обнаруживаться, постулировать, размышлять, предполагать, удостоверять и фабриковать*, безусловно, имеют свои сферы употребления, но они безжизненны и бесцветны. Они обозначают *идеи*, а не *действия*. Заметьте, что приведенные в качестве примеров сильные глаголы более короткие, а во всех понятийных глаголах не менее двух слогов.

Представим себе, что я описываю реакцию бейсбольных болельщиков в тот незабываемый вечер, когда Генри Аарон сделал хоумран, побив, казалось бы, вечный рекорд Бейба Рута. Допустим, так: «Аарону была устроена овация пятьюдесятью тысячами вставших для этой цели болельщиков. Аплодисменты длились по меньшей мере пять минут». Все это точно. Так и было. Никаких сомнений. Но сравним с другим описанием: «Пятьдесят тысяч болельщиков повскакивали с мест, они хлопали, кричали, вопили, и это буйство не стихало минут пять». Это тоже правда. Есть ли разница?

Конечно, есть. Первая версия точно излагает события, но пренебрегает слушателем. Нет огня, нет страсти. Примерно как: «Я пошел в магазин и купил буханку хлеба». Ну и что из этого? Тоже мне новость!

Вторая версия рисует картину, которая помещает слушателя прямо на стадион, где он словно участвует в событиях, кричит и хлопает вместе со зрителями.

«Овация стоя» — это идея. Она по сути своей безжизненна и бесцветна. «Повскакивали с мест» — это действие. «Аплодисменты» — это идея. «Хлопали, кричали, вопили» и «буйство» — яркие и живые слова. «Длились» менее экспрессивно, чем «не стихал».

5. Предпочитайте действительный залог страдательному. Если вы вдруг забыли школьную грамматику, то напоминаю: залог — это отношение субъекта действия к глаголу. Если субъект *совершает* действие, то предложение стоит в действительном залоге. Когда субъект *подвергается* действию, речь идет о страдательном залоге. Например, в предложении «Барбара бросила торт в Чарльза» субъект (Барбара) действует (бросает торт) — то есть используется глагол в действительном залоге. «Торт брошен Барбарой в Чарльза» — предложение с глаголом в страдательном залоге, потому что субъект (торт) подвергается действию (брошен). В любом случае в лицо Чарльзу летит торт, но предложение с глаголом в действительном залоге сильнее, энергичнее и интереснее.

Хорошие писатели и ораторы предпочитают действительный залог. Это не значит, что страдательный залог употреблять не следует. Напротив, часто он необходим, а иногда предпочтителен.

6. Используйте конкретные слова, а не общие фразы. Это положение я бы хотел уточнить. Пользуйтесь конкретными словами, если вы хотите, чтобы вас поняли. В книге *Write Way* (Pocket Books, 1995), которую мы написали вместе с лингвистом Ричардом Ледерером, конкретный язык назван «языком контроля». Дело в том, что использование языка контроля дает оратору возможность самому контролировать доставку сообщения, а не уступать это право слушателю.

Чтобы пояснить свою мысль, предлагаю небольшой тест. Прочитайте три следующих предложения и ответьте на вопрос к каждому из них:

- В середине января я зашел к приятелю. Было очень холодно.
- Через месяц после демобилизации я устроился на работу, где моя зарплата выражалась пятизначным числом.
- Джо среднего роста.

А теперь вопросы: насколько холодно было в тот день, когда я зашел к приятелю? сколько денег я стал получать на работе, куда устроился через месяц после армии? каков рост Джо?

Если вы живете на севере Миннесоты, то «очень холодно» для вас — это примерно -30°C , а если в южной Флориде, то, наверное, $+18^{\circ}\text{C}$.

Когда я устроился на работу после армии, то действительно получал «пятизначную» зарплату — 10 000 долларов в год. Но мы с женой, конечно, предпочли бы оказаться на другом конце «пятизначной» шкалы и зарабатывать в год 99 999 долларов.

А что значит «среднего роста»? Среди кого? Баскетболистов НБА? Солистов балета? Отряда бойскаутов?

Значит ли это, что нужно вообще избегать общих фраз? Конечно, нет. Я хочу объяснить, что полезно осознавать, насколько сильно они влияют на речь и то впечатление, которое вы оставляете. Чем конкретнее слово, тем точнее его значение. Более того, конкретные слова интереснее, а от обобщений часто веет скукой.

7. Как можно реже используйте жаргон. Жаргон — это пласт языка, характерный для определенных занятий, профессий или социальных групп. Юристы, врачи, учителя и другие профессионалы общаются между собой на особом языке. Само слово «жаргон» восходит к старофранцузскому слову, которое изначально обозначало бесцельную болтовню. В одном словаре жаргон определяется как «непонятный, нелепый или варварский язык». Действительно, некоторые жаргонные слова непонятны и нелепы, но в целом жаргон не так уж плох. Проблема в том, что он, как ползучий сорняк, часто оказывается там, где вовсе не нужен. Когда жаргон выходит за границы профессионального употребления и перетекает в повседневную речь, это может вызвать затруднения у тех, кто с ним незнаком. Более того, некоторые жаргонные слова бессмысленны даже для тех, кто их понимает. Однажды я читал письмо из арт-студии, где одна из форм искусства определялась как «весьма продвинутый способ передачи гармонического движения, которое балансирует личностные требования к уравновешенности». Я предлагаю всем желающим самостоятельно перевести эту тарабарщину на обычный язык.

Основное правило употребления жаргона таково: если вы говорите с коллегами, то можете запросто использовать привычные вам слова. Они

вас поймут. Но если вы адресуетесь к аудитории, выходящей за пределы одной профессии, то применять жаргон не стоит. Шансы на то, что вас не поймут, невероятно высоки.

Не пытайтесь пользоваться жаргонными словами из других сфер деятельности. В этом случае чрезвычайно велики шансы сесть в лужу. Наконец, если вы применяете в речи жаргон, делайте это правильно, не злоупотребляйте им независимо от аудитории.

8. Помните, что слова часто имеют значения, или коннотации, которые могут выходить за рамки их словарных определений. Чтобы проиллюстрировать это утверждение, я попрошу вас прочитать список слов, ненадолго задумываясь над каждым. Во время паузы закрывайте глаза и пытайтесь представить себе соответствующую картину:

- тонкий;
- стройный;
- тощий;
- дистрофичный;
- костлявый.

Итак, что приходит вам в голову при слове «стройный»? А «тонкий»? А «тощий»? Все слова в списке тесно связаны друг с другом по значению, но вызывают различные образы. Большинство людей хотят быть стройными, но мало кто стремится стать тощим. Так что, выбирая слова, думайте о том, какие образы они вызывают у слушателей.

9. Задайте нужный тон. В 1950-х годах психиатр Эрик Бёрн разработал метод под названием «транзакционный анализ», который описал в своей книге «Игры, в которые играют люди»*. Примерно через десять лет Томас Харрис, ученик Бёрна, написал на ту же тему еще одну книгу — «Я — о'кей, ты — о'кей»**. Идея транзакционного анализа в том, что человеческая личность состоит из трех элементов, или эго-состояний, которые называются «ребенок», «родитель» и «взрослый». В любое заданное время возобладать может любое из этих состояний. На каждую транзакцию, то есть

* М. : Эксмо, 2012.

** М. : Смысл, 1997.

контакт между людьми, воздействует то, какое эго-состояние в данный момент доминирует в человеке. Трансакция — это не только очный контакт, но и письменное общение.

Итак, доминирующее в ораторе эго-состояние влияет на то, что он говорит, как говорит и как его речь воспринимают слушатели. Иными словами, оно влияет на тон речи.

Чтобы понять различия между эго-состояниями, прочитайте следующие фразы:

- Если бы в офисе не так шумели, я бы успевал сделать работу вовремя, не засиживаясь каждый день допоздна.
- Если ты будешь лучше планировать работу, то сможешь выполнять ее вовремя, так что засиживаться каждый день допоздна не придется.
- Если в коридоре шумно, возможно, стоит прикрыть дверь, чтобы не отвлекаться.

В первом случае говорящий ищет оправдание тому, что не успевает окончить работу, жалуется на коллег и требует сочувствия, что приходится работать допоздна. В итоге предложение звучит по-детски и выглядит нытьем.

Во втором случае говорящий ведет себя по-отечески, наставительно, воспитывая отбившегося от рук ребенка. Здесь доминирует эго-состояние «родитель».

В третьем предложении предлагается разумное решение проблемы; очевидно, что здесь в права вступил «взрослый».

Трансакционный анализ был призван объяснить и улучшить межличностные взаимоотношения. В случае с речью доминирующее эго-состояние выступающего влияет на ее тон. Нечего и говорить, что нужно избирать вариант «взрослый».

10. Переходите к делу. Авраам Линкольн мог начать геттисбергскую речь следующим образом: «Давным-давно — думаю, примерно восемьдесят шесть или восемьдесят семь лет назад, в любом случае это было до моего рождения, — несколько наших предков, то есть отцов-основателей, собрались на небольшое совещание и...» Если бы Линкольн так

и сделал, южане получили бы хороший шанс выиграть войну. Но он перешел прямо к делу, сказал все, что хотел, и на этом остановился. Если вы будете поступать так же, то ваши слова обретут вес, а идеи будут хорошо приниматься.

11. Все, что вы говорите, нужно произносить правильно. Сегодня некоторые ораторы и спичрайтеры, кажется, нарочно игнорируют простейшие правила грамматики и словоупотребления. Хотя стандарты для устной речи более гибки, чем для письменной, оратор, пренебрегающий языковыми нормами и отличающийся плохим произношением, вряд ли может рассчитывать на полное внимание аудитории. Даже его компетентность может оказаться под сомнением. Такой выступающий зачастую производит плохое впечатление, сам не понимая почему.

Недавно я слышал выступление американского сенатора, который постоянно путал слова «предполагать» и «подразумевать». Еще один чиновник все время говорит что-то типа «для мене и жены». Бывший президент имел обыкновение произносить слово *nuclear* («ядерный») не как «нюкклеар», а как «нюккуляр». Уважаемый профессор колледжа, мой знакомый, часто вместо «положите книгу на стол» говорит «положьте книгу на стол». Даже известные всей стране телеведущие засоряют эфир непростительными ошибками в области грамматики, синтаксиса, словоупотребления и произношения.

«Мое прощальное обращение к вам»

Привожу отрывок речи президента Дуайта Эйзенхауэра. Она была произнесена 17 января 1961 года по поводу его ухода с поста президента (после второго срока). Эйзенхауэр трогательно попрощался с нацией, передав эстафету Джону Кеннеди и «новому поколению американцев». Он не вошел в историю как один из лучших президентов-ораторов, но имел свой стиль выступлений, который выдавал в нем достойного, несколько приземленного человека. Его невозможно было не любить.

Добрый вечер, собратья мои американцы. Во-первых, я бы хотел выразить свою признательность радио- и телевизионным сетям за то, что на протяжении многих лет они давали мне возможность говорить с нашим народом. Огромное спасибо им и за то, что предоставили эфир этим вечером, чтобы я мог обратиться к вам.

Через три дня, после полувекового служения стране, я сложу с себя полномочия и на традиционной торжественной церемонии передам президентскую власть моему преемнику.

В этот вечер я обращаюсь к вам, мои соотечественники, с прощальной речью, чтобы сказать несколько последних слов.

Как и любой гражданин, я бы хотел пожелать новому президенту и его соратникам: «В добрый путь!» И я молюсь, чтобы грядущие годы принесли благословение, мир и процветание для всех.

Наш народ ждет, что президент и Конгресс найдут согласованный подход к важным вопросам, мудрое решение которых определит лучшее будущее для нации.

Итак, в этом последнем президентском обращении к вам этим вечером я благодарю вас за подаренную мне неоценимую возможность служить обществу — и в мирное время, и в военные годы. Я верю, что в чем-то мое служение было ценным, в остальном — уверен — вы найдете способ исправить мои ошибки в будущем.

Я и вы — братья-сограждане — должны укрепиться в вере, что все люди, с Божьей помощью, достигнут мира и справедливости. И да будем мы непоколебимы в приверженности нашим принципам, решительны и сдержанны в своей силе, упорны в следовании к великой цели нашей нации.

Ко всем народам мира я еще раз обращаю эти молитвенные слова Америки:

«Мы молим, чтобы великие нужды людей — всех народов, любой веры, расы, национальности — были удовлетворены. Чтобы открылись все пути тем, кто был лишен возможностей. Чтобы благословила свобода тех, кто ее жаждал. Чтобы имеющие свободу осознали тяжкое бремя ответственности, которое она накладывает. Чтобы те, кто был глух к стенаниям нуждающихся, познали щедрость. Чтобы скрылись с лика

земли нищета, болезни и невежество. Чтобы настал благословенный час, когда все народы заживут в мире, основанном на узах взаимной любви и уважения».

Итак, в пятницу, в полдень, мне предстоит стать обычным гражданином. И гордость переполняет меня. Я с нетерпением жду этого часа.

Спасибо вам и доброй ночи.

«Звание американца должно неизменно вызывать законную гордость»

Примерно за 165 лет до того, как президент Эйзенхауэр произнес свое прощальное слово, другой президент, Джордж Вашингтон, тоже простался с нацией. В своей речи, датированной сентябрем 1796 года, Вашингтон объявил, что не пойдет на третий срок, и дал несколько советов, которыми не грех было бы воспользоваться современным политическим лидерам. Несколько архаичный язык звучит для нас непривычно, но речь стоит прочитать и изучить.

Друзья и сограждане!

Учитывая, что скоро вновь будет избран гражданин, который возглавит администрацию Соединенных Штатов, и настало время, когда вам следует задуматься о том, кому вверить сей ответственный пост, я счел, что мне пора, и в числе прочего, дабы способствовать более точному выражению общественного мнения, довожу до вашего сведения мое решение исключить свое имя из списка кандидатов, за которых вам будет предложено голосовать. То, что я согласился до настоящего времени служить на посту, на который дважды призывал меня ваш выбор, было жертвой, которую мои намерения принесли представлению о долге, и уважением к тому, что мне представлялось вашим желанием. Я постоянно надеялся, что мне удастся гораздо раньше, следуя соображениям, которые я не мог игнорировать, вернуться в отставку, из которой я, вопреки желанию, был отозван. Моя решимость поступить таким образом до последних выборов даже подтолкнула меня к мысли о подготовке обращения к вам; однако здравые размышления по поводу того затруднительного и угрожающего состояния наших дел в отношениях с иностранными государствами и единогласный совет лиц, пользующихся моим доверием, вынудили меня отказаться от этой идеи. Я рад, что ваша озабоченность по поводу как внешних, так и внутренних проблем уже не вызывается намерениями, противоречащими чувству долга или порядочности, и я убежден, что, независимо от ваших предубеждений относительно моих услуг, в нынешнем состоянии, в котором находится наша страна, вы не отнесетесь неодобрительно к моему решению подать в отставку. Здесь, возможно, мне следует остановиться. Но забота о вашем благосостоянии, которая не покинет меня до конца дней, и неразрывно связанное с ней осознание опасности вынуждают меня предложить вам несколько мыслей, явившихся итогом долгих раздумий и многочисленных наблюдений, которые кажутся мне чрезвычайно важными для вашего постоянного процветания как народа, с тем чтобы вы их серьезно обдумали и впоследствии неоднократно возвращались к ним. Они будут высказаны искренне, так как это всего лишь беспристрастные предостережения

уходящего друга, которому в силу отсутствия личной заинтересованности незачем кривить душой. Мне не забыть благосклонность, с которой вы отнеслись к плодам моих размышлений, предложенных вашему вниманию на прошлой церемонии по сходному поводу, и она придает мне смелости и сегодня.

Граждане единой страны — по рождению или по выбору, — эта страна вправе рассчитывать на вашу любовь. Звание «американцы», которое принадлежит вам как представителям этой нации, должно неизменно вызывать патриотическую гордость более сильную, чем любая другая привязанность, обусловленная принадлежностью к тому или иному краю.

С незначительными различиями у вас одни и те же религия, нравы, привычки и политические принципы. Вы воевали вместе за общее дело и вместе одержали победу. Свобода и независимость, которыми вы обладаете, — плод совместных суждений, совместных усилий, общих опасностей, страданий и успехов.

Но эти соображения, как бы убедительно ни зывали они к вашим чувствам, гораздо менее значимы, чем те, что отражают ваши непосредственные интересы. Вот когда у каждой части нашей страны появляются мощнейшие мотивы тщательно оберегать и защищать союз с остальными частями.

Поэтому все части нашей страны, осознавая таким образом прямую и особую заинтересованность в союзе, все они вместе не могут не обнаружить в единой массе средств и усилий более убедительную силу, более убедительные возможности и, соответственно, более надежные гарантии защиты от внешней опасности, менее частые нарушения мира иностранными государствами и, что неизмеримо более ценно, должны извлечь из союза гарантию от тех свар и войн между собой, которые столь часто поражают соседние страны, не объединенные едиными правительствами, и вызвать которые могло бы одно лишь соперничество между ними, но которые противостоящие иностранные альянсы, привязанности и интриги поощряли бы и ожесточали. Следовательно, подобным же образом они будут избегать необходимости увеличения числа военных учреждений, которые при любой форме правления не благоприятствуют свободе и которые следует расценивать как особенно враждебные республиканской свободе. Этот союз нужно рассматривать как главную опору вашей свободы, и любовь к первому должна заставить вас ценить последнюю. Эти соображения убеждают каждый мыслящий и целомудренный разум и свидетельствуют о необходимости сохранения союза как основополагающей цели патриотического стремления.

Единое правительство абсолютно необходимо для обеспечения эффективности и прочности вашего союза. Никакие альянсы между составными частями союза, какими бы строго соблюдаемыми они ни были, не могут заменить такое правительство. Неизбежно возникнут нарушения и помехи, которые во все времена испытывали все альянсы. Осознавая эту важную истину, вы усовершенствовали

свою первую попытку принятием формы правления, в отличие от предшествующей, более рассчитанной на тесный союз и на эффективное руководство вашими общими интересами. Нынешняя форма правления, плод вашего собственного выбора, независимая и не вызывающая опасений, принятая в результате досконального изучения и зрелого обдумывания, абсолютно свободная с точки зрения своих принципов и распределения своих властных полномочий, соединяющая безопасность с энергией и содержащая условие, возможное для внесения поправок, справедливо располагает правом претендовать на ваше доверие и вашу поддержку. Уважение к ее авторитету, соблюдение ее законов, подчинение ее установлениям являются долгом, предписанным основополагающими принципами истинной свободы. Основой нашей политической системы признается право народа создавать и изменять свои формы правления. Но существующая Конституция до тех пор, пока она не изменена в результате четкого и достоверного решения народа, священна и обязательна для всех. Сама идея полномочий и права народа на образование правительства предусматривает обязанность каждой личности подчиняться учрежденному правительству. Любые препоны на пути отправления законов, любые союзы и ассоциации, созданные под любым уважительным предлогом с действительным намерением осуществлять руководство или контроль над конституционными властями, препятствовать им или запугивать их в ходе принятия ими решений и осуществления действий, наносят ущерб этому основополагающему принципу и носят пагубный характер.

Они способствуют возникновению фракционной борьбы, приданию ей чрезвычайной роли, замене делегированной воли нации волей партии — зачастую небольшого, но предприимчивого меньшинства общества — и, принимая во внимание чередующиеся триумфы партий, превращению государственных органов власти в зеркало, отражающее непродуманные и нелепые прожекты фракций, а не в орган реализации разумных планов, поддерживаемых всеобщим мнением и отвечающих взаимным интересам.

Чередующееся доминирование одной фракции над другой, обостренное естественным для партийных расколов чувством возмездия, которое в различные времена и в различных странах влекло за собой наиболее чудовищные преступления, само является ужасным деспотизмом. Но это ведет в конечном счете к более прочно закрепившемуся деспотизму. Нарастающие разброд и шатания подталкивают людей к мысли искать защиты и отдохновения у отдельной личности с абсолютной властью, и рано или поздно глава победившей фракции, более способный или более удачливый, чем его соперники, обращает эту ситуацию на пользу своего собственного возвышения на руинах общественной свободы.

Хотя подобная крайность не ожидается (но ее тем не менее не следует полностью упускать из виду), непрекращающиеся искажения партийного духа вполне

способны привлечь внимание разумных людей и обязать их предотвращать и сдерживать эти искажения.

Всегда приносят плоды отвлечение общественного внимания и ослабление государственной власти. Это пробуждает в обществе необоснованную зависть и фальшивые тревоги, разжигает вражду между отдельными слоями общества, временами приводит к бунтам и восстаниям. Все это открывает дверь зарубежному влиянию и коррупции, которые под прикрытием партийных разногласий легко находят доступ к правительству. Таким образом, политика и воля одной страны оказываются подчиненными политике и воле другой.

Существует мнение, что в свободных странах партии представляют собой полезный инструмент контроля над отправлением власти и способствуют сохранению духа свободы. В каком-то смысле это, возможно, верно и в правительствах монархического толка патриоты могут рассматривать партийный дух со снисхождением, если не с одобрением. Но в правительствах народного толка, в избранных правительствах, такого рода дух не следует поощрять. Можно с уверенностью утверждать, что в каждой партии, естественно, будет всегда достаточно такого духа, а в условиях наличия постоянной опасности проявления крайностей общественное мнение должно использовать свое влияние для того, чтобы смягчить и умерить его. Чтобы поддерживать огонь, необходима всеобщая бдительность для предотвращения того, что он разгорится в пламя, иначе огонь не согреет, а поглотит.

Важно также, чтобы привычка мыслить предупредила тех, кому поручено руководить свободной страной, что не следует превышать полномочия, определенные им Конституцией, и избегать покушения одного властного подразделения на прерогативы другого. Дух покусительства способствует консолидации прерогатив всех властных подразделений в одних руках и, таким образом, создает, независимо от формы государственного правления, истинный деспотизм... Если, по мнению народа, распределение или изменение властных полномочий в какой-либо их части неверно, пусть оно будет изменено поправкой, предусмотренной Конституцией. Но нельзя допускать изменений путем узурпации власти, поскольку, даже если в конкретном случае это будет служить благу, таким оружием обычно свергаются свободные правительства. Такой прецедент всегда намного перевесит с точки зрения нанесенного вреда любую частичную или временную выгоду.

Проявляйте добрую волю и соблюдайте справедливость по отношению ко всем государствам. Поддерживайте мир и согласие со всеми. Религия и мораль поощряют такое поведение... В осуществлении такого плана ничто не является более существенным, чем отказ от постоянной, глубоко укоренившейся вражды по отношению к одним государствам и горячей привязанности к другим; вместо этого следует развивать честные и дружественные отношения со всеми. Государство, испытывающее по отношению к другому ставшую привычной ненависть или вошедшую в привычку

симпатию, является в какой-то степени рабом. Оно раб своей вражды или расположенности, и каждое из этих чувств достаточно для того, чтобы сбить такое государство с пути, отвечающего его долгу и интересу. Антипатия, существующая в одном государстве по отношению к другому, легко располагает обе стороны к нанесению оскорбления или ущерба, нетерпимому отношению к малейшей нанесенной обиде, а также к заносчивости и несговорчивости при возникновении непринципиальных или незначительных споров. Отсюда частые коллизии, упорные, острые и кровавые столкновения. Нация, движимая недоброй волей и негодованием, вопреки трезвым политическим расчетам иногда понуждает правительство к войне.

Горячая привязанность одной нации к другой чревата самыми разными дурными последствиями... Симпатия к государству-фавориту, способствуя созданию иллюзии общих интересов при отсутствии оных и внушая одной стороне неприязнь к другой, неоправданно и безосновательно втягивает первую в ссоры и войны с участием второй. Она также ведет к тому, что государству-фавориту предоставляются привилегии, в которых отказано другим, а это способно нанести двойной урон стране, предоставляющей эти привилегии, так как она теряет то, что следовало бы сохранить, и вызывает зависть, злобу и желание отомстить у тех, кто лишен подобных преимуществ.

Такая симпатия дает некоторым гражданам — тщеславным, продажным или введенным в заблуждение людям, верным государству-фавориту, — возможность предавать интересы своей страны или жертвовать ими, не вызывая ненависти к себе, а подчас даже обретая популярность, скрывая под маской благородного чувства долга, похвального уважения к общественному мнению или стремления к всеобщему благу бездумное тщеславие, стяжательство или одержимость.

Чтобы избежать коварного иностранного влияния — заклинаю вас, верьте мне, сограждане! — свободному народу следует постоянно быть бдительным, поскольку история и опыт доказали, что иностранное влияние — один из злейших врагов республиканского правительства. Но чтобы эта бдительность приносила плоды, она должна быть непредвзятой, иначе станет инструментом того самого влияния, которого надлежит опасаться, тогда как призвано служить защитой от него. Слишком ярко выраженное расположение к одному иностранному государству и слишком сильная неприязнь к другому приводят к тому, что те, кто разжигает подобные чувства, видят опасность лишь с одной стороны, скрывая между тем иностранное влияние или служа ему опорой. На истинных патриотов, которые будут сопротивляться интригам государства-фаворита, обрушивается ненависть, и они попадают под подозрение, тогда как слуги обманщиков и введенные ими в заблуждение удостоиваются аплодисментов и обретают доверие народа, предавая его интересы.

Во взаимоотношениях с иностранными государствами главное правило для нас — развивать торговые связи и по возможности избегать установления связей

политических. Коль скоро у нас возникли обязательства, будем их выполнять честно и добросовестно. Но на том и остановимся. Европа имеет ряд первостепенных интересов, которые к нам либо не имеют отношения вовсе, либо имеют отношение отдаленное. Следовательно, ей часто приходится вступать в конфликты, причины которых нас не касаются.

Таким образом, нам неразумно налагать на самих себя искусственные узы и терпеть превратности ее политики или участвовать в заурядных комбинациях, связанных с ее расположением или враждебностью.

Наше отдаленное и обособленное местоположение дает нам основания, сверх того, побуждает нас идти иным курсом. Если мы останемся единым народом под началом дееспособного правительства, то вскоре сумеем пренебречь материальным ущербом от внешних неурядиц и, когда сочтем нужным, занять позицию тщательно соблюдаемого нейтралитета — и тогда враждующие государства, лишённые возможности сделать приобретения за наш счет, не осмелятся на провокации против нас, тогда мы сможем выбирать между миром и войной, исходя из собственных интересов, диктуемых справедливостью. Почему же не воспользоваться преимуществами особого положения? Зачем оставлять свою землю и переходить на чужую? К чему ставить нашу судьбу в зависимость от судьбы какой-либо части Европы, а наши мир и процветание — от тщеславия, интересов, настроений и капризов, сопернических побуждений Европы? Наш истинный политический курс — избегать долгосрочных альянсов с какой бы то ни было частью мира, по крайней мере пока мы вольны этот курс выбирать. Не поймите меня превратно, я не имею в виду, что поддерживаю несоблюдение имеющихся обязательств. Как в государственных делах, так и в частной жизни я придерживаюсь аксиомы «Честность — лучшая политика». Поэтому повторяю: пусть эти обязательства соблюдаются так, как предполагалось изначально. Но, на мой взгляд, не нужно и неразумно добавлять к ним что-либо еще.

Политика, гуманность и наши интересы диктуют необходимость установления гармоничных отношений со всеми государствами. Но даже наша торговая политика должна основываться на принципах равенства и непредвзятости, не стремясь получить и не предоставляя исключительных привилегий или льгот; сообразуясь с естественным положением вещей; разумно распределяя и варьируя торговые потоки, но ничего не навязывая... Нельзя совершить большей ошибки, чем ожидать предоставления действительных привилегий одним государством другому. Это иллюзия, которую должен вылечить опыт и которую должна отвергнуть врожденная гордость.

Предлагая вам, мои соотечественники, эти советы старого и любящего вас друга, я не осмеливаюсь надеяться на то, что они произведут желаемое мной сильное и неизгладимое впечатление. Я могу лишь пожелать, чтобы они контролировали обычное проявление эмоций и предостерегли нашу страну от того курса, который до сего времени определял судьбу государств. Но я льщу себя надеждой, что они

окажутся в какой-то мере полезными хотя бы в отдельных случаях, что они смогут иногда смягчить ярость партийного духа, предостеречь от вреда зарубежных интриг, защитить от фальшивого патриотизма. Эта надежда будет достойной наградой за озабоченность вашим благополучием, которой мои советы и были продиктованы.

Слагая с себя свои официальные полномочия, я руководствуюсь теми принципами, которые определены в наших законах, а также теми моральными устоями, которые определяют мое поведение перед всем миром. Для меня свидетельство наличия совести уже в том, что я по крайней мере всегда считал, что она руководит мною... Хотя, оглядываясь на события, произошедшие за время моего пребывания на посту, я не могу вспомнить ни одной намеренно допущенной ошибки, тем не менее я слишком хорошо знаю свои недостатки и думаю, что, вероятно, совершил множество оплошностей. В чем бы они ни заключались, я нижайше молю Всемогущего предотвратить или смягчить те дурные последствия, к которым они способны привести. Я также храню в душе надежду на то, что моя страна отнесется к ним со снисхождением и после сорока пяти лет моего преданного служения ей промахи, виной которым недостаточная компетентность, будут преданы забвению, когда сам я уйду на покой.

Полагаясь на доброту своего народа в этом и во всех остальных отношениях и будучи движимым пламенной любовью к нему, столь естественной для человека, чьи предки на протяжении нескольких поколений, как и он сам, видели этот народ на его родной земле, я предвкушаю отъезд в свой отдаленный уголок, где, радостный, разделю со своими согражданами жизнь с соблюдением справедливых законов и под управлением свободного правительства. И эта жизнь — дражайший предмет моих мыслей и счастливый плод наших общих забот, трудов и борьбы.

Глава 8

«Секреты» профессионалов

Нас буквально заваливают предложениями поделиться «безотказно работающими секретами» того, как увеличить продолжительность жизни, овладеть игрой на музыкальном инструменте, улучшить свое мастерство в гольфе, скинуть вес, выиграть в лотерею, разбогатеть на операциях с недвижимостью, обыграть всех на бирже или добиться любовных подвигов от девяностовосьмилетнего старца. Во всех этих случаях намекают, что нас допустят к закрытой информации, полезным сведениям, считавшимся до сих пор достоянием узкого круга адептов, истово хранящих свои тайны. Теперь же, как гласят рекламные объявления, один из избранных, поступившись клановыми интересами, готов предоставить вам доступ к этим чудодейственным секретам — всего за 19,95, 39,95 или 99,95 доллара, не считая стоимости доставки и подъема на этаж, а также (в ряде случаев) налога с продаж; срок доставки от шести до восьми недель и т. д. Я же поделюсь с вами некоторыми профессиональными секретами написания речей, причем доставка будет мгновенной, без сборов за перевозку и подъем на этаж. Собственно, то, что я намереваюсь изложить, — не секрет. Это апробированные способы, используемые спичрайтерами, чтобы сделать выступление интереснее, содержательнее и выразительнее. Вы можете их встретить не только в хорошо составленной речи, но и во многих видах письменного творчества — от рекламного объявления до романа. В данной главе говорится об этих приемах и о том, как их использовать в речи.

Правило тройки

Знаменитое «кровь, тяжелый труд, слезы и пот» Черчилля традиционно искажается как «кровь, пот и слезы». И хотя сам я никогда бы не осмелился редактировать произведения Черчилля, не могу не признать доводов в защиту сторонников неточной цитаты. В числе «три» есть нечто мистическое. Вроде как двух недостаточно, а четырех многовато. Те, кто трудится на ниве изящной словесности, особенно составители речей, давно обратили внимание на данное явление и часто используют риторический прием, называемый «триадой», или «правилом тройки». Последнее наименование ошибочно, поскольку содержит не правило, а только принцип. Он заключается в следующем: человеческое ухо особо благоволит к комбинациям из трех элементов. Для писателей с хорошим чувством ритма использование триад — привычное дело. Триада представляет собой выражение связанных между собой мыслей или идей группами по три. При этом все три элемента зачастую начинаются на один и тот же звук (или на одно и то же слово) и практически всегда используются в одной и той же грамматической форме. Элементами триады могут быть отдельные слова — существительные, прилагательные, наречия или глаголы. Или это целые словосочетания, фразы и даже предложения. Примеры пояснят все лучше, чем данное мной определение. Вот несколько хорошо известных триад:

Из Библии: «А теперь пребывают сии три: вера, надежда, любовь; но любовь из них больше».

Из Декларации независимости: «[Мы] клянемся друг другу своей жизнью, своим состоянием и своей незапятнанной честью».

Юлий Цезарь: *Veni, vidi, vici* («Пришел, увидел, победил»).

Франклин Делано Рузвельт: «Я вижу, что у одной трети нации скверное жилье, скверное одеяние и скверное пропитание».

Вальтер Скотт: «Непонят, неутешен, невоспет».

Авраам Линкольн: «Власть народа волей народа и для народа не исчезнет с лица Земли».

А вот мое, пока не столь знаменитое высказывание: триада придает мощь нашим идеям, красноречие — нашим словам и ритм — нашим предложениям.

Возможно, вы заметили: во всех триадах (за исключением выражения «вера, надежда и любовь») имеются слова или звуки, повторяющиеся

в каждом элементе триады, но это необязательно начальные звуки. Если вы не отметили этого сразу, перечитайте примеры. В цитате из Декларации независимости каждый из элементов начинается со слова «свой»: «*своей жизнью, своим состоянием и своей незапятнанной честью*». Примечательно, что последняя часть триады — это слова «своей незапятнанной честью». Писателям известно: именно конец, а не начало предложения — наиболее выразительная его часть. Авторы Декларации независимости, считая честь наивысшей ценностью, поставили ее превыше (то есть в данном случае *после*) жизни и состояния. Скажи они иначе: «своей незапятнанной честью, своими жизнями, своим состоянием», логическое ударение сместилось бы, а эффект — снизился. Сложилось бы впечатление, что состояние для них важнее, чем незапятнанная честь. В триаде Юлия Цезаря повторяется звук *v* в начале каждого элемента и *i* — в конце: *veni, vidi, vici*. В цитате из Рузвельта — слово «скверное»: скверное жилье, скверное одеяние и скверное пропитание. В цитате из Вальтера Скотта повторяется приставка «не»: *непонят, неутешен, невостпет*. В цитате из Линкольна — слово «народа» в конце каждого словосочетания: *власть народа волей народа и для народа*. Использование параллельных грамматических конструкций придает триаде ее замечательную гармоничность. (В моей триаде о триадах повторяющееся слово стоит в середине каждого из элементов: *нашим*; например: *мощи нашим идеям*.)

Генерал Дуглас Макартур был неплохим оратором. Вы помните, что в одной из предыдущих глав мы приводили цитату из его речи перед курсантами военной академии Вест-Пойнт 12 мая 1962 года. В этом выступлении Макартур использует две триады, обыгрывая девиз «Долг, честь, страна», помещенный на гербе академии:

«Долг... честь... страна» — эти три священных слова благоговейно предписывают, кем вы хотите стать, кем вы можете стать, кем вы станете. Они станут вашим прибежищем, где вы сможете почерпнуть смелость, когда покажется, что смелость вас покидает, обрести веру, когда будет мниться, что верить уже не во что, получить надежду, когда всякая надежда будет оставлена.

Заметьте, как старый солдат использует контраст, наращивая напряжение по мере приближения к главной точке в триаде «кем вы *хотите* стать, кем вы *можете* стать, кем вы *станете*». Во второй триаде он начинает каждый элемент с инфинитива: *почерпнуть, обрести, получить*.

Эффект усиливается повторением дополнения к каждому инфинитиву: «почерпнуть *смелость*, когда покажется, что *смелость* вас покидает», «обрести *веру*, когда будет мниться, что *верить* уже не во что», «получить *надежду*, когда всякая *надежда* будет оставлена».

Не уверен, что известна истинная причина такой привлекательности триад. Возможно, здесь действует тот же закон, что заставляет музыкальную триаду — трехнотный аккорд — ласкать слух. Конечно, его не составить из первых попавшихся нот. Три ноты должны звучать благозвучно. То же самое и с речевой триадой. Ее элементы должны быть выстроены по определенной схеме, чтобы приобрести желаемое звучание и гармоничность. К сожалению, готовой формулы построения речевой триады (как и музыкальной) не существует. Ясно одно: идеи, сгруппированные по три, лучше запоминаются. Этим объясняется поразительное упорство в искажении фразы Черчилля. Сколько бы раз мы ни слышали «кровь, упорный труд, слезы и пот», мы запомним «кровь, пот и слезы».

Такова уникальная сила триады.

Итак, триада может состоять из единичных слов, фраз, предложений и даже абзацев. Вот пример триады, состоящей из законченных предложений. Он взят из написанной мной речи о проблемах, стоящих перед американским бизнесом:

Нам не нужен протекционизм.

Нам не нужна плановая экономика.

Нам не нужна так называемая промышленная политика.

Если вновь прибегнуть к аналогии с музыкой, то эта триада вопиет о завершении. Трижды повторенное отрицание «нам не нужно», словно при затягивании ноты, оставляет у слушателя ощущение неудовлетворенности. Я устраняю незавершенность в следующем предложении (так сказать, замыкаю круг) при помощи утверждения «что нам нужно — так это»:

Что нам нужно — так это желание заставить нашу систему функционировать так, как она функционировала раньше и как, насколько нам известно, она может функционировать в будущем.

Если у вас еще остаются сомнения в эффективности триад, возьмите пару примеров и удалите или добавьте один элемент. В цитате из Библии

вместо «вера, надежда и любовь» скажите: «А теперь пребывают вера и любовь» или «А теперь пребывают вера, надежда, милосердие и любовь». Оба варианта лишены прежних ритма и выразительности.

Возьмем другой пример и изменим повторяющиеся звуки. Предположим, что Рузвельт вместо «скверное жильё, скверное одеяние и скверное пропитание» сказал бы «скверное жильё, нищенское одеяние и постоянное недоедание». Согласитесь, разница заметная. А теперь попробуйте устранить параллельность грамматической конструкции в выдержке из цитаты Линкольна. Преобразуйте ее во фразу «Власть народа, созданная самим народом и предназначенная для службы народу, не исчезнет с лица земли». Режет слух, не так ли? Выражены те же чувства, что и в оригинале, но пафос утрачен. Таким образом, хорошо составленные триады делают речь выразительнее, интереснее и ритмичнее. Они также акцентируют важные места и закрепляют их в памяти слушателей.

Анафора: нескучное повторение

Моя триада, начинающаяся со слов «нам не нужен», — это пример анафоры, еще одного инструмента, к которому часто прибегают профессиональные составители речей.

Анафора есть не что иное, как повторение слова (слов) в начале последовательно идущих фраз, выражений или предложений. Спичрайтеры часто сочетают триады с анафорой, но последняя используется и тогда, когда требуется более трех элементов. К примеру, главный докладчик на съезде Демократической партии 1928 года использовал разновидность двойной анафоры при сопоставлении философий Александра Гамильтона и Томаса Джефферсона, постулаты которого лежат в основе идеалов демократов. На этом съезде, кстати, губернатор Нью-Йорка Эл Смит был выдвинут для противостояния республиканцу Герберту Гуверу* в состязании за освобождающееся место Кэлвина Кулиджа. Главный докладчик, некий Клод Бауэрс, изложил свои тезисы следующим образом:

* Герберт Гувер (1874–1964) — 31-й президент США (с 1929 по 1933 год). Победил на президентских выборах 1928 года как кандидат от республиканцев. Его соперник, кандидат от Демократической партии и католик Альфред Смит, столкнулся с антикатолическими настроениями, выступлениями против введенного сухого закона, а также коррупционными скандалами.
Прим. ред.

Понять расхождение во взглядах этих двоих на функции правительства означает осознать высокую значимость этой кампании.

Далее он подкрепил свое утверждение не менее чем шестью предложениями, в каждом из которых имя Гамильтона повторялось в начале самого предложения, а имя Джефферсона — в начале его второй части:

Так, Гамильтон верил во власть капитала, Джефферсон — во власть народа.

Гамильтон был убежден, что государство создается для господства над массами, а Джефферсон — что оно создается для служения народу.

Гамильтон написал Моррису, что сила государства соразмерна его выгоды для власть имущих. Джефферсон же знал, что нежизнеспособно ни одно государство, не охраняющее интересы обычного человека.

Гамильтон предложил схему скрепления имущих слоев с государством посредством превращения государства в источник дохода для богатей. Джефферсон же раскинул знамя равноправия.

Гамильтон стремился к изолированию централизованной власти от народа. Джефферсон — к распределению ее между гражданами.

Гамильтон намеревался распространить влияние государства на все сферы деятельности людей. Джефферсон же сформулировал аксиому свободы, согласно которой государство тем лучше, чем больше ограничивает собственные полномочия.

Сила воздействия программной речи Бауэрс, очевидно, не распространилась на общий ход кампании, поскольку выборы выиграли республиканцы с Гувером.

А вот другой пример анафоры:

Ныне двадцать семь миллионов американцев (каждый пятый — это больше чем все население Канады) практически неграмотны.

По существу это означает, что они могут лишь влачить существование. Как черпахи на берегу. Вот их уровень жизни. Точка.

Они могут поставить подпись — да, вероятно.

Они не могут прочитать уличный указатель.

Они не могут найти телефонный номер по справочнику.

Они не могут пересчитать сдачу.

Они не могут следовать инструкциям, написанным на пузырьке с лекарством.

Они не могут составить резюме для работодателя, не говоря уже о том, чтобы прочитать газету или «Гекльберри Финна».

Они пропали, попросту пропали.

Оратор начинает каждое из последовательно идущих предложений словом «они». Последнее предложение — «Они пропали, попросту пропали» — передает слушателю чувство отчаяния, испытываемое неграмотными из-за своей неспособности ко всему перечисленному.

В своей самой знаменитой речи Мартин Лютер Кинг начинает восемь предложений словами «У меня есть мечта». Эта фраза не только повторяется в ходе его речи — она до сих пор отдается эхом во всех слоях американского общества. По вполне понятной причине «у меня есть мечта» — самая запоминающаяся часть его выступления.

Хотя анафора определяется как повторение в начале *последовательно расположенных* фраз, словосочетаний или предложений, мне доводилось слышать речи, в которых повторяющиеся ключевые фразы были отделены друг от друга несколькими предложениями, даже абзацами. Несколько лет назад данный прием весьма успешно использовался при произнесении напутственной речи в Юго-Западном университете Техаса. Напутственная речь называлась «Жить самозабвенно». За время выступления оратор произнесла фразу «Чтобы жить самозабвенно, нужно...» пять раз. Например: «Чтобы жить самозабвенно, нужно быть таким человеком, которого ты сам можешь уважать» или «Чтобы жить самозабвенно, нужно научиться радоваться жизненным трудам, а не только дарам». За каждой такой фразой следовало логически вытекающее из нее рассуждение длиной от половины до одной с небольшим страницы печатного текста.

Труднопроизносимые повторы

Успешное использование различных разновидностей повторов требует предосторожностей. Особенно аккуратно следует употреблять аллитерацию. Это такая разновидность повтора, при которой несколько схожих звуков последовательно повторяются. Покойный Спиро Агню, вице-президент Ричарда Никсона, прославился речью, в которой обозвал пессимистов «нудными набобами негативизма». Уильям Сафир, ведущий рубрики в *New York Times*, в то время был спичрайтером в администрации

Никсона и приписывает авторство этой фразы себе; полагаю, она достигла своей цели.

Однако аллитерация может оказаться неудобочитаемой, настоящим камнем преткновения даже для опытного оратора. Намеренное украшение речи аллитерациями вполне уместно, но случайные аллитерации могут вызвать трудности. Я сказал бы, что хороший спичрайтер «обязан остерегаться окказиональной аллитерации», но попробуйте-ка прочитать это вслух.

Даже лучшие из ораторов рискуют произвести впечатление страдающих афазией*, неожиданно наткнувшись на подобную «скороговорку» или даже зная о каверзной фразе заранее. Речь преподобного Джесси Джексона** перед участниками съезда Демократической партии в 1984 году включала строчку «Я служу не из должности, а из долга». Произнося эту строчку, Джексон чуть не оговорился, спутав первые слоги слов «должность» и «долг». Проговорив «Я служу не из долг...», он спохватился и сказал фразу правильно. Не исправься он вовремя, он мог бы выдать «Я служу не из должности, а из долга» или и того хуже: «Я служу не из долга, а из должности».

Попутно замечу, что Джексон мастерски управляется с рифмами, аллитерациями и прочими риторическими приемами. Его речи не уступают по страстности, красочности и живости проповедям старинных деревенских проповедников. Независимо от отношения к его взглядам чтение или прослушивание его выступлений весьма познавательно.

Антитеза

Антитеза, также распространенный и полезный инструмент, заключается в расположении одного понятия в непосредственной близости от другого, резко контрастирующего с ним или прямо противоположного. В теории первое понятие называется тезой, противоположное ему — антитезой, или антитетическим утверждением. Но в риторике антитезой именуется прием в целом.

* Афазия — расстройство речи, состоящее в утрате способности пользоваться словами и фразами как средством выражения мысли. *Прим. ред.*

** Современный американский общественный деятель, правозащитник, один из самых влиятельных религиозных лидеров среди афроамериканцев США. Известен своей скандальной фразой «Обама высокомерно относится к чернокожим», которую произнес, не подозревая, что находится в прямом эфире. *Прим. ред.*

Снова приведу несколько примеров для наглядности. Среди них классическое высказывание Патрика Генри* «Дайте мне волю или дайте мне смерть».

Основная функция антитезы — придание той или иной идее выразительности посредством помещения ее на фоне ее противоположности. Это можно проиллюстрировать часто цитируемыми строчками из поэмы Теннисона** «Атака легкой бригады»:

Кто с доблестью дружен,
Тем довод не нужен.

Хорошо подходит для примера и афоризм Джона Кеннеди из инаугурационной речи:

Не спрашивайте, что ваша страна может сделать для вас; спросите, что вы можете для нее сделать.

К слову, начиналось это обращение триадой антитез:

Сегодня мы являемся свидетелями не победы одной партии, но торжества свободы, символизирующего как конец, так и начало знаменующего обновления и перемены.

Задумайтесь только, насколько мощными и своевременными были эти идеи и как сила их воздействия увеличилась благодаря противопоставлению контрастирующих понятий — «не победы, но торжества», «как конец, так и начало», «обновления и перемены». Представьте себе данный отрывок без противопоставлений: «Сегодня мы являемся свидетелями торжества свободы, символизирующего конец знаменательных обновлений». Неплохая триада, но с первым вариантом не сравнится.

Прославившиеся в веках благодаря своему владению речью ораторы и писатели с большим успехом применяли антитезу. Шекспир часто использовал данный прием в речи своих персонажей. В пьесе «Юлий

* Патрик Генри (1736–1799) — американский государственный деятель, активный борец за независимость. В 1775 году выступил в парламенте Виргинии с горячей речью в защиту прав народа Америки, фраза из которой «Дайте мне волю или дайте мне смерть» стала классической. *Прим. ред.*

** Теннисон А. Атака легкой бригады / пер. Ю. Колкера. *Прим. ред.*

Цезарь» Кассий говорит: «Не потому, что я любил Цезаря меньше, но потому, что я любил Рим больше»*. А затем: «Не восхвалять я Цезаря пришел, а хоронить». Философ Сократ, приговоренный к смерти в высшей степени политизированным судом, сказал своим судьям:

Умереть значит одно из двух: или перестать быть чем бы то ни было, так что умерший не испытывает никакого ощущения от чего бы то ни было, или же это есть для души какой-то переход, переселение ее отсюда в другое место, если верить тому, что об этом говорят.

Линкольн 1 декабря 1852 года в ежегодном послании Конгрессу использовал антитезу в сочетании с анафорической триадой, сказав:

Распри внутри нашей нации проистекают не из неотъемлемой части нашей страны, не из унаследованной нами земли, не из территории нашей державы. Наши распри уходят корнями в нас самих.

Антитеза по сути своей — конфликт, а любой конфликт должен разрешаться. Снова обратимся к Джесси Джексону, теперь к его выступлению перед съездом Демократической партии в Атланте 20 июля 1988 года. Он сравнивал свою родословную с родословной кандидата Майкла Дукакиса (впоследствии проигравшего Джорджу Бушу). Вот эта антитеза: «Его предки прибыли в Америку на корабле с иммигрантами, мои предки прибыли в Америку на судне работорговцев».

А вот как он примиряет эти два противоположных образа: «Но какими бы ни были наши первые корабли, сегодня вечером мы в одной лодке».

Один из лучших примеров использования антитезы мы видим в речи Генри Грейди (прославленного редактора газеты *Atlanta Constitution*), произнесенной в Бостоне более века назад. Цель выступления заключалась в стремлении привлечь внимание к бедственному экономическому положению Юга, на тот момент преимущественно сельскохозяйственного. Грейди описывает похороны бедного фермера:

Его похоронили посреди мраморного карьера... однако маленькая надгробная плита, поставленная в изголовье его могилы, была из Вермонта. Его похоронили в сосновом лесу, однако сосновый гроб был доставлен из Цинциннати... Гвозди,

* Шекспир У. Юлий Цезарь / пер. М. Зенкевича. Прим. ред.

вбиваемые в крышку, и острие лопаты, копавшей могилу, были импортированы из Питтсбурга... Шерсть для погребальных лент, да и сами ленты были привезены с Севера. Весь до единого вклад Юга в эти похороны ограничился телом покойного да вырытой ямой.

Последнее предложение — точка максимального накала, на которой сфокусировалось драматическое воздействие всех пунктов антитезы.

Сравнение создает образ по подобию

Сравнение как фигура речи представляет собой уподобление одной вещи другой, принадлежащей, как правило, к совершенно иной категории, другими словами — образное сравнение. Например: «Честность — как беременность: или она есть, или ее нет» или «Любовь — как роза, роза красная». При сравнении почти всегда используется слово «как». Но не всякое сравнение может считаться таковым в риторике. Если вы скажете, что снижение налогов, проведенное Кеннеди в 1960-х, подобно снижению налогов Рейганом в 1980-х, то с риторической точки зрения это не будет сравнением. Чтобы оказать желаемое воздействие, сравнение должно апеллировать к чувствам аудитории либо доносить до нее основную мысль. Так, сравнение честности с беременностью носит юмористический оттенок, оно несколько избито, но мысль ясна: быть «немножко честным» так же невозможно, как быть «немножко беременной». Хотя сравнения часто бывают юмористическими, это необязательно для достижения успеха.

Нередко хорошие сравнения вызывают в сознании зрительный образ. Так, Библия говорит нам, что праведник «будет как дерево, посаженное при водах». Этим создается образ высокого сильного дерева.

Как и многие другие хорошие ораторы, Рональд Рейган умел пользоваться сравнениями.

В своем воззвании по случаю Дня просвещения в 1986 году он сказал:

Образование подобно бриллианту с множеством граней: оно включает общее овладение цифрами и буквами, открывающее нам дверь в сокровищницу человеческого знания, которое накапливалось и оттачивалось веками; оно включает техническую и профессиональную подготовку, а также обучение точным наукам, высшей математике и гуманитарным дисциплинам.

Метафоры порождают яркие образы

Метафора — это тоже разновидность сравнения, но отличается от него тем, что описывает сравниваемую вещь так, как если бы она на деле являлась другой. Например: «Когда требовалась твердость, он был Гибралтарской скалой». Сравнение может осуществляться также путем переноса характеристик или действий одного предмета на другой. «В своей решительности он был тверд, как Гибралтарская скала».

Вот выдержка из речи высокопоставленного банковского служащего, в которой финансовые рынки наделяются характеристиками жизненно важных органов:

В той или иной степени финансовые рынки отражают практически все, что происходит — или наверняка произойдет — во всей мировой экономике. Как система жизнеобеспечения экономики, они обеспечивают нормальное кровяное давление, пульс, мозговые волны и общее здоровье организма.

Иногда на метафоре строится вся речь или ее существенная часть. Владелец одного из ключевых постов в компании из сферы высоких технологий, озабоченный надвигающимся кризисом и ростом конкуренции со стороны иностранных производителей электроники, начал свое выступление с уведомления, что речь поведет о герпетологии — науке о змеях:

Змея, о которой я хотел бы поговорить сегодняшним утром, — это удав обыкновенный. Так вот... некоторые из вас, возможно, пребывали ранее в уверенности, что удав обыкновенный обрушивается на своих жертв с дерева и быстро сокрушает их, обвиваясь вокруг своим могучим телом. Это неверное представление. Напротив, проведенное всестороннее изучение вопроса, состоявшее в прочтении моим секретарем статьи «Удав обыкновенный» в Encyclopedia Americana, выявило истинную тактику этой опасной рептилии. Позвольте зачитать вслух:

«Обычно змея дважды или трижды оборачивается вокруг груди добычи. Затем, каждый раз, когда жертва расслабляется и выдыхает, змея попросту затягивает кольцо. После трех или четырех выдохов сжатие грудной клетки достигает предела. Добыча быстро задыхается и проглатывается удавом».

Данный смертоносный феномен содействия со стороны жертвы собственному умерщвлению встречается не только в мире животных. Гигантский удав, которого мы сейчас видим — а вернее, отказываемся видеть перед собой, — это

агрессивная... голодная... умелая иностранная конкуренция, и каждое кольцо змеи — очередной виток кризиса.

Оратор развивает метафору с удавом, описывая происходящее при улучшении экономических условий, вызывающем вздох облегчения у промышленности. При этом, говорит оратор, «удав улыбается каждый раз, когда чувствует нашу расслабленность».

Эта метафора вызывает множество весьма ярких образов, особенно образ удава, с улыбкой затягивающего кольцо. «Змеиная» метафора «расползается» на несколько абзацев.

Если вы не стремитесь сознательно достичь комического эффекта, следите, чтобы метафоры не смешивались. Мне довелось слышать от одного топ-менеджера: «Наша компания находится в настоящий момент на распутье, и в течение нескольких последующих месяцев нам придется плыть по беспокойным водам».

Объяснить помогает аналогия

Другой вид сравнения — это аналогия. Она обычно сравнивает действительно схожие предметы — например, работу человеческого сердца и автомобильного топливного насоса, — однако может обладать и метафорическими свойствами.

Аналогии особо полезны, когда требуется объяснить нечто сложное для понимания аудитории. Понять любую идею проще, если она объясняется в категориях знакомого тебе предмета или явления.

Когда я учился пользоваться компьютером, мой наставник предложил мне представить себе жесткий диск в виде офиса с канцелярскими шкафами и полками с необходимыми мне материалами, а ОЗУ — письменным столом, на котором я и буду с ними работать. Это и помогло мне разобраться с тем, в чем я путался.

Удачный пример аналогии с элементами метафоры встречается в речи Дэниела Уэбстера*, одного из величайших ораторов всех времен. Вот начало его выступления перед Сенатом США 26 января 1830 года:

* Дэниел Уэбстер (1782–1852) — американский политический деятель. В разные годы занимал посты государственного секретаря США, сенатора, члена палаты представителей. Юрист по образованию. Считается в США одним из величайших ораторов. *Прим. ред.*

Господин президент! Мореплаватель, много дней борющийся с ненастьем в незнакомых водах, непременно воспользуется первым же затишьем и пробившимся из-за туч лучом солнца, чтобы определить свои координаты и установить, насколько далеко стихия отнесла его от намеченного курса. Давайте же в подражание столь благоразумному образу действий, прежде чем пуститься в дальнейшее плаванье по бурным волнам нашей дискуссии, оглянемся на отправной ее пункт, чтобы быть способными хотя бы строить догадки относительно нашего нынешнего расположения.

Как вы, несомненно, уже заметили, сравнения, метафоры и аналогии имеют сходные черты. Временами кажется, что они накладываются друг на друга. Однако важны не термины, а действие, оказываемое этими фигурами речи. Их использование помогает лучше донести свои мысли до слушателей и сделать речь выразительнее и интереснее.

Делаем из мухи слона

Гипербола, или преувеличение с целью смыслового выделения, также полезный инструмент. Следует, однако, следить, чтобы ваши гиперболы не уподобились жульническим приемам реклам.

Гипербола, используемая для создания художественного эффекта, должна быть нарочитым преувеличением, например: «Он был огромен, как гризли, и вдвое его коварнее», или «Она бегала так быстро, что опережала собственную тень», или «У этого парня память мегабайт так на пятьсот; у его компа, между прочим, на сто мегов меньше», или «Моя память просто ужасна. На Пасху играл с пенсионерами в охоту за пасхальными яйцами, так они разрешили мне самому их прятать, но я потом все равно ни одного не нашел».

При этом не стоит недооценивать возможности преуменьшения. Покойный сенатор Эверетт Дирксен* прославился своим комментарием по поводу представленного в Конгресс экстравагантного законопроекта о расходовании бюджетных средств: «Миллиард туда, миллиард сюда — глядишь, скоро и перестанем мелочиться».

* Сенатор от штата Иллинойс. В 1972 году в его честь было названо здание Сената США.
Прим. ред.

Сюрприз! Сюрприз!

Некоторые ораторы любят «театральничать», обманывая ожидания аудитории. Вот, например, цитата из речи «В поисках героев», произнесенной на выпускном банкете в Университете Лойолы:

Мне посчастливилось иметь друга и делового партнера, которого я считаю героем. Его воспитание было, пожалуй, не таким многообещающим, как ваше. Звали его Марион Моррисон. Он начал жизнь среди вполне заурядного окружения в небольшом городке штата Айова. Отец его был аптекарем, мать — телефонисткой. В молодые годы он переехал в Калифорнию. Школу закончил в Глендейле, поступил в Университет Южной Калифорнии. В конце 20-х во время летних каникул начал подрабатывать на киностудии и впоследствии стал играть в фильмах Рауля Уолша, который выбрал для него [начинающего актера] псевдоним Джон Уэйн.

Будь оратор менее искусен в построении речи, он начал бы свою историю фразой вроде «Позвольте мне рассказать вам о моем друге и деловом партнере Джоне Уэйне». Но вместо этого он сначала назвал настоящее имя короля вестерна и приберег изюминку на потом, упомянув, как о чем-то само собой разумеющемся, что работодатель Мариона Моррисона поменял имя молодого актера на «Джон Уэйн». Нетрудно представить удивление и восторг аудитории, понявшей, что «герой» Марион Моррисон — это тот самый здоровяк, который впоследствии мастерски разделается не с одной сотней матерых грабителей, похитителей скота и прочих нехороших парней. Вполне вероятно, что чего-то подобного аудитория ожидала в продолжение всей речи.

А вот еще пример драматического сюрприза от оратора. Он взят из речи, написанной мной для чиновника японского правительства, выступавшего на конференции в Орландо:

Я считаю особенно символичным, что мы с вами встретились здесь, в Орландо, где находятся ворота в царство Диснея, и как раз в подходящее время, чтобы принять участие в праздновании дня рождения одного из самых известных и самого обожаемого из всех американцев — того, кого любят люди во всем мире, а особенно японцы [долгая пауза], — Микки-Мауса. Будем же надеяться, что наша ассоциация на пятидесятом году своего существования останется столь же молодежавой и энергичной, как нынешний Микки.

Похожей техникой пользовался радиоведущий Пол Харви в серии авторских программ «Финал истории». Разница заключалась в том, что аудитория Харви заранее ожидала нестандартного завершения, и поэтому эффект неожиданности несколько притуплялся.

Легко и непринужденно

Хорошего писателя отличает, помимо прочего, умение плавно переходить от одной темы к другой, иными словами — эффективно пользоваться переходами.

Правильные переходы важны в любой разновидности письменной речи, но особенно — в речах. В напечатанном или написанном тексте вы можете использовать подзаголовки, абзацные отступы и прочий типографский инструментарий, чтобы указать читателю на смену предмета, — так делаю и я на протяжении всей книги. В речи же приходится изыскивать другие пути.

Иногда зна́ком перехода служит немного удлиненная пауза, голосовое выделение слова или фразы. Паузы и смысловые ударения — это знаки препинания в звучащей речи: короткая пауза — запятая, длинная — точка. Еще более долгая пауза играет роль красной строки. При написании речей я иногда оставляю пустыми несколько строчек или пишу в скобках слово «пауза», чтобы показать: в этом месте переход обозначен паузой.

Без правильного оформления переходов речь выглядит беспорядочной и сбивчивой. Переходы способствуют ясности, помогая слушателю «переключать передачи» своего восприятия. Они используются как связующее звено между основными разделами речи: вступления с основной частью, основной части с заключением, а также пунктов с подпунктами. Они предупреждают слушателя о предстоящей смене предмета, противопоставлении или приведении примера. Переход может быть выражен одним предложением, фразой, словом и даже числом, как при перечислении пронумерованных пунктов.

Простые и распространенные обозначения перехода — словосочетания «тем не менее», «к примеру», «давайте рассмотрим следующее», «однако»... Список бесконечен.

Повторение слова, предложения или фразы также может служить переходом. При обсуждении риторических приемов я привел несколько примеров анафоры — повторения первых слов в начале последовательных фраз, словосочетаний, предложений или абзацев. В одном из примеров (докладе на съезде Демократической партии 1928 года) оратор начинал каждое из шести последовательно идущих предложений с имени Гамильтона. Как вы помните, он сравнивал его с Джефферсоном, и каждое повторение было, по сути, переходом к следующему пункту сравнения.

Вот удачный пример из речи исполнительного директора Портового управления штата Джорджия, в которой он отчитывался о проделанной работе по улучшению портов:

Благодаря данному проекту вкупе с новым мостом в Саванне, который откроется этой весной, для судоходства через Саваннский порт наступит новая эпоха — по крайней мере, что касается требований к ширине и высоте канала. С его **глубиной**, однако, ситуация обстоит иначе.

Предложение «С его *глубиной*, однако, ситуация обстоит иначе» — это переход. Оно открывает растянутое на несколько абзацев изложение необходимости углубить канал, чтобы обеспечить проход по нему современных грузовых судов. Использование вводного слова «однако» и ударение на слове «глубина» делают переход особенно действенным.

Иногда переходом служит вопрос. Высокопоставленный сотрудник компании, активно участвующей во внешнеторговой деятельности, в течение нескольких минут рассказывал о произошедших за последние годы процессах, превративших мир в глобальный рынок. Затем внезапно спросил: «Что же все это означает для нашей компании?» Вопрос — это переход, переводящий разговор с общих вопросов (мировые события) к конкретным, раскрывающим практическое воздействие этих событий на работу компании.

При чтении и слушании мы едва ли задумываемся о переходах, но они присутствуют во всяком качественно составленном тексте. Обычно замечается только их отсутствие в нужном месте. По мере оттачивания мастерства по созданию и произнесению речей вы заметите, что

обращаете все больше внимания на переходы и их роль в облегчении понимания. В следующей главе мы продолжим обсуждать риторические приемы и иные средства профессионального составления речей. Сейчас же заметим, что многие из описанных в этой книге способов встречаются не только в публичных выступлениях. Старайтесь обнаружить их при чтении газет, журналов и книг и, конечно же, в любых речах, которые вам доведется слышать. Научившись распознавать эти приемы, вы станете искуснее в их использовании.

«Общность и здравый смысл»

Не многие из ораторов способны отточить фразу так, как преподобный Джесси Джексон. С этим соглашаются даже его политические противники и недоброжелатели. В речах Джексона ощущается его богословское образование, а также опыт работы в Движении в защиту гражданских прав. Здесь представлен сокращенный вариант речи, произнесенной на Национальном съезде демократов в июле 1988 года. Однако совершенно очевидно, что ввиду приближающейся президентской гонки он обращается к более широкой аудитории. Слово «общность» пронизывает весь текст речи и используется анафорически, чтобы расставить акценты. Для усиления эффекта оратор применяет многочисленные метафоры, аналогии, антитезы и примеры из личного опыта. Например, простое утверждение «Вы не имеете права» превращается в эффектную концовку:

Сегодня мы возносим хвалу Господу нашему за то, что позволил нам собраться здесь. Обращаясь к вам, я вижу перед собой лицо Америки — красное, желтое, коричневое, черное и белое, словно радуга, — и все мы равны и одинаково дороги Господу нашему. Каждый из нас, каждый из тех, кто пришел сюда сегодня и думает, что мы сидим. Но на самом деле мы все стоим на плечах у другого человека. Дамы и господа, миссис Роза Паркс, основательница движения в защиту гражданских прав...

Право и привилегия выступать сегодня перед вами были завоеваны — на протяжении всей моей жизни — кровью и потом невинных людей. Двадцать четыре года назад ныне покойная Фанни Хеймер*, а также Аарон Генри, представляющий сегодня штат Миссисипи, не были допущены к участию в Атлантик-Сити главой Демократической партии Миссисипи. Но сегодня, двадцать четыре года спустя, черно-белую делегацию из Миссисипи возглавляет Эд Коул, человек с черным цветом кожи, из Миссисипи.

Мы потеряли очень многих в борьбе за всеобщее избирательное право. Джими Джексон, юный студент, отдал свою жизнь. Виола Луиццо, белая женщина-мать из Детройта, убита выстрелом в упор за то, что связалась с ниггером. Швернер, Гудман и Чейни — два еврея и негр — найдены в общей могиле в Миссисипи, их тела изрешечены пулями. Четыре очаровательные девочки в церкви Бирмингема, расположенного в штате Алабама, — они погибли, чтобы мы имели право на жизнь.

* Студенческий координационный комитет ненасильственных действий и конгресс расового равенства организовали в 1961 году кампанию по регистрации избирателей в сельских и преимущественно афроамериканских южных штатах. Эта деятельность требовала невероятного мужества. Фанни Хеймер — работница на плантации, одна из первых добровольцев. *Прим. ред.*

Мои́ла Мартина Лютера Кинга находится всего в нескольких милях от этого места, и я уверен, что он смотрит на нас с радостью. Мы сидим за одним столом — коалиция, сыны и дочери рабовладельцев и рабов, — мы сидим за одним столом, решая, каким будет будущее нашей партии и нашей страны. Сердце доктора Кинга переполнилось бы радостью.

Как свидетельство усилий со стороны тех, кто жил до нас; как наследство тем, кто придет в этот мир после нас; как дань уважения терпению, выносливости и храбрости наших предков; как гарантия того, что их молитвы услышаны, их труд не пропал даром и надежда вечна, завтра вечером будет объявлено о начале моей предвыборной кампании на пост президента Соединенных Штатов Америки.

Мы встречаемся сегодня на перекрестке дорог, в ответственный момент принятия решения. Должны ли мы раскрыть двери, обрести единство и могущество или позволить разногласиям обессилить нас? Мы собрались в Атланте, колыбели старого Юга и горниле Юга нового.

Сегодня нас объединяет чувство торжества, поскольку мы изменились, с нами произошли коренные перемены, мы прошли путь от полей расовых сражений до экономической общности, и завтра мы решимся ступить на новый уровень. Новый уровень общности!

Подумайте об Иерусалиме — перекрестке столь многих путей. Крошечная деревня, ставшая колыбелью трех великих религий, — иудаизма, христианства и ислама.

Почему эта деревня оказалась столь благословенной? Именно потому, что она стояла на перекрестке, где встречались разные люди, где разные культуры и цивилизации пересекались и находились в поиске общности.

Когда люди собираются вместе, распускаются цветы и воздух наполняется ароматами новой весны. Возьмем, к примеру, Нью-Йорк, этот динамичный мегаполис. Что делает его таким особенным? Статуя Свободы словно приглашает — пусть приходят все уставшие, все обездоленные, все несчастные, все, кто заслужил право дышать свободно.

Без ограничений, а не только те, кто говорит на английском. Множество людей, культур, языков — и их объединяет только одно: это горячее желание дышать свободно.

Общность!

Сегодня мы в Атланте, а это значит, что мы впервые в этом столетии собираемся на Юге. Этот штат, в котором Джулиан Бонд не попал в законодательное собрание из-за своих непоколебимых убеждений и открытых выступлений против войны во Вьетнаме. Это город, который благодаря пяти черным университетам выпустил больше черных студентов, чем любой город мира. Атланта, современный перекресток нового Юга.

Общность!

Это невероятной сложности задача, которую нам предстоит решить сегодня. Левое крыло. Правое крыло. Прогресс недостижим в условиях безграничного либерализма или статичного консерватизма, но возможен как критическая масса взаимного выживания. Для полета нужны два крыла.

Неважно, ястреб вы или голубь, ведь вы просто птица, живущая в этом мире. Как учит нас Библия, когда львы и агнцы спят рядом, никто не страшится и в долину приходит мир. Но это кажется невозможным, ведь львы поедают агнцят. А агнцята избегают львов. Но даже львы и агнцята достигают общности. Почему? Потому что ни львы, ни агнцята не хотят, чтобы лес сгорел от пожара. Ни львы, ни агнцята не хотят, чтобы на землю лились кислотные дожди.

Ни львы, ни агнцята не смогут пережить ядерную войну. Если они понимают общность своих интересов, достигают согласия, то и мы сможем. Ведь мы цивилизованные люди. Единственный путь к победе — это единство. В 1960 году ныне покойный Джон Кеннеди победил Ричарда Никсона с незначительным преимуществом в 112 000 голосов — это меньше, чем один голос на округ. Он выиграл с преимуществом размером с нашу надежду. Он объединил нас. У него хватило смелости проигнорировать советы и навести справки о заключении доктора Кинга в Олбани в Джорджии. Он победил с преимуществом в одну надежду, вдохновленный примером отваги и мужества.

В 1964-м Линдон Джонсон объединил оба крыла. Тезис, антитезис, синтез — и вместе мы победили.

В 1976-м Джимми Картер снова нас объединил, и мы снова победили. Разобщенные, мы никогда не побеждаем.

В 1968-м разделение и отчаяние в июле привели к нашему поражению в ноябре.

В 1980-м затаенная злоба и вражда весной и летом привели к тому, что осенью мы получили Рейгана. Разделяясь, мы не можем победить. Мы обязаны достичь общности и согласия ради выживания, развития, перемен и роста.

Сегодня, когда мы дискутировали, спорили, размышляли, согласились соглашаться и согласились не соглашаться, когда нам хватило ума не допустить самоликвидации, Джордж Буш был лишь на шаг дальше от Белого дома и чуть ближе к семейной жизни.

Сегодня я приветствую губернатора Майкла Дукакиса.

Он провел прекрасно подготовленную и достойную кампанию. Не важно, насколько сильно он устал, но он никогда не позволял себе опускаться до демагогии. Я наблюдал за работой прекрасного ума, человека со стальными нервами. Он проводил свою кампанию, не апеллируя к инстинкту толпы, к тому худшему, что есть в нас. Я наблюдал за тем, как увеличивается широта его взглядов по мере того, как расширялась его аудитория. Я с близкого расстояния видел его жесткость и силу воли. Мне известна его преданность государственной службе.

Майк Дукакис родился в семье доктора и учительницы, я — в семье горничной и уборщика. Между Бруклином в штате Массачусетс и многоквартирным домом на Хэйни-стрит в Гринвилле в Южной Каролине лежит огромная пропасть. Он изучал право, я — теологию. Между нами есть различия в месте рождения, территориальные, религиозные и расовые, различия в жизненном опыте и перспективах. Но величие нашей страны в том, что мы, такие разные, можем объединиться.

Провидению было угодно, чтобы наши пути пересеклись. Его предки прибыли в Америку на корабле с иммигрантами, мои предки прибыли в Америку на судне работорговцев. Но сегодня мы плывем в одной лодке. Наши корабли могли разминуться в ночи, если бы у нас было ложное чувство независимости, или они могли столкнуться и пойти на дно. Мы бы потеряли всех пассажиров. Мы можем добиваться лучшего будущего по отдельности. Мы можем дрейфовать на обломках рейганомики*, удовлетворять свои насущные потребности и наживаться на страхах нашего народа. Но мы также способны воззвать к благородным инстинктам и привести свой корабль к безопасности и благополучию. Лучшее будущее — это общее будущее.

Как сказал Иисус: «Не Моя воля, но Твоя да будет»**. Под этим он подразумевал, что есть вещи более важные, чем личный комфорт и благополучие.

На кону благополучие нашей нации — ее преданность трудящимся мужчинам и женщинам, беднякам и нуждающимся и еще очень многим в этом мире. С таким количеством нацеленных ракет и сбившихся с курса лидеров ставки невероятно высоки. Мы стоим перед выбором: полноценное участие в работе демократического правительства или игнорирование и запущенность. И поэтому сегодня вечером мы выбираем не ложное чувство независимости и не способность выживать.

Сегодня мы выбираем взаимозависимость, способность действовать и объединиться ради чего-то более важного, ради общего блага. Общее благо заключается в том, чтобы найти новые приоритеты, обрести приверженность и стремление к расширению, развитию и открытости, приверженность активному участию в деятельности Демократической партии на любом уровне. Приверженность единой национальной стратегии на любом уровне. Приверженность новым приоритетам, которые позволяют нам не терять надежду. Общая приверженность законопроекту Джона Коньерса, который обеспечит расширение прав, универсальную, одномоментную регистрацию на месте, в любом месте, — а также приверженность идее присвоения статуса штата федеральному округу Колумбия — ведь Колумбия этого

* Рейганомика — курс экономической политики американского правительства в 1981–1989 годах, в период президентства Рональда Рейгана. Связан с приходом к власти в США консервативно настроенных сил Республиканской партии, подъемом так называемой неоконсервативной волны во многих развитых странах Запада. Теоретическая основа рейганомики — экономическая теория предложения, то есть перенос акцентов с регулирования спроса на товары и услуги на стимулирование их производства. *Прим. ред.*

** Лука 22:42. *Прим. ред.*

заслуживает. Приверженность квотируемым средствам, приверженность законопроекту Деллумса, касающемуся всесторонних санкций против Южной Африки, общая приверженность ради общего блага. Общность.

Проще сказать, чем сделать. Как обрести общность, столкнувшись с трудностями? Эта предвыборная кампания показала со всей очевидностью, что политика не нуждается в маркетинге и раскрутке, не нуждается в опросах общественного мнения, мнениях экспертов и ученых мужей. Политика может быть ареной для эмоций, на которой люди сходятся, чтобы обрести общность.

Мы находим общность у ворот предприятий, которые без предупреждения закрываются для рабочих. Мы находим общность на аукционах, где фермеры теряют свою землю из-за высоких процентных ставок по кредитам или падения спроса. Общность на школьных дворах, где учителя не получают достойную зарплату, а студентам отказывают в стипендии и кредитах на обучение. Общность в приемном отделении больницы, которая отказывает умирающему, потому что он не может оплатить лечение, и дожидается, пока заболеет кто-нибудь со страховкой. Мы прекрасная нация и мы можем все это исправить. Общность.

Что такое руководство, если не помощь в момент кризиса? Мы встречались с вами в момент тяжелых испытаний в Джеб в штате Мэн, когда сотрудники бастовали, требуя достойного заработка; в Гринфилде в штате Айова, когда фермеры сражались за достойные цены; в Кливленде в штате Огайо, где женщины сражались за сопоставимую ценность труда; в Макфарланде в штате Калифорния, где дети испаноязычных сельскохозяйственных работников умирают от ядовитых веществ, умирают целыми толпами от рака; в ВИЧ-хосписе в Хьюстоне (в штате Техас), где заболевшие ищут поддержки друг у друга, отвергнутые родными и близкими. Общность.

Америка — это одеяло, и сшито оно не из одной нитки, одного цвета, одной материи. Я рос в Гринвилле в штате Южная Каролина, и бабушка не могла позволить себе купить одеяло, однако она никогда не жаловалась, а мы не замерзали. Вместо этого мы брали куски старой материи — обрывки шерсти, шелка, габардина — лоскутки, которыми вы бы не стали вытирать свою обувь. Но благодаря сильным рукам и крепкой веревке они превращались в стеганое одеяло, прекрасную, восхитительную вещь.

И сейчас, демократы, мы должны создать такое одеяло. Фермеры, вы добиваетесь честных цен, и вы правы, но вы ничего не добьетесь в одиночку. Ваш лоскуток недостаточно велик, чтобы стать одеялом. Рабочие, вы боретесь за справедливую зарплату. Вы правы. Но и ваш лоскуток слишком мал. Женщины, вы стремитесь к сопоставимой ценности труда. Вы правы. Но ваш лоскуток недостаточно велик. Женщины, матери, вы добиваетесь медицинской и образовательной помощи своим детям, вам нужны детские сады и пренатальная помощь — и для вас это важнее,

чем помощь заключенным или соцобеспечение. Вы правы, но и ваш лоскуток недостаточно велик. Студенты, вы хотите получать стипендии на обучение. Вы правы. Но и ваш лоскуток слишком мал. Черные и мексиканцы, сражаясь вместе за гражданские права, мы правы, но и наш лоскуток слишком мал. Геи и лесбиянки, сражаясь против дискриминации или за право получить помощь при СПИДе, вы правы, но ваш лоскуток недостаточно велик. Консерваторы и члены прогрессивной партии, сражаясь за то, во что вы верите, — левое крыло, правое крыло, ястреб, голубь, — вы все по-своему правы, но этого недостаточно.

Не отчаивайтесь. Будьте мудрыми, как была моя бабушка. Соберите вместе все лоскутки, соединив их общей нитью. Сшив лоскутное одеяло единства и общности, мы сможем исполнить свои мечты и добиться достойного здравоохранения, образования, достойных зарплат и уровня жизни. Мы, граждане, сможем победить. Мы ждали окончания долгой ночи реакции. Сегодня нас объединяет приверженность новому началу. На протяжении восьми лет нами руководили те, кто верит, что социальное благо должно финансироваться из частного кармана, что общественная жизнь может быть источником благосостояния отдельных лиц. Они были готовы пожертвовать общим благом большинства ради частных интересов и благосостояния меньшинства. Мы верим, что правительство — это инструмент нашей демократии на службе общества, а не инструмент аристократии, жаждущей обогащения.

Мы верим, что правительство должно действовать с согласия людей, для людей и ради людей. Рейганомика, основанная на вере в то, что богатые, имея много денег, — имеют слишком мало, а бедные — слишком много.

Это классическая рейганомика. Она считает, что у бедных слишком много денег, а у богатых — слишком мало.

И поэтому они играли в Робин Гуда наоборот — забирали у бедных, отдавали богатым, и все это за счет среднего класса. Мы не можем позволить себе еще четыре года рейганомики под любой личиной.

Спустя семь лет один процент богатей платит на двадцать процентов меньше налогов, в то время как беднейшие десять процентов платят на двадцать процентов больше. Рейганомика.

Рейган устроил мультимиллиардную вечеринку для богатых и влиятельных. Так вот, вечеринка закончилась. Теперь он надеется, что люди заплатят за нанесенный ущерб. Это моя принципиальная позиция — нельзя повышать налоги для бедных и среднего класса, но те, кто все это время развлекался, богатые и влиятельные, должны наконец заплатить!

Я хочу, чтобы здравый смысл восторжествовал. Мы тратим сто пятьдесят миллиардов долларов каждый год, защищая Европу и Японию сегодня, хотя война закончилась сорок три года назад. В Европе сегодня больше наших вооруженных сил, чем семь лет назад, хотя угроза войны далека как никогда. Германия и Япония являются

кредиторами — а это значит, у них есть излишек. А мы — страна-дебитор, и это значит, что мы в долгу. Почему бы им не взять на себя больше ответственности за свою собственную безопасность и не начать строить свои дома за собственные деньги!

Использовать часть этих денег на образование наших детей!

Использовать часть этих денег на долгосрочные программы здравоохранения!

Использовать часть этих денег, чтобы расчистить трущобы и заставить Америку снова работать!

Я хочу, чтобы здравый смысл восторжествовал. Если мы можем позволить себе выручать из беды Европу и Японию, если мы можем позволить себе выручать из беды Continental Bank, Chrysler, а мистер Якокка* при этом зарабатывает восемь тысяч долларов в час, то мы можем выручить из беды простого фермера.

Я хочу видеть здравый смысл. Не имеет смысла закрывать шестьсот пятьдесят тысяч фермерских хозяйств, чтобы ввозить продукты из-за рубежа на субсидии правительства США.

Давайте искать здравый смысл. Я не вижу его в том, чтобы гонять танкеры по Персидскому заливу и платить в результате два с половиной доллара за то, что стоит всего один, в то время как нефтяные запасы в Техасе, Оклахоме и Луизиане просто консервируются. Я хочу найти здравый смысл.

Руководство должно отвечать на моральные вызовы своего времени. Каковы моральные вызовы сегодняшнего дня? У нас есть право голоса и избирательное право. У нас есть жилищная политика равных возможностей.

Так в чем же наша основная задача? Прекращение экономического насилия. Заводы закрываются без предупреждения. Это экономическое насилие. Даже жадные недолго получают прибыль от своей жадности. Это экономическое насилие. Большинство бедняков не ленивы. Они не черные. Они не коричневые. В большинстве своем они белые, и они женщины, и они молодежь.

Белые, черные или коричневые. Если вывернуть наизнанку желудок голодного ребенка, он будет всегда одного цвета. Назовите это болью. Назовите это агонией. Большинство бедняков не получают пособий.

Некоторые из них безграмотны и не могут прочитать объявление в газете. А если и могут, то им все равно сложно найти работу. Они трудятся каждый день, и трудятся усердно, я знаю. Я живу среди них. Я один из них.

Я знаю, что они работают. Я свидетель. Они садятся на автобус с утра пораньше. Они работают каждый день. Они воспитывают чужих детей. Они работают каждый день. Они чистят улицы. Они работают каждый день. Они сидят за рулем автобусов

* Лидо Энтони «Ли» Якокка (род. 15 октября 1924 года) — потомок итальянских иммигрантов, американский менеджер, автор нескольких автобиографических бестселлеров. Его книга «Карьера менеджера» считается учебником по антикризисному управлению. Был президентом компании Ford и председателем правления корпорации Chrysler. *Прим. ред.*

и такси. Они работают каждый день. Они меняют белье на кроватях, в которых вы спали сегодня ночью, но не могут заключить договор с профсоюзом. Они работают каждый день.

Хватит. Они не ленивы. Кто-то должен встать на их защиту, потому что это правильно, потому что они не могут сделать этого сами. Они работают в больницах. Я знаю, о чем говорю. Они вытирают тела больных, страдающих от нестерпимой боли. Они убирают за ними судна. Нет работы, которую они считали бы недостойной себя, но стоит им заболеть, они не имеют права на постель, которую перестилали каждый день. Америка, это неправильно. Мы можем жить иначе. Мы можем жить иначе.

Мы должны объявить войну наркотикам. Вы не можете сказать «нет». Это очень глубокая проблема. Вы не можете просто нанять экстрасенса или астролога — все гораздо серьезнее. Мы тратим сто пятьдесят миллиардов долларов в год на наркотики. Мы прошли путь от безразличия к осознанию угрозы для наших детей. Но дети не могут купить наркотиков на сто пятьдесят миллиардов в год. Высокооплачиваемые спортсмены — даже они не отмывают сто пятьдесят миллиардов в год, но это делают банкиры.

Я встречался с детьми в Уотсе — с детьми на грани отчаяния. Гроздь надежды в их сердцах давно превратилась в крошечные комочки отчаяния, и им не к кому обратиться за помощью, они стоят на пути саморазрушения, и я провел с ними целый день. Я хотел услышать их истории. Они сказали мне: «Джесси, вы требуете сказать “нет” наркотикам, и вы правы. И не продавать их, и вы снова правы. И не братья за пистолеты, и вы опять правы».

Да, и кстати — обещание СЕТА* — они распустили СЕТА. Не создали на его место что-то иное. У нас нет работы, дома, услуг, обучения — нет выхода. Некоторые из нас принимают наркотики для анестезии. Другие — для удовольствия, для короткого удовольствия и бесконечной боли. Некоторые продают наркотики ради денег. Это неправильно, мы знаем. Но вы должны знать, что мы знаем. Мы можем покупать наркотики коробками в порту. Если мы можем покупать наркотики коробками, неужели вы считаете, что федеральное правительство не могло бы остановить их распространение, если бы захотело?

Они говорят: «Мы покупаем АК-47 и Uzis, новейшее смертельное оружие. Мы покупаем их с прилавка на бульваре Лонг-Бич». Мы не можем начинать войну с наркотиками, пока не победим банкиров, продавцов оружия и тех, кто за ними стоит. Мы не должны думать только лишь о детях — мы должны остановить наркотики

* The Comprehensive Employment and Training Act — Всеобъемлющий закон о занятости и профессиональной подготовке. Предусматривал создание экономических стимулов для борьбы с безработицей и обеспечение условий для повышения производственной квалификации ищущих работу (был подписан президентом Ричардом Никсоном 28 декабря 1973 года). *Прим. ред.*

на уровне спроса и предложения. Это бич американской культуры, и мы должны положить этому конец. Руководство. Что мы можем сделать? Недостаточно прости иди вперед, чтобы преуспеть. Недостаточно просто менять президентов. Необходимо сменить направление. Руководство должно отвечать на моральные вызовы сегодняшнего дня. Нарастание ядерного вооружения иррационально. Сильное руководство не значит негибкое руководство, нельзя позволить этому встать на пути к достижению мира. Руководство должно развернуть вспять гонку вооружений.

По крайней мере, мы должны связать себя обещанием не наносить удар первыми. Почему? Потому что за первым ударом следует возмездие, что означает взаимное уничтожение. Это не есть разумный выход. Полный отказ от применения — давайте будем продумывать все до конца, а не сражаться до конца, поскольку в этом сражении не может быть победителей. Зачем держать карту, которую ты не можешь сбросить? Давайте же дадим шанс миру. Руководство — у нас есть сейчас удивительная возможность совершить прорыв в отношениях с Советами. В прошлом году СССР посетили двести тысяч американцев. Есть шанс для совместных предприятий в космической отрасли — не звездные войны, не эскалация гонки вооружений, но совместная инициатива по космической обороне. Давайте вместе строить космические объекты, давайте демилитаризовать небеса. Это и есть выход.

Америка, давайте расширять границы. Встреча Рейгана и Горбачева была событием огромной важности. Они выступали от имени одной восьмой части человечества. Семь восьмых человечества при этом не были допущены на встречу. Азиаты представляют сегодня половину человечества, и половина из них — китайцы. На Ближнем Востоке сегодня проживают представители двадцати двух наций. Затем у нас есть Европа, сорок миллионов латиноамериканцев в Карибском бассейне, Африка — полмиллиарда человек. Большинство людей сегодня имеют желтый, коричневый или черный оттенок кожи, они не христиане, они бедняки, женщины, молодежь, и они не говорят по-английски — таков реальный мир.

Это поколение должно предложить руководство реальному миру. Мы теряем свое прежнее положение в Латинской Америке, на Ближнем Востоке, в Южной Африке, потому что мы забываем о реальном мире, об этом самом реальном мире. Мы должны поддерживать основные принципы, поддерживать международное право. Поддержим права человека, ведь мы в них верим. Поддержим право на самоопределение, ведь мы на нем основываемся. Поддержим экономическое развитие, ведь вы знаете, что это правильно. Давайте будем последовательными, и тогда мы завоюем моральный авторитет в этом мире.

Сегодня, друзья мои, я ставлю трудную задачу: давайте станем лучше как нация и как партия. Перед нами стоят сложные задачи. Свобода в Южной Африке; как демократы, мы уже договорились считать Южную Африку террористическим государством. Но этого недостаточно. Выведем Южную Африку из Анголы. Освободим

Намибию. Поддержим государства, стоящие на линии фронта. Мы должны создать новую, более гуманную политику защиты прав человека в Африке.

Меня часто спрашивают: «Джесси, почему вы беретесь за столь сложные проблемы? Ведь они не относятся к компетенции партии. Мы не сможем победить, следуя этим путем».

Если проблема имеет моральное значение, она в итоге относится к компетенции партии. Вопрос можем быть партийным, но не иметь отношения к справедливости. Фанни Хеймер не получила большинства голосов в Атлантик-Сити, но ее принципы пережили всех тех, кто проголосовал против нее. Роза Паркс не получила большинства голосов, но морально она была права. Доктор Кинг не получил поддержки в своей позиции относительно войны во Вьетнаме, но морально он был прав. Если мы принципиальны, то наша политическая деятельность будет ясной и понятной.

«Джесси, почему вы выступаете с этими масштабными дерзкими инициативами?» Как говорится в стихотворении неизвестного автора, «мы покорили воздух, мы покорили море, мы отменили расстояния и продлили жизнь, но нам не хватило мудрости жить на этой планете без войн и ненависти».

Что же до меня, Джесси Джексона, то я устал плавать на крошечной лодке — я хочу выйти в открытое море, туда, где ходят большие корабли. И если случится так, что мое суденышко окажется слишком хрупким и волны поглотят его, пусть лучше я пойду ко дну в сражении, чем погибну в защищенной бухте.

Мы должны решиться выйти в открытое море, туда, где ходят большие корабли. И тогда, ради наших детей, ты поднимешь голову, молодая Америка. Мы можем победить. Мы не можем потерять тебя в сражении с наркотиками, насилием, ранней беременностью, суицидами, цинизмом, пессимизмом и отчаянием. Мы можем победить.

Где бы вы сегодня ни были, я призываю вас надеяться и мечтать. Не отказывайте от своей мечты. Мечтайте о том дне, когда мы освободимся от наркотиков. Мечтайте не останавливаясь. Да, вы должны смело взглянуть в глаза реальной жизни. Но не останавливайтесь на достигнутом — мечтайте о том, как должно быть. Мечтайте. Взгляните в глаза боли, но помните, что любовь, надежда, вера и мечты помогут вам подняться над болью. Надежда и воображение — это орудия выживания и прогресса, поэтому продолжай мечтать, молодая Америка. Мечтай о мире. Жить в мире разумно и рационально. Война в наше время иррациональна, в ней не бывает победителей.

Мечтайте об учителях, которые учат вас ради жизни, а не ради куска хлеба. Мечтайте о врачах, которые думают о вашем здоровье, а не о своем кошельке. Мечтайте о юристах, которые думают о справедливости, а не о судейской должности. Мечтайте о священниках, которые думают о Священном Писании, а не о золотом тельце. Мечтайте, и пусть ваши мечты будут основаны на истинных ценностях.

И в Америке, поскольку мы смотрим дальше сентября, октября и ноября... Америка не должна сдаваться, склоняться перед моральными вызовами. Не сдаваться в борьбе с наркотиками. Лучшая политика в этом отношении — «даже не пробуй». Или ты даже не пробуешь, или сразу же отправляешься в больницу. Никогда не сдавайся, молодая Америка.

Идем дальше. Америка не должна сдаваться в борьбе с недоеданием. Мы можем накормить голодных и одеть раздетых. Мы никогда не должны сдаваться. Мы должны идти вперед. Мы не должны склоняться перед неграмотностью. Вкладывайте деньги в своих детей. Не сдавайтесь, идите вперед.

Мы не должны сдаваться в борьбе с неравенством. Женщины не должны идти на компромисс, когда речь идет о равноправии или сопоставимой ценности труда. Женщина получает только шестьдесят центов там, где мужчина зарабатывает доллар. При этом женщины не могут покупать мясо дешевле. Не могут покупать хлеб дешевле. Не могут покупать молоко дешевле. Женщины заслуживают, чтобы им платили за ту работу, которую они выполняют. Это правильно и справедливо.

Не сдавайтесь, друзья мои. Те, у кого СПИД, заслуживают нашего сочувствия. Даже если у вас СПИД, не сдавайтесь. Я вижу вас сегодня, сидящих здесь в инвалидных креслах. Я знаю вас, я общался со многими из вас во всех уголках нашей страны. Не сдавайтесь. Я знаю, временами это очень тяжело. Окружающие смотрят на вас свысока. Я знаю, что вам было сложнее добраться до места нашей сегодняшней встречи, чем остальным.

Никто не должен смотреть на вас свысока, но иногда недалекие и злые люди так делают. Мы имеем право смотреть сверху вниз на человека, только если собираемся остановиться и помочь ему подняться. Но и сидя в инвалидных креслах, не сдавайтесь. Помните, пятьдесят лет назад Рузвельт сидел в инвалидном кресле. По мне лучше Рузвельт в инвалидном кресле, чем Рейган и Буш на коне. Не склоняйтесь и не сдавайтесь.

Не склоняйтесь и не сдавайтесь. Почему я говорю вам это? «Джесси Джексон, ты не понимаешь, у меня другая ситуация. Тебя показывают в телевизоре. Я вижу тебя с большими людьми. Ты не понимаешь, у меня другая ситуация».

Я понимаю. Вы видите меня по телевизору, но вы не знаете меня, истинного меня. Всем интересно, почему я участвую в выборах, почему я хочу попасть в Белый дом. Но вы не видите, из какого дома я вышел. У меня есть своя история. Я не всегда был «в телевизоре». За моей дверью не всегда толпились журналисты и писатели. Когда я родился вечером 8 октября в Гринвилле, в Южной Каролине, ни один журналист не спросил у моей матери, как ее зовут. Никто не записал нашего адреса. Потому что моя мама не должна была этого делать. И я не должен был этого делать, я не должен был родиться. Потому что, видите ли, меня родила школьница, которую тоже в свое время родила школьница.

Я понимаю. Я знаю, что значит быть брошенным. И я знаю, что люди бывают очень злыми. Они говорят, что ты никто и ничто и никогда не станешь человеком. Я понимаю. Джесси Джексон — мое третье имя. Я был усыновлен. Когда у меня не было имени, мне дала его бабушка. До двенадцати лет меня звали Джесси Бернсом. Мне дали имя, потому что надо было заполнить строчку в документах. Я понимаю, как это, когда никто не знает твоего имени. Я понимаю, как это, когда у тебя нет имени. Я понимаю. Я родился не в больнице. У мамы не было страховки. Я родился дома, в кровати. Я отлично понимаю. Я родился в трехкомнатном доме, туалет во дворе, ведро с помоями в комнате, нет ни горячей, ни холодной воды. Я понимаю. Обои для украшения комнаты? Нет. Обои вместо забора. Я понимаю.

Я работающий человек, и поэтому я понимаю вас, не важно, белый вы или черный. Я понимаю, что значит работать. Я не родился с серебряной ложкой в руке. Я был рожден, чтобы держать в руках лопату. Моя мать — работающая женщина. Каждый день она убегала на работу, а на колготках — затяжки. Она носила колготки с затяжками, чтобы мы с братом могли позволить себе парные носки и над нами не смеялись в школе.

Я понимаю. В три часа в День благодарения мы не ели индейку, потому что в это время мама готовила индейку к чужому столу. Нам приходилось играть в футбол, чтобы как-то развлечься, и в шесть часов она выходила из автобуса, несла нам остатки чужого ужина, и около восьми мы садились и ели остатки индейки, обгрызали мясо с костей и вылизывали клюквенный соус. Я действительно понимаю.

Каждый из этих забавных ярлыков, которые на вас навешивают те, кто смотрит по вечерам все эти передачи, я понимаю. Называют вас изгоем, отбросами общества, говорят, что вы никто и ничто и ничего в жизни не добьетесь, — так вот, когда вы видите по телевизору Джесси Джексона и меня называют кандидатом, так это вас называют кандидатом.

Я родился в трущобе, но сумел выбраться. И вы можете. Где бы вы сегодня ни находились, вы можете выбраться. Держите голову высоко поднятой, расправьте плечи. Вы можете. Иногда наступают темные времена, но затем приходит утро. Не сдавайтесь. Страдания закаляют характер. Характер закаляет веру. А вера никогда вас не подведет.

Вы не имеете права.

Глава 9

МУДРОСТЬ ВЕКОВ

В главе 8 мы начали обсуждать риторические приемы и техники, которые профессиональные спичрайтеры используют, чтобы сделать свою речь более ритмичной, более драматичной и более запоминающейся. Помните о триадах и анафоре? Вы только что прочитали триаду, которая представляет собой пример анафоры — *более ритмичной, более драматичной и более запоминающейся*.

Теперь я попрошу вас выполнить небольшое упражнение. Прочтите приведенный ниже перечень техник. Подумайте, что представляет собой каждая из них, и попытайтесь вспомнить хотя бы один пример ее использования — из данного текста или из собственного опыта. Затем выберите тему будущей речи и напишите несколько предложений или абзацев, стараясь использовать при этом все или хотя бы некоторые из перечисленных техник:

- аллитерацию
- антитезу
- гиперболу
- преуменьшение
- театральную неожиданность
- анафору
- триаду
- метафору
- аналогию
- уподобление.

Если вам кажется, что вам пока не под силу это упражнение, продолжайте читать книгу, но не забудьте, пожалуйста, выполнить его, когда будете готовы.

Подобная практика полезна. В данной главе вы узнаете, как привнести в свою речь мудрость веков. Это совсем несложно; нужно просто кого-нибудь процитировать. Цитирование — один из наиболее часто используемых и эффективных приемов оживления речи.

Иными словами

Прочтите три приведенные ниже цитаты и попытайтесь определить источник каждой из них. Вот первая:

Мы делаем паузу, чтобы спросить, что наша страна сделала для каждого из нас, и задаться вопросом, что мы можем сделать для нее взамен.

Звучит знакомо? А как насчет этой цитаты:

В идеале наши граждане должны меньше заботиться о том, что правительство может сделать для них, и больше интересоваться тем, что они могут сделать для нации.

Теперь третья цитата:

Итак, мои сограждане-американцы, не спрашивайте, что ваша страна может сделать для вас; спросите, что вы можете для нее сделать.

Третья цитата, конечно, взята из инаугурационной речи Джона Кеннеди, произнесенной им 20 января 1961 года. Вы, без сомнения, часто слышали или читали это памятное высказывание, оно уже не раз упоминалось на страницах этой книги. Первая цитата взята из выступления судьи Оливера Холмса-младшего*, состоявшегося 30 мая 1884 года. Вторая — из речи Уоррена Хардинга**, с которой он выступил на национальном собрании республиканцев 7 июня 1916 года.

* Оливер Холмс-младший (1841–1935) — американский юрист и правовед, многолетний член Верховного суда США. Один из наиболее часто цитируемых судей. *Прим. ред.*

** Уоррен Хардинг (1865–1923) — 29-й президент США (с 1921 по 1923 год), республиканец. *Прим. ред.*

Эти три послания практически идентичны, хотя Кеннеди выразил идею наиболее красноречиво. Возможно ли, что спичрайтер Кеннеди перефразировал почти забытое высказывание Хардинга или Холмса, превратив его в самое памятное высказывание Кеннеди? Не только возможно, а очень вероятно. Но это не значит, что Кеннеди или его спичрайтер — плагиаторы. Идея всех трех цитат одинакова, но слова различаются. В некоторых источниках эта идея приписывается Фридриху I, королю Пруссии, жившему около трехсот лет назад. Может быть, Кеннеди позаимствовал ее у Хардинга, который позаимствовал ее у Холмса, который позаимствовал ее у Фридриха. А откуда взял ее старина Фридрих? Кто знает? И кому какое до этого дело? Суть в том, что теперь эта идея «принадлежит» Кеннеди, который смог особенно эффективно ею воспользоваться.

Каждому американцу знакома звенящая декларация Патрика Генри: «Дайте мне волю или дайте мне смерть». Но мало кому известно, что пылкая британская суфражистка* Эммелин Панкхёрст выразила очень схожие чувства в речи, произнесенной в 1913 году:

Мы не можем сделать это сами, но мы будем вкладывать деньги до тех пор, пока они не окажутся перед выбором — дать нам свободу или дать нам смерть.

Слова Патрика Генри и миссис Панкхёрст очень близки высказыванию греческого поэта Эсхила, умершего почти за пять столетий до рождения Христа. Он писал: «Лучше умереть стоя, чем жить на коленях». Правда в том, что ничто не ново под луной. В одной из написанных мной речей я использовал фразу «Нет ничего постоянного перемен». Чтобы удостовериться, что я не краду ничьих слов, я проверил несколько источников. Выяснилось: идея о переменах как чем-то единственно постоянным высказывалась не раз и восходит к словам греческого философа Гераклита, к 313 году до н. э. Поэтому, если у вас возникла мысль, которая уже кем-то использовалась, вы можете смело включить ее в свою речь при

* Суфражистки (или суфражетки, от фр. *suffrage* — избирательное право) — участницы движения, распространенного в конце XIX — начале XX века в основном в Великобритании и США. Выступали за предоставление женщинам избирательных прав, против дискриминации женщин в политической и экономической жизни. Считали возможным вести борьбу, применяя радикальные акции. *Прим. ред.*

условии, что выразите по-своему. Перефразирование должно быть существенным — недостаточно просто заменить пару слов. Перефразирование полезно и тем, что позволяет вписать идею в контекст речи, вместо того чтобы подстраивать речь к понравившейся цитате. Так что разнообразные и многочисленные своды цитат могут служить источниками идей и самого *вдохновения*.

Указывайте автора там, где следует

Если вы используете цитату дословно или без существенных изменений, следует обязательно указать автора. В противном случае вы поступите нечестно и станете мишенью для заслуженной критики. Авторство нужно указывать и для незначительно перефразированных цитат. Например, если оратор сказал примерно так: «Нам нечего бояться, кроме последствий того, что мы напуганы», большинство слушателей поймут, что это неуклюжее подражание словам Рузвельта «Нам нечего бояться, кроме самого страха». Если по какой-либо причине оратор не хочет использовать точные слова президента, то правильнее сказать: «Как однажды заметил Франклин Делано Рузвельт, страх — это единственное, чего нам следует бояться».

Используя хорошо подобранную цитату, вы заручаетесь поддержкой авторитетного человека и добавляете убедительности своим словам. Если вы говорите, скажем, о правах женщин, то что может быть лучше, чем позволить Сьюзен Энтони* присоединиться к вам за кафедрой и помочь донести свои мысли до слушателей? И хотя она давно умерла, вы можете заручиться ее поддержкой, подкрепив свои слова ее высказываниями. Это она вызвала уколы совести у всей нации, сказав:

Это мы, народ, а не мы, белые граждане мужского пола, и даже не мы, граждане мужского пола, но весь народ образовали этот Союз. И мы образовали его не затем, чтобы получить блага свободы, но чтобы закрепить их; и не за половиной из нас и наших потомков, а за всем народом — как мужчинами, так и женщинами.

* Сьюзен Энтони (1820–1906) — американская феминистка и борец за гражданские права женщин, сыгравшая в XIX веке одну из ключевых ролей в суфражистском движении США. *Прим. ред.*

Можете вы сказать лучше? Если нет, то позвольте Съюзен прийти вам на помощь. Или, если вы говорите о лидерстве, почему бы не заручиться поддержкой «неистового» генерала Нормана Шварцкопфа*?

Вы можете управлять бизнесом, но людей нужно **вести** за собой. Люди работают, чтобы добиться успеха, а долг лидера — помочь им в этом.

Изобилие источников

Если вы оратор или спичрайтер, использование цитат дает вам доступ к почти безграничному источнику идей. Цитаты эффективны в начале речи, в конце и в любом другом месте. О чем бы вы ни говорили, можно найти десятки подходящих цитат, если, конечно, знать, где искать. Первое, что приходит на ум, — старый сборник Bartlett's Familiar Quotations («Известные цитаты Барлетта»). Но это всего лишь один из многочисленных сборников цитат — как известных, так и неизвестных. Для серьезного спичрайтера одного цитатника недостаточно. У меня их несколько. Любимый — Home Book of Quotations (составитель Бертон Стивенсон). Также мне нравится The Oxford Dictionary of Modern Quotations Тони Огара. Хороший источник небольших цитат — 1911 Best Things Anybody Ever Said Роберта Бирна.

А если вам нужны цитаты о бизнесе, то нет ничего лучше The Ultimate Book of Business Quotations под редакцией Стюарта Крэйнера. Также я владею компьютерной базой данных, в которой содержится десять тысяч цитат. Ее очень просто использовать. Можно искать цитаты по теме, автору или источнику или просматривать все подряд в поисках подходящего высказывания. Полезно добавить в базу свои любимые цитаты, чтобы потом, когда они понадобятся, их легко было найти. И конечно же, можно скопировать цитату и вставить ее в документ, над которым идет работа.

Кажется, что десять тысяч цитат — очень много. Но в действительности это не так. В моем экземпляре Home Book of Quotations почти три

* Норман Шварцкопф-младший (1934–2012) — американский военачальник, возглавлявший группировку Многонациональных сил во время войны в Персидском заливе в 1990–1991 годах, полный генерал (23 ноября 1988 года). В 1991 году награжден высшей наградой США — Золотой медалью Конгресса. *Прим. ред.*

тысячи страниц, на каждой из которых пятнадцать, двадцать и больше цитат. Кроме того, у меня есть компакт-диск «Величайшие речи мира», содержащий полные тексты четырехсот выступлений. Если мне нужна цитата, посвященная лидерству, я могу быстро найти все речи, в которых содержится слово *лидерство* (оно будет выделено в каждой из них). Именно это я только что и сделал, чтобы лучше объяснить, как это работает.

Компьютерная программа выдала перечень из 99 речей, в которых в разном контексте используется это понятие. Список начинается с первого инаугурационного послания Франклина Рузвельта, датированного 4 марта 1933 года. В первый раз *лидерство* упомянуто в следующем предложении:

Всякий раз в мрачный час нашей национальной жизни откровенное и энергичное лидерство встречало то самое понимание и ту поддержку народа, которые требуются для победы.

Неплохая цитата, учитывая, что мы потратили на ее поиск всего пять минут.

Если бы я нашел ее, работая над речью, и она бы не подошла, то я мог бы отыскать множество других цитат. Существует масса антологий цитат и анекдотов, составленных специально для ораторов. В книгах по написанию речей часто содержатся перечни подобранных авторами выразительных цитат. Они часто публикуются в Reader's Digest. Информационные бюллетени для спичрайтеров содержат цитаты, слишком новые для включения в другие источники и поэтому особенно ценные.

Книги, газеты, журналы и телевидение — даже комиксы — все это превосходные источники.

Особенно богаты потенциальными цитатами Библия и произведения Шекспира.

Как использовать цитаты

Когда вы собираетесь цитировать, следует убедиться, что ваш выбор пал на автора, известного аудитории. Вы можете найти чудесную цитату Джо Макснерда, но если никто из присутствующих не слышал об этом

человеке, то цитата не добавит вашим словам убедительности. Конечно, можно объяснить, кто такой Макснерд, но не все поймут, зачем вы о нем вспомнили. Лучше оставить его пребывать в забвении.

В то же время избегайте использования надоевших и затасканных цитат. Имея под рукой тысячи изречений, вы всегда можете отыскать относительно свежее. Иногда удается найти новый оттенок или новый поворот даже в часто цитируемом высказывании. Например, мы часто слышим цитату из Ральфа Эмерсона:

Если кто-то написал книгу лучше, прочитал проповедь лучше, изобрел лучшую мышеловку, чем его сосед, тропинка к его дому не зарастет, даже если этот дом построен в лесной глуши.

Однажды я так перефразировал это высказывание в речи, написанной для руководителя отдела маркетинга:

Эмерсон сказал: если вы изобрели лучшую мышеловку, тропа к вашему дому никогда не зарастет... или что-то в этом роде. Но это только половина истины. Если вы изобретете лучшую мышеловку, то тропа к вашему дому не зарастет в том случае, когда мир узнает о вашей мышеловке. В этом и состоит смысл маркетинга. В том, чтобы рассказать миру о нашей мышеловке. Недостаточно просто создать хороший продукт; необходимо, чтобы наши потенциальные клиенты узнали о нем.

Я решил, что в таком контексте использование метафоры Эмерсона будет оправданным.

Некоторым ораторам трудно применять цитаты в своей речи. Никогда не говорите так: «Мне кажется, Эмерсон однажды сказал...» И избегайте выражения «конец цитаты». Лучший способ дать аудитории понять, где начинается и заканчивается цитата, — паузы и изменение тона.

Кроме того, важно убедиться, что аудитория поймет, где заканчивается цитата и продолжается речь оратора.

Некоторые выступающие, носящие очки, надевают их в начале цитаты и снимают в конце. Это эффективно и в тех случаях, когда оратор на самом деле имеет хорошее зрение.

Еще один полезный прием — приподнять листок, по которому вы читаете, и показать аудитории, что именно у вас в руках. Любой из этих

приемов по-своему хорош и может придать веса словам оратора. Рональд Рейган часто вставлял в свои речи цитаты. Выступая 4 декабря 1992 года перед студентами Оксфордского университета, он процитировал Уинстона Черчилля:

В самый разгар Второй мировой войны Уинстон Черчилль напомнил британцам, что «это не черные дни, это великие дни — величайшие дни в нашей истории; и нам следует возблагодарить Бога, что нам было позволено, каждому на своем месте, внести свой вклад в то, чтобы эти дни были навсегда вписаны в историю нашей расы».

Можете не сомневаться, Рейган не сказал: «В самый разгар Второй мировой войны Уинстон Черчилль напомнил британцам, что, я цитирую...» Он добился того же эффекта, выдержав небольшую паузу и слегка изменив тон. Самое важное, что следует помнить об эффективном использовании цитат, — они должны ясно и логично подводить слушателей к идее, которую вы хотите до них донести. Не поддавайтесь искушению отклониться от течения своих мыслей, чтобы вставить понравившуюся цитату. В любом случае следует сразу объяснить, какое отношение она имеет к теме выступления.

В противном случае слушатели подумают: «А к чему это сказано?» Избегайте чересчур длинных цитат. Аудитория может испытывать затруднения, следя за ней. Если цитата, которую вы хотите использовать, слишком продолжительна, приведите часть дословно, а остальное перефразируйте или кратко перескажите.

Рассмотрим несколько способов применения цитат в речах. Обратите внимание на то, как оратор привязывает цитату к той мысли, которую хочет донести.

Первый пример взят из речи бизнес-руководителя перед членами Киванис-клуба. Он цитирует американского философа Чарли Брауна, героя комиксов Peanuts:

Каждый раз, обращаясь к клубу по интересам, я вспоминаю о появившемся несколько лет назад комиксе Peanuts. На первом развороте старый добрый Чарли Браун стоит на питчерской горке. Он говорит себе: «Сейчас конец девятого иннинга. Все базы заняты. Уже было два аута и счет три страйка против двух боллов в пользу бэттера». На втором развороте показано одно из тех «совещаний

на горке», которыми знаменит бейсбол. Чарли стоит в окружении своих товарищей по команде, которые орут: «Поддай быстрый мяч, Чарли Браун!», «Поддай крученый!» — и так далее. На последнем развороте Чарли Браун стоит на горке один, зная, что держит судьбу игры в своих руках и что именно он выиграет или проиграет эту игру. И он говорит себе: «В мире полно тех, кто горазд давать советы».

Оратор использует эту цитату как подводку к комплименту в адрес членов клуба:

Что мне нравится в Киванисе и других подобных клубах, так это ваша готовность делать нечто большее, чем просто давать советы. Вы добиваетесь реальных результатов для этого сообщества и для всей нации. Вы знаете, что судьба игры в ваших руках.

В следующем примере оратор использует цитату из хорошо известного классического литературного произведения, чтобы провести яркую аналогию:

Доктор Франкенштейн из известного романа Мэри Шелли так описал первое впечатление от своего творения: «Я увидел гнусного уродца, сотворенного мной». Сегодня мы можем так же описать свои впечатления от национальной системы здравоохранения — чудовище, опасное и неуправляемое, сотворенное нашими собственными руками. И подобно чудовищу доктора Франкенштейна, наше — результат благих намерений. И при этом у него есть возможность уничтожить нас.

Ораторы часто цитируют «Алису в Стране чудес» Льюиса Кэрролла. Многие из наиболее известных строк этого произведения уже затасканы. Вот вам пример свежей цитаты. Оратор эффективно использует ее, чтобы подвести слушателя к главной теме выступления:

Всем вам хорошо известна история Алисы в Стране чудес. И как вы, возможно, помните, провалившись в кроличью нору, Алиса столкнулась с синей гусеницей, которая, увидев ее, спросила: «Кто ты такая?»

На что Алиса робко ответила: «Право, не знаю, сударыня. Я знаю, кем я была сегодня утром, когда проснулась, но с тех пор я уже несколько раз менялась».

Наш бизнес меняется столь стремительно, что временами мы уподобляемся Алисе, то есть едва понимаем, кто мы в настоящий момент.

Член правления корпорации, говоря о National Alliance of Business, организации, цель которой — сохранение рабочих мест в частном секторе и обучение обездоленных, вспомнил слова старой песни:

You read the morning paper from the front to the back,
But every job that's open needs a man with a knack.
So put it right back in the rack, Jack*.

Оратор четко привязывает текст песни к теме выступления:

Эта старая песня очень хорошо описывает разочарование, испытываемое людьми, не имеющими возможности устроиться на работу из-за отсутствия необходимого опыта и не имеющими возможности набраться опыта, поскольку никто не наймет их без опыта работы.

Руководящий сотрудник крупной автомобильной компании начал свою речь, обращенную к членам Michigan Freedom Foundation, с высказывания Бернарда Шоу. Он добился высокого драматического накала, начав сразу с цитаты, без лишних предисловий:

«Разумный человек приспосабливается к миру; неразумный пытается приспособить мир к себе. Поэтому прогресс всегда зависит от неразумных». Доброе утро. Эти слова принадлежат знаменитому британскому писателю Бернард Шоу. Сегодня утром я хочу попросить вас быть неразумными.

Затем оратор рассказал вдохновляющую историю Вика Верца, профессионального бейсболиста, названного им «неразумным человеком» за то, что тот вернулся в спорт после полиомиелита. Иногда лучше сначала высказать главную мысль, а затем подкрепить ее цитатой. Вот, например, отрывок из речи одного из руководителей компании General Electric о важности исследований и разработок:

Вам хочется изобретать и разрабатывать наилучшие технологии, оттачивать, улучшать и доводить до совершенства. Но вам также хочется как можно быстрее приступить к производству и выпустить продукт на рынок. Японцы разрешили это противоречие, быстро выпуская на рынок адекватную, но не передовую

* Дословно: «Ты читаешь утреннюю газету от корки до корки, но ни на одну работу не берут без должной сноровки. Так что положи газету, где взял, Джек». *Прим. перев.*

технологию. Мы же тратим время на совершенствования. Они добились выдающихся успехов, используя эту старую, но эффективную технологию, которая восходит по меньшей мере к изобретателю радара британцу Роберту Уотсону-Уотту, сказавшему: «Мне нужна третья по эффективности технология. Вторая по эффективности не поспеет к сроку. Лучшая же технология не будет готова никогда».

В речи, которую я написал несколько лет назад для руководителя банка, используется цитата из позднего Дина Раска, которую я почерпнул из Reader's Digest:

Пару лет назад в Reader's Digest был опубликован анекдот о том, как перед выпускниками Университета Южной Калифорнии выступил с речью Дин Раск, возглавлявший госдепартамент при президентах Кеннеди и Джонсоне, а в настоящий момент — уважаемый профессор международного права и международных отношений в Университете Джорджии*. Мистер Раск сказал выпускникам, что они должны сказать спасибо прошлым поколениям человечества: «Они многим пожертвовали, чтобы и на вашу долю остались интересные проблемы для решения». После того как я завершу свое выступление, у вас будет причина сказать спасибо мне, потому что я не собираюсь решать за вас все интересные проблемы.

Непрямые цитаты

Цитату можно использовать как прямо, так и косвенно. Даже непрямые цитаты не следует искажать. Пару лет назад актер в рекламном ролике одного из банков Атланты торжественно провозгласил примерно следующее: «По словам Шекспира, жизнь делится на семь этапов (stages)». В действительности же драматург ничего подобного не говорил. Если бы копирайтер удосужился свериться с первоисточником, то узнал бы подлинную цитату из Шекспира: «Весь мир — театр. В нем женщины, мужчины — все актеры. У них свои есть выходы, уходы, и каждый не одну играет роль. Семь действий в пьесе той»**. И в этом отрывке нет ни слова об этапах. Непрямые цитаты иногда предпочтительнее прямых. Их легче сокращать, и потому они могут оказаться точнее и содержательнее.

* Дин Раск умер в 1994 году. *Прим. ред.*

** Шекспир У. Как вам это понравится / пер. Т. Л. Щепкиной-Куперник *Прим. ред.*

Вот некоторые примеры не прямых цитат. Первый взят из речи о банковском регулировании:

Недавно Арт Бухвальд* выступил в Атланте с речью, в которой сказал, что 1980 год войдет в историю как год, когда было дешевле взять ссуду у мафии, чем у местного банка. Конечно, мистер Бухвальд не упомянул, что у мафии есть нечестное конкурентное преимущество. Ей не нужно беспокоиться о федеральном регулировании. К тому же у мафии обычно нет проблем с возвратом долгов.

Следующий пример — из речи президента компании, поздравлявшего своих сотрудников с тем, что они завершили год с прекрасными показателями:

Теперь... говоря столько всего хорошего, я поневоле вспоминаю слова Эдлая Стивенсона** о похвале: «Похвала как духи — хороша до тех пор, пока вы ее не проглотите».

Этот пример — из представления человека, который многого добился в жизни:

Томас Эдисон однажды сказал: делай мы все, на что способны, мы бы сами себе удивились. Если судить по резюме следующего оратора, сейчас я представляю вам очень удивленного парня.

А вот не прямая цитата из речи о создании взаимовыгодного делового партнерства:

Эндрю Карнеги, кое-что знавший о том, как делать деньги, сказал однажды, что никто не сможет разбогатеть, не обогатив при этом других.

Оратор оттолкнулся от этой цитаты, перейдя к тезису о том, что бизнес может процветать, только помогая процветать своим клиентам.

Цитаты предоставляют в ваше распоряжение мудрость веков. Вы никогда не будете чувствовать себя одиноко за кафедрой, пока используете

* Арт (Артур) Бухвальд (1925–2007) — американский журналист и писатель-сатирик. *Прим. ред.*

** Эдлай Стивенсон I (1835–1914) — американский политик, 23-й вице-президент США (с 1893 по 1897 год). *Прим. ред.*

в своих выступлениях цитаты. Стоит заручиться поддержкой любого, кто поможет донести вашу мысль до слушателей. В следующей главе мы завершим обсуждение техник и риторических приемов, которые вы вслед за профессиональными спичрайтерами можете использовать для улучшения своих речей.

На трибуне

Пятый и последний совет «на трибуне» — это ответ на часто задаваемый вопрос. Меня спрашивают: «Что можно есть и пить перед произнесением речи, и следует ли вообще это делать?» Организмы у всех разные. То, что плохо одному, может никак не сказаться на другом. Однако существует ряд рекомендаций по поводу еды и питья перед выступлением.

Первое и самое главное — употребляйте только легкую пищу. Тяжелая еда может сделать вас физически и умственно заторможенным. Некоторое время после приема пищи все ресурсы организма направлены на ее переваривание. Некоторые ораторы вообще не едят перед выступлением, но большинству требуется немного подкрепиться. Поэтому легкая трапеза — наилучший вариант для большинства людей. Не ешьте горячих, острых или трудно перевариваемых блюд, особенно тех, которые не очень подходят вам по состоянию здоровья.

Второе — меньше пейте. Лучше всего пить простую воду — она помогает смазать голосовые связки. Полезно во время выступления держать под рукой графин с водой. Небольшие паузы, чтобы сделать глоток воды (независимо от того, испытываете вы жажду или нет), заставляют снизить темп речи и помогают расслабиться. Кофе не возбраняется, если им не злоупотреблять. Но помните: кофеин — это краткосрочный стимулятор и долгосрочный депрессант. Также из-за кофеина иногда пересыхает во рту.

Газированные напитки могут вызвать отрыжку в самый неподходящий момент.

Наконец, не принимайте таблеток, алкоголя или чего-либо такого, что помогает вам расслабиться, преодолеть комплексы. Это равнозначно самоубийству. Большинство моих советов, касающихся еды и питья, основаны на простом здравом смысле, но как раз его-то временами и не хватает.

«Мы вступили в битву»

Президента Джорджа Буша-старшего вряд ли запомнят как великого оратора. Он говорил довольно гнусаво, при этом обычно скучно и плоско. Синтаксис тоже хромал. Но сами речи были хорошо написаны и достаточно содержательны. Лучше всего ему удавались выступления на внешнеполитические темы. Вот его обращение к нации по поводу начала бомбардировок Ирака 16 января 1991 года. Заметьте, как эффективно он обосновал свою точку зрения, процитировав четырех военных, участвовавших в войне в Персидском заливе, — генерала, капрала, старшего сержанта и лейтенанта. Метод отсылки к «обычным людям» в выступлениях напоминает о речах бывшего босса Буша — Рональда Рейгана. Каждую цитату, которую приводит Буш, он анафорически предваряет словом «слушайте». Несколько раз он использует анафору «пока мир ждал», повторяя эти слова и заканчивая фразой «пока мир молился».

Всего два часа назад воздушные силы союзников атаковали военные объекты в Ираке и Кувейте. Сейчас, когда я выступаю, атаки продолжаются. Наземные силы в них не участвуют.

Конфликт начался 2 августа, когда диктатор Ирака вторгся в пределы маленького и беспомощного соседнего государства. Кувейт, член Арабской лиги и член ООН, был захвачен, его жители подверглись жестокому обращению. Пять месяцев назад Саддам Хусейн начал жестокую войну против Кувейта; сегодня мы вступили в битву.

Военные действия, предпринятые в соответствии с резолюцией ООН и с одобрения Конгресса Соединенных Штатов, последовали за постоянными и практически бесконечными дипломатическими маневрами со стороны ООН, Соединенных Штатов и многих, многих других государств.

Арабские лидеры пытались достичь так называемого внутриарабского решения, но выяснилось, что Саддам Хусейн не желает покинуть Кувейт. Другие приезжали в Багдад, пытаясь каким-то образом добиться мира и справедливости. Наш государственный секретарь Джеймс Бейкер созвал историческое совещание в Женеве, но получил резкий отпор.

В прошлые выходные, предпринимая последнюю попытку избежать конфликта, Генеральный секретарь ООН вторично направился на Ближний Восток с миром в своем сердце. Но он вернулся из Багдада, не сумев убедить Саддама Хусейна покинуть Кувейт.

Сегодня двадцать восемь стран с военным присутствием в районе Персидского залива исчерпали все возможности для поиска мирного разрешения конфликта и не имеют иного выбора, кроме как силой выбить Саддама из Кувейта. И мы это сделаем.

Как я уже говорил, воздушным атакам подвергаются военные объекты Ирака. Мы решительно настроены на то, чтобы лишить Саддама Хусейна потенциальной возможности создания атомной бомбы. Мы уничтожим и его заводы по производству химического оружия. Будет уничтожена большая часть артиллерии и танков Саддама. Наши операции направлены на то, чтобы наилучшим образом защитить жизни солдат — участников коалиции, разрушив обширный военный арсенал Саддама. Первые рапорты генерала Шварцкопфа показывают, что наши операции проходят в соответствии с планом. Наши цели ясны: силы Саддама Хусейна должны покинуть Кувейт. Законное правительство Кувейта будет возвращено на свое законное место, и страна снова станет свободной.

Ирак рано или поздно выполнит все необходимые решения ООН, и затем, когда водворится мир, мы будем надеяться, что Ирак станет мирным и добрым соседом, членом семейства наций, таким образом обеспечивая безопасность и стабильность в районе Персидского залива.

Вы спросите: зачем действовать сейчас? Почему не подождать? Ответ очевиден. Мир больше не может ждать. Хотя санкции ООН возымели некоторый эффект, но так и не достигли своей цели. Мы пытались ограничиться санкциями в течение пяти месяцев, но в итоге мы с союзниками пришли к выводу, что одними санкциями выдворить Саддама из Кувейта не удастся.

Пока мир ждал, Саддам Хусейн систематически мародерствовал и грабил маленький народ, ничем не угрожавший его стране. Он подверг народ Кувейта неслыханным зверствам, в частности увечил и убивал невинных детей.

Пока мир ждал, Саддам пытался добавить к арсеналу химического оружия, которым он ныне обладает, намного более опасное оружие массового уничтожения — ядерное. И пока мир ждал, пока мир говорил о миролюбии и разоружении, Саддам Хусейн укрепился и двинул массированную армию на Кувейт.

Пока мир ждал, пока Саддам обманывал, это приносило все больше вреда уязвимым экономикам новых демократий третьего мира и Восточной Европы, да и всему миру, включая нашу собственную экономику. Соединенные Штаты вместе с ООН исчерпали все средства, что были в нашем распоряжении, пытаясь положить конец кризису и установить мир. Однако Саддам считал, что увиливанием, угрозами и пренебрежением к Организации Объединенных Наций он может ослабить направленные против него силы.

Пока мир ждал, Саддам Хусейн открыто встречал в штыки все мирные инициативы. Пока мир молился о мире, Саддам готовился к войне. Я надеялся, что, когда

Конгресс США в результате исторических дебатов принял резолюцию о решительных мерах, Саддам поймет, что ему не победить, и выведет войска из Кувейта в соответствии с решениями ООН. Но он этого не сделал. Напротив, он остался глух к компромиссам, уверенный, что время на его стороне. Саддама вновь и вновь убеждали исполнить волю ООН, выйти из Кувейта самому или быть оттуда выдворенным. Саддам агрессивно отвергал все предупреждения. Вместо этого он старался превратить все в конфликт между Ираком и Соединенными Штатами Америки.

Что ж, его усилия провалились. Сегодня двадцать восемь наций с пяти континентов, представляющие Европу и Азию, Африку и Арабскую лигу, имеют военное присутствие в Персидском заливе, их солдаты стоят плечом к плечу, чтобы сражаться против Саддама Хусейна. Эти страны надеялись, что прибегать к военному решению не придется. К сожалению, сейчас мы считаем, что это единственный способ изгнать его.

Прежде чем отправить на бой наши войска, я потребовал от нашего военного командования принять все меры к тому, чтобы одержать победу как можно быстрее, подвергая минимальной опасности граждан Америки и ее союзников. Я уже говорил американскому народу, что эта война не станет вторым Вьетнамом, и еще раз это повторяю. Наши войска будут иметь лучшую поддержку в мире, и от них не будут требовать сражаться, держа одну руку за спиной. Я надеюсь, что война продлится недолго и количество жертв будет минимальным.

Это исторический момент. В прошлом году мы добились огромного прогресса, положив конец долгой эпохе конфликтов и холодной войны. Сейчас перед нами открывается возможность добиться для себя и следующих поколений нового мирового порядка — мира, в котором поведением наций будет управлять сила закона, а не закон джунглей. Когда мы достигнем успеха — а мы его достигнем, — у нас будут прекрасные шансы в условиях этого нового порядка — порядка, при котором пользующаяся всеобщим доверием Организация Объединенных Наций сможет выполнить свою миротворческую роль в соответствии с обещаниями и мечтами своих основателей. У нас нет претензий к жителям Ирака. Я молюсь, чтобы втянутые в конфликт невинные люди не пострадали.

Наша цель — не завоевание Ирака, но освобождение Кувейта. Я надеюсь, что жители Ирака даже сейчас еще могут каким-то образом убедить своего диктатора сложить оружие, покинуть Кувейт и дать Ираку возможность присоединиться вновь к сообществу миролюбивых народов.

Много лет назад Томас Пейн* написал: «То были времена испытаний для человеческих душ». Эти хорошо известные слова очень актуальны и теперь. Но даже

* Томас Пейн (Пэн) (1737–1809) — англо-американский писатель, философ, публицист, прозванный «крестным отцом США». Прибыв в Америку в возрасте 37 лет, Пейн поддержал сепаратистские настроения в популярном памфлете «Здравый смысл» (1776). В трактате «Права человека» (1791)

сейчас, когда самолеты сил союзников атакуют Ирак, я предпочитаю думать о мире, а не о войне. Я убежден не только в нашей победе, но и в том, что ужасы войны наконец-то заставят всех проникнуться к ней отвращением и ни одно государство не будет больше противостоять объединенному миру. Ни одному государству больше не будет позволено жестоко напасть на соседа.

Ни один президент не может с легкостью отпускать на войну наших сыновей и дочерей. Они — **лучшее**, что есть в нашей нации. Наша армия полностью состоит из добровольцев, великолепно подготовленных и обладающих высокой мотивацией. Войска понимают, зачем они там находятся. И послушайте, что они говорят, потому что они говорят лучше, чем любой президент или премьер-министр. Послушайте Холливуда Хаддлстона, младшего капрала морской пехоты. Он говорит: «Давайте освободим этих людей, чтобы разойтись по домам и снова стать свободными». И он прав. Ужасные преступления и пытки, которые приспешники Саддама применяли к невинным жителям Кувейта, — позор для человечества и угроза общей свободе.

Послушайте одного из наших лучших офицеров — генерал-лейтенанта морской пехоты Уолтера Бумера. Он сказал: «Есть вещи, за которые стоит сражаться. Мир, в котором беззаконие и жестокость могут сойти с рук, — это не тот мир, в котором мы хотели бы жить».

Послушайте старшего сержанта Джей-Пи Кендалла из восьмидесяти второго воздушно-десантного полка: «Мы сражаемся здесь не за галлон газа. Мы собираемся изменить будущее целого мира на следующие сто лет. Лучше покончить с этим парнем сейчас, чем через пять лет».

И наконец, сядьте и послушайте Джеки Джоунс, лейтенанта армии. Она говорит: «Если мы позволим ему уйти безнаказанно, кто знает, что случится дальше».

Я призвал Холливуда, Уолтера, Джей-Пи и Джеки, а также всех их храбрых братьев по оружию делать то, что должно быть сделано. Сегодня Америка и целый мир глубоко благодарны им и их семьям.

И я хотел бы сказать всем, кто сегодня слушает меня или смотрит: когда войска, которые мы отправили сражаться, закончат свою работу, я намерен сразу же вернуть их домой. Сегодня, пока наша армия воюет, наши солдаты и их семьи в наших молитвах. Да благословит Господь всех и каждого из них, и все силы коалиции на нашей стороне в Персидском заливе, и да не иссякнет его благословение на нашу нацию — Соединенные Штаты Америки.

выступил с обоснованием Французской революции с позиций Просвещения, за что был избран в Конвент в 1792 году (хотя не говорил по-французски). В 1794 году написал важнейший философский труд «Века разума», проникнутый идеями деизма и верой в торжество разума. *Прим. ред.*

Глава 10

ЛИЧНОСТНЫЙ ПОДХОД

Мы уже обсудили сравнения, аналогии и метафоры — три различных, но взаимосвязанных риторических приема, которые часто используются спичрайтерами, — чтобы сравнить и проиллюстрировать разные точки зрения. Мы рассказали о цитатах: почему они эффективны, где их найти и как использовать. Глава о цитатах — одна из моих любимых в этой книге. Я люблю цитаты, обожаю копаться в сборниках и собираю их. Когда я читаю или слышу что-то, что мне нравится, я записываю эту фразу и вношу в свой файл. Это хороший метод для тех, кто часто пишет или произносит речи.

Я люблю и анекдоты — для спичрайтера они по пользе почти равны цитатам. Анекдот — это короткая, содержательная, интересная и чаще всего юмористическая история о человеке или случае. Слово «анекдот» происходит от греческого *anekdota*, что значит «неизданное». Сейчас это необязательно: многие анекдоты, особенно о знаменитостях, давно опубликованы и всегда готовы к услугам спичрайтеров.

Анекдот — это не просто любопытный биографический факт или остроумное изречение. Анекдот может быть смешным, но рассказать его — это не значит просто пошутить. Чаще всего анекдоты раскрывают объект с неожиданной стороны — например, отдельную черту характера или малоизвестный факт. Юмор — цель желательная, но всегда вторичная.

Вы как оратор или спичрайтер располагаете возможностью использовать умело подобранные анекдоты примерно так же, как цитаты, то есть чтобы сделать речь живее, интереснее и достовернее. Как и цитаты, анекдоты можно найти в книгах, журналах, газетах, рассылках

для спичрайтеров, сборниках и других источниках. Один из моих любимых — это книга *The Little, Brown Book of Anecdotes* под редакцией Клифтона Фадимана. Несмотря на название, книга не маленькая (little) и не коричневая (brown). Little, Brown & Company — название издательства.

Анекдотические истории в выступлениях можно разделить на две большие категории: одни почерпнуты из личного опыта оратора и касаются его собственной жизни, в других фигурируют иные люди, известные или неизвестные слушателям. В этой книге для иллюстрации своих утверждений я несколько раз упоминаю анекдоты, касающиеся меня лично. Надеюсь, они делают книгу интереснее, содержательнее и достовернее. Хорошие ораторы не стесняются использовать анекдоты из личного опыта, чтобы донести посыл своей речи.

Каким должен быть подходящий анекдот?

Для определения уместности анекдота я предлагаю пять критериев:

1. Он должен быть правдивым или хотя бы казаться таким.
2. Он должен давать новую информацию о природе темы речи, самого говорящего или события речи.
3. Он должен быть интересным или смешным.
4. Он должен быть достаточно простым, чтобы его поняли все слушатели.
5. Он должен иллюстрировать, подкреплять утверждение, которое сделал (собирается сделать) оратор, или подводить к нему.

Один из моих любимых анекдотов из личного опыта использовал в своих речах человек, которого я уже упоминал. Это Джефф Уайт. Сейчас он на пенсии, но я часто помогал ему с речами, когда он был СЕО корпорации. Ему очень нравилось рассказывать историю про мула Вилли Уайта. Хотя она несколько длиннее, чем положено, она всегда привлекала внимание слушателей. Вот она:

Капитан Вилли Уайт жил в городке Уайтс-Нек в штате Виргиния, из которого я родом. Не знаю, был ли он моим родственником, потому что в Уайтс-Неке почти всех звали Уайтами, а остальных — просто «эй-ты-иди-сюда».

Вилли Уайт и его семья ярко запечатлелись в моей памяти. Я до сих пор чувствую вкус кексов, приготовленных его женой, миссис Мэми. Когда мы возвращались с рыбалки, они сочились маслом. Капитан Вилли был одним из тех людей, которые понемножку занимаются всем, но серьезно — ничем. В основном он делал то же, что его отец и дед. Он ловил крабов, а когда не ставил и не проверял ловушки, то копался на участке. Однажды я шел мимо и увидел, как капитан Вилли пашет кукурузное поле, используя своего старого и больного мула. Он поприветствовал меня так, как будто я никуда не уезжал, хотя мы не виделись много лет. И он назвал меня «мальчиком», словно мне все еще десять. Я немного понаблюдал за тем, как он бредет за старым мулом, обливаясь потом на жарком солнце. Наконец капитан остановился передохнуть, а я спросил, что он будет делать с урожаем кукурузы. По его словам, весь урожай должен был пойти на корм мулу. К этому он присовокупил несколько ругательств по поводу того, сколько кукурузы тот может слопать. Немного подумав, я спросил, почему же он в таком случае не избавится от мула.

Капитан Вилли посмотрел на меня как на ненормального и сказал: «Мальчик, если я избавлюсь от мула, то как мне, черт возьми, вырастить кукурузу?»

Хорошая история, и рассказана хорошо. Она удовлетворяет всем критериям хорошего анекдота: правдива, многое говорит о рассказчике, особенно о его происхождении, смешная и с классической неожиданной развязкой. Эта история достаточно проста, поэтому легко воспринимается на слух. И она прекрасно проясняет позицию говорящего. Выступал он перед группой менеджеров компании. Цель речи — показать, что некоторые сегменты бизнеса и продукты недостаточно прибыльны, чтобы оправдать свое существование, поэтому от них следует отказаться. У них нет причин для существования, как у мула капитана Вилли.

На выступлении в Экономическом клубе Детройта Джон Джонсон, основатель журналов *Negro Digest*, *Ebony* и ряда других, поведал анекдотический случай из своей жизни, связанный с тем, как он основал издательскую империю:

Все, с кем я говорил в важнейшие моменты своей жизни, в первую очередь говорили мне решительное «нет». Даже моя жена сначала ответила «нет». И мама тоже — когда я попросил ее продать обстановку. Я сказал: «Мама, мне нужно пятьсот долларов, чтобы основать новый журнал!» Впервые в жизни она заупрямилась и проговорила: «Сынок, я только-только кончила платить за всю эту обстановку и не хочу ничего знать про новый журнал!» Как вы должны помнить,

у нас отобрали пособие, выплаты за мебель заняли много времени, так что терять ее она вовсе не хотела. Я взмолился, и она сказала: «Мне нужно посоветоваться с Богом». Я позвонил через пару дней, но она сообщила, что ничего не слышала от Господа. Тогда я предложил: «Давай я приду и помолюсь с тобой». Я приходил три или четыре дня подряд, мы вместе молились и плакали. Наконец она сказала: «Господь ничего не сказал, но я все равно дам тебе денег».

А вот анекдотичный случай, прозвучавший в речи, которую я написал для бейсбольной звезды Хэнка Аарона, выступавшего перед студентами:

Я попал в профессиональный бейсбол с «Индианаполис Клоунс» из прежней Негритянской лиги. Когда я уехал в Индианаполис, мама предупредила: если я не начну к концу месяца получать триста долларов, то должен буду собраться и уехать домой. Однако я даже превзошел эту сумму. Я очень гордился собой, написал маме письмо, в котором рассказал ей об этом. Она позвонила мне через несколько дней. Но вместо того чтобы похвалить меня, на что я рассчитывал, она сказала: теперь тебе придется ехать домой, если ты не доберешься до четырехсот долларов. Она не хотела, чтобы я довольствовался малым.

Хэнк стремился объяснить юным студентам: если хочешь быть успешным в любом деле, никогда не останавливайся на достигнутом.

Похожую идею выражает и анекдот о Томасе Эдисоне: он иллюстрирует постулат, что то, что мы называем гениальностью, — это зачастую всего лишь упорство:

Говорят, что Томас Эдисон провел пятьдесят тысяч экспериментов, пытаясь разработать лампу накаливания. Однажды его ассистент в лаборатории настолько упал духом, что предложил все бросить, потому что их упорная работа не имеет результатов. Но Эдисон не собирался сдаваться. Он поставил перед собой цель и был уверен, что рано или поздно ее достигнет. Ассистенту он ответил примерно следующее: «Да, мы действительно долго и упорно работали и пока не получили желаемого. Но результаты великолепны: у нас есть список из пятидесяти тысяч бесполезных вариантов».

И оратор переходит к тезису:

Правдива эта история или нет, но она проливает свет на природу гения, который помог осветить мир. Суть в том, что гений и талант, не обладающие упорством, не так уж и ценны. Возможно, помощник Эдисона был бесконечно

талантлив — мы никогда этого не узнаем. Но мы знаем, что он считал пятьдесят тысяч экспериментов провалом, а Эдисон видел в них прогресс.

А вот пример из выступления мэра перед деловыми кругами города:

Я особенно рад тому, что столько занятых людей смогли прийти сюда в это самое напряженное время года. Мне лестно думать, что такая посещаемость — это дань уважения мне или по крайней мере свидетельство хороших отношений, которые я приобрел за эти годы в деловых кругах. При этом я не могу не вспомнить анекдот, который приписывают Уинстону Черчиллю. Однажды, когда этот великий человек произнес речь, одна из слушательниц спросила: «Приятно ли вам, мистер Черчилль, знать, что, когда вы выступаете, зал всегда набит битком?» Черчилль на это ответил: «Да, это действительно лестно, но я всегда помню, что если бы не произносил политическую речь, а был бы повешен, то толпа была бы вдвое больше».

Что ж, это весьма отрезвляющая мысль. Но я не произношу политических речей, поскольку в данный момент никуда не баллотируюсь.

Над таким анекдотом всегда приятно посмеяться. Но, как я уже говорил, наличие юмора — не главное требование к анекдоту. Нет ничего смешного в том, что Джон Джонсон молился вместе с матерью, которая хотела знать, продавать ли ей мебель, чтобы сын мог основать журнал.

БЫТЬ (СМЕШНЫМ) или не БЫТЬ

В публичных выступлениях почти всегда есть место для юмора, но не все знают, когда или как быть смешным.

Одного моего знакомого, молодого священника, пригласили провести серию семинаров по изучению Библии в мужской тюрьме. После первого посещения надзиратель предложил ему пообедать с заключенными. После обеда обычно давалось полчаса свободного времени. В тот день один из заключенных встал и громко сказал: «Номер тридцать семь». Весь зал зашелся от хохота.

Потом встал другой заключенный и сказал: «Номер девятнадцать». И вновь узники рассмеялись.

Так продолжалось несколько минут. Наконец озадаченный священник спросил надзирателя, что происходит. «Дело в том, — ответил тот, — что эти люди постоянно слышат одни и те же шутки, так что они

составили список любимых. Не тратя время на рассказывание анекдотов, они просто выкрикивают соответствующие номера. Каждый вспоминает развязку и смеется».

В следующий раз, когда священник попал в эту тюрьму, он открыл свое занятие по изучению Библии словами «Номер двадцать девять». Никто не засмеялся. Тогда он сказал: «Номер двенадцать». И опять на лицах ни улыбки.

Он испробовал еще несколько вариантов. Тот же результат. В перерыве он спросил одного из заключенных, почему его «шутки» не вызвали отклика. «Видите ли, сэр, — отозвался узник, — некоторые люди просто не умеют шутить».

Эта шутка (речь идет именно о *шутке*, а не анекдоте, поскольку она очевидно не правдива) показывает, насколько осторожным нужно быть с использованием юмора в речи.

Во-первых, действительно: некоторые абсолютно *не умеют* шутить.

Во-вторых, если вы все-таки собираетесь пошутить, не надо объявлять об этом заранее. Я ведь не предупредил вас, что сейчас вы прочитаете забавную историю, и оратор тоже не должен этого делать. Я не ощущал необходимости написать «однажды я слышал шутку о молодом священнике» или «мне вспоминается история...» Неожиданность — важный элемент юмора. Вероятно, примерно на середине моей истории вам пришло в голову, что это шутка. Сюрприз особенно веселит и рассказчика, и слушателя.

Финансист Уоррен Баффет, выступая в бизнес-школе Университета Эмори, привел шутку с неожиданной концовкой. С ее помощью он проиллюстрировал так называемый «механизм подражания», который мотивирует некоторые компании. Хотя Баффет объявил о грядущей шутке, он все же хорошо сумел воспользоваться эффектом неожиданности:

Для иллюстрации своей идеи я хотел бы рассказать историю о нефтепромышленнике, который встретил у Жемчужных врат святого Петра. Он назвал свою профессию, и святой Петр сказал: «О, мне очень жаль. Вы подходите нам по всем критериям — к нефтепромышленникам мы расположены. Но у нас страшная проблема. Видите эту маленькую комнатку? Там мы держим наших нефтепромышленников, но все заполнено, даже для одного человека места не найдется». Нефтепромышленник немного подумал и сказал: «Не возражаете, если я перемолвлюсь с ними словечком?»

«Ничего не имею против», — ответил святой Петр.

Тогда старый мошенник сложил руки рупором и закричал: «В аду нашли нефть!» В ту же минуту с двери комнаты сорвали замок, и все нефтепромышленники вылетели оттуда, громко хлопая крыльями и стараясь опередить друг друга.

«Отличный трюк, — сказал святой Петр. — Заходите, комната ваша. Теперь там много места».

Старик почесал в затылке и сказал: «Нет, если не возражаете, я бы отправился вместе с остальными. В конце концов, в этом слухе должна быть какая-то доля истины».

В этой шутке неожиданно наличие второй развязки.

Юмор часто выигрышнее там, где и когда его меньше всего ожидают. Помните, в главе 1 я рассказывал о боязни публичных выступлений и упомянул, что даже Моисею недоставало уверенности в своем ораторском даре? Я напомнил вам, что в Ветхом Завете говорится, как Господь приказал Моисею вывести детей Израилевых из египетского плена, но Моисей попытался уклониться: «И сказал Моисей Господу: о, Господи! человек я не речистый, [и] [таков был] и вчера, и третьего дня, и когда Ты начал говорить с рабом Твоим: я тяжело говорю и косноязычен... Господи! Пошли другого, кого можешь послать».

И послал Господь Чарлтона Хестона...

Фраза «и послал Господь Чарлтона Хестона» призвана внести элемент неожиданности. Она появилась прямо посреди серьезной темы. Это так называемая афористичная шутка. Такая шутка необязательно должна иметь смысл. Перефразируя старое стихотворение, можно сказать: если уши созданы для того, чтобы слушать, то юмор сам по себе — оправдание своего существования. Но целостная шутка должна нести какой-то смысл или сообщение (как моя история о священнике в тюрьме).

Одна из самых забавных речей, которые я когда-либо слышал, была розыгрышем от начала и до конца. Сперва она звучала серьезно, но была переполнена бессмысленными фразами. Лишь через несколько минут до слушателей дошло, что их разыгрывают, и разразился хохот. Жаль, у меня нет экземпляра этой речи! Это было великолепно.

Вот еще один блестящий розыгрыш, классический пример политической сатиры. Выступление состоялось в 1952 году в законодательном собрании штата Миссисипи. Эту речь судьи Ноа Суита (члена собрания)

современники назвали самой знаменитой речью столетия. Остроумное выступление (на которое в 1952 году судья Суит получил авторские права) привлекло внимание всей страны и с тех пор часто перепечатывается, порой без ссылок на первоисточник:

Друзья мои, я не собирался обсуждать эту противоречивую тему именно сейчас. Однако я хочу, чтобы вы знали: я не избегаю противоречий. Напротив, я занимаю позицию по любому поводу в любое время, вне зависимости от того, насколько противоречив вопрос. Вы спрашиваете, как я отношусь к виски. Если, говоря о виски, вы имеете в виду варево дьявола, ядовитую кару, кровавого монстра, попирающего невинность, лишаящего разума, разрушающего дома, порождающего несчастья и бедность, в буквальном смысле отбирающего хлеб у детей; если вы имеете в виду дьявольский напиток, что отвращает мужчину и женщину от праведной, благодатной христианской жизни и бросает их в бездонную пучину деградации и отчаяния, стыда, беспомощности и безнадежности, — то я, безусловно, против него.

Но...

Если, говоря о виски, вы имеете в виду смазку для разговора, вино философов, тот эль, который выпивают хорошие ребята, когда собираются вместе, и который заставляет их сердца петь, вызывает улыбку на устах и порождает довольство во взгляде; если вы имеете в виду рождественскую радость; если вы имеете в виду тот стимулирующий напиток, который придает легкость походке пожилого джентльмена в морозное хрустящее утро; если вы имеете в виду тот напиток, который дает человеку возможность увеличить свою радость и счастье и забыть, пусть ненадолго, величайшие жизненные трагедии, печали и горести; если вы имеете в виду тот напиток, продажа которого наполнила нашу казну немалыми миллионами долларов, на которые мы оказываем помощь обездоленным детям, слепым, глухим, немым, расслабленным и пожилым людям, строим дороги, больницы и школы, то я, безусловно, за него. Вот моя позиция. Я не отступлю от нее. Я не пойду на компромиссы.

Почему люди смеются

Почему люди смеются? Что делает историю смешной? Почему у людей, обладающих примерно одинаковым интеллектом, столь разное чувство юмора?

Авторы комедий, психологи и другие специалисты разбирали юмор на составные части и обсуждали эти вопросы. Мы твердо знаем: люди

разных культур по-разному представляют природу смешного. Американцы считают, что юмор британцев бессмыслен, а британцы находят американские шутки слишком вульгарными. Однажды англичанин посетил американскую ферму, и фермер сказал ему: «У нас ничего не пропадает зря. Все, что мы можем съесть, мы закатываем в себя, а то, что не можем, — в банки*». Все американцы в экскурсионной группе засмеялись. Когда англичанин вернулся домой, то решил повторить своему другу эту игру слов. Вышло так: «Мы потребляем все, что можем. А то, что не можем, — консервируем». Вот такие трудности перевода.

Я не часто включаю шутки в речи, которые пишу. Я предпочитаю юмористические пояснения, комментарии и афористические замечания. Во-первых, удачно пошутить — это непросто, многим не стоит и пытаться. Во-вторых, если пытаться при помощи шутки объяснять серьезные вещи, то это может вам навредить. Шутка способна отвлечь от того утверждения, которое вы хотели ею подкрепить. Но если и вы, и пользующийся вашей речью оратор отлично шутите и всегда имеете в запасе подходящую забавную историю, смело пользуйтесь ею, невзирая на мои предупреждения.

Рональд Рейган считался непревзойденным среди публичных фигур мастером шутки. У него было прекрасное чувство юмора, возможно, благодаря актерскому прошлому. Его шутки обычно имели успех и были уместны. Во времена холодной войны он часто прибегал к шуткам, чтобы сравнить сдерживающую инициативы экономику Советского Союза с экономикой свободного предпринимательства, характерной для Соединенных Штатов. Вот одна из его историй:

Я собираю анекдоты, которые, насколько я понимаю, жители Советского Союза рассказывают друг другу. Чтобы понять этот, надо знать, что если в СССР вы хотите купить автомобиль, то придется ждать десять лет. И отдать деньги надо за десять лет до приобретения машины. И вот один молодой человек дождался своей очереди, он прошел все бюро и агентства, подписал все бумаги и наконец отправился в последнее агентство, где нужно было поставить печать. Он отдал им деньги, и ему сказали: «Заходите за машиной через десять лет». Он спросил: «Утром или днем?» Человек, ставивший печать, удивился: «Мы же

* Слово *can* в американском варианте английского языка имеет также значение «мусорный бак». Англичанин же понял его именно как «консервная банка». *Прим. ред.*

говорим о десятилетнем сроке, какая разница?» А покупатель ответил: «Утром придет водопроводчик».

Рейган был мастером посмеяться и над собой. Такое умение — большое искусство, с его помощью можно разрядить напряженную обстановку и обезоружить критиков. Он часто шутил над своим возрастом, чем, безусловно, мешал оппонентам пользоваться этим козырем. В речи на ежегодном обеде Ассоциации корреспондентов Белого дома он сказал:

Не секрет, что я ношу слуховой аппарат. И вот недавно он внезапно сломался. Оказалось, что КГБ внедрил подслушивающее устройство в мое подслушивающее устройство.

На ежегодном обеде Христианской ассоциации молодежи он сказал:

Кто-то неплохо поработал и нашел фотографию, где я играю в ансамбле «Диксон» вашей ассоциации. Это должно положить конец слухам о том, что фотография еще не была изобретена, когда я был в вашем возрасте!

Рейган подсмеивался и над своей актерской карьерой, вероятно, с той же целью — опередить критиков. Во время брифинга в Белом доме для чиновников штата и муниципальных служащих он рассказал:

Моя карьера длится уже очень долго, и я привык к определенной доле скепсиса. Так, в 1966 году, когда кто-то сказал моему прежнему боссу Джеку Уорнеру* что я баллотируюсь в губернаторы Калифорнии, он подумал минуту-другую и сказал: «Нет, я бы выбрал Джимми Стюарта** губернатором, а Рейгана — его лучшим другом».

У президента Рейгана были прекрасные спичрайтеры, но мне всегда казалось, что свои шутки он в основном придумывал сам. Безусловно, у него было блестящее чувство юмора, и за словом в карман он никогда не лез.

* Джек Уорнер (наст. имя Ицхак Вонсколасер) (1892–1976) — один из четырех братьев Уорнеров, основателей компании Warner Brothers Production — одного из крупнейших концернов по производству фильмов и телесериалов в США. *Прим. ред.*

** Джеймс (Джимми) Стюарт (1908–1997) — американский киноактер, лауреат премии «Оскар» (1941) за лучшую мужскую роль в картине «Филадельфийская история». Боевой летчик, ветеран Второй мировой войны и войны во Вьетнаме, бригадный генерал. Был знаменит прежде всего тем, что за полвека создал обширную галерею «маленьких людей» большой Америки. Кроме того, известен своей не по-голливудски благопристойной репутацией. *Прим. ред.*

Юмор с подтекстом

Юмор можно использовать, чтобы сломать лед между оратором и аудиторией в начале речи и дать всем возможность расслабиться. Он эффективен в концовке — благодаря хорошей шутке слушатели уйдут в отличном настроении. Можно использовать его и по ходу речи, чтобы подчеркнуть свои мысли и сделать их более запоминающимися. Юмор помогает говорящему заострить внимание на болезненных вопросах. Губернатор Техаса Энн Ричардс в кратком выступлении перед Национальным демократическим собранием в 1988 году использовала юмор, желая подчеркнуть важность вопроса о правах женщин.

Дайте нам шанс, и мы сможем действовать. Ведь Джинджер Роджерс* умела делать все то же, что и Фред Астер. Просто она делала это на заднем плане и на высоких каблуках.

В той же речи Энн Ричардс сказала о президенте Буше: «Бедный Джордж. Он ведь не виноват, что родился с серебряным половником во рту». Это был намек на то, что Буш родился в очень богатой семье и говорил порой очень невнятно. Благодаря юмору Ричардс удалось высказать идею, которая звучала бы грубовато, будучи произнесена в серьезной форме.

Не нужно быть сценаристом комедий, чтобы внедрять юмор в речь, но иметь чувство юмора необходимо. Я, по-моему, обладаю им сполна, но никогда не стремился специально вставить в речи анекдоты и шутки. Когда подходящая фраза приходила в голову, я ее использовал. Но не старался сознательно придумывать шутки. Если вы хотите попробовать себя в написании юмористических текстов, то сейчас к вашим услугам обучающие книги и даже компьютерные программы. В некоторых колледжах даже есть соответствующие курсы.

Большую часть шуток в своих речах я черпаю из других источников. Хотя вам вряд ли понравится постоянно использовать избитые шутки.

* Джинджер Роджерс (наст. имя Вирджиния Кэтрин Макмэт) (1911–1995) — американская актриса и танцовщица, обладательница премии «Оскар» в 1941 году. Наибольшую известность ей принесли совместные выступления в паре с Фредом Астером (1899–1987). Они составили так называемый танцевальный тандем «Джинджер и Фред». В 1999 году Джинджер Роджерс заняла 14-е место в списке 100 величайших звезд кино. *Прим. ред.*

Небольшая их переработка очень полезна. В конце концов, как говорят эксперты, юмор создается из набора формул.

Существует множество источников длинных и коротких юмористических текстов, которые можно приспособить для своих целей. Спичрайтеры часто подписываются на несколько различных юмористических рассылок. Шутки в них обычно свежее и современнее, чем в специальных сборниках. Даже если некоторые слушатели уже знакомы с такой шуткой, она наверняка станет откровением для остальной аудитории. Но главное для шутки не столько ее свежесть, сколько уместность использования в контексте речи. Смешная (даже бородатая) фраза, внезапно появившаяся там, где ее меньше всего ждали, способна заострить внимание слушателей на вашем тезисе. Часто старые как мир шутки становились в устах хорошего рассказчика исключительно актуальными. Юмор в речи не должен оставаться только комическим, ведь оратор не эстрадный юморист. Лучше улыбки, чем повальный хохот.

Что делать и чего не делать

Вот несколько советов, как использовать юмор в речи:

- *Никогда не повторяйте концовку анекдота.* Этот прием — безошибочный признак плохого оратора. Вы словно говорите этим: «Я должен убедиться, что вы, остолопы, все поняли, поэтому повторяю еще раз».
- *Никогда не останавливайтесь в ожидании, пока слушатели начнут смеяться.* Это выглядит унижительно. Продолжайте как ни в чем не бывало. Если люди все-таки засмеются, молча дождитесь, когда хохот прекратится.
- *Не переживайте, если шутка не удалась.* Профессиональные комики знают, как держаться, когда шутка не попала в цель. Если вы не принадлежите к их числу, то лучше продолжайте выступление как ни в чем не бывало, не обращая внимания на неудачу.
- *Никогда не рассказывайте шутки экспромтом.* Не шутите, не отрепетировав текст, не рассчитав скорость речи, время и интонацию концовки. Успех шутки зависит от выбранного времени, которое такая же неотъемлемая часть рассказа, как и текст. Полезно

проверить шутку на двух-трех людях, не принадлежащих к слушателям вашего выступления.

- *Шутка не должна быть слишком сложной или чересчур длинной.* Слушатели без труда должны понять соль высказывания, а вы вряд ли захотите, чтобы они заснули прежде, чем вы перейдете к концовке.
- *Прибегая к анекдоту, удостоверьтесь, что он имеет отношение к теме речи.* Нужно противостоять искушению рассказать анекдот во имя него самого. Если вы хотите поделиться недавно услышанной шуткой, но не можете придумать, как связать ее с темой выступления, оставьте ее при себе, пока не появится подходящий повод.
- *Шутка может быть слегка фривольной, но ни в коем случае не злобной.* Хотя замечание губернатора Ричардс о «серебряном половнике» президента Буша выглядит язвительно, его нельзя назвать злобным. Уилл Роджерс* как-то сказал: «Я ни в кого не мечу. Не люблю шутки, которые кого-нибудь ранят». Отличный пример для подражания.
- *Никогда не шутите на тему национальной принадлежности.* Были времена, когда в анекдотах допускался «старый добрый» национализм. Для многих это так и осталось, но в наш век политкорректности лучше воздержаться от подобного юмора. Даже при резкой критике выпады по этническому признаку недопустимы. То же самое относится к вероисповеданию, полу, инвалидности, ожирению, внешнему виду, сексуальной ориентации... Анекдот про слепого допустим, если его рассказывает слепой. В устах зрячего рассказчика он прозвучит грубо.
- *С осторожностью используйте пикантные и нецензурные выражения.* Хотя замечания на грани фолы могут добавить речи привлекательности в глазах некоторых слушателей, есть грань, которую оратор не должен переходить. Обозначить ее я не могу. Для этого нужно знать себя, слушателей и повод для выступления. То, что хорошо для одной аудитории, в другой совершенно недопустимо.

* Уильям Пенн Эдер «Уилл» Роджерс (1879–1935) — американский ковбой, комик, актер и журналист. За свою жизнь совершил три кругосветных путешествия, снялся в 71 фильме (50 немых и 21 звуковым), написал более 4000 газетных статей. *Прим. ред.*

То, что подходит для одного повода, абсолютно не соответствует другому. Там, где один оратор преуспеет, другой может потерпеть фиаско. Я советую избегать бранных, откровенно сексуальных и грубых шуток и слов.

- *Не переборщите.* Если вы не профессиональный комик, не пытайтесь непрерывно сыпать шутками. Юмор в речи не должен возобладавать над ее серьезной частью.

«Наш долгий национальный кошмар»

9 августа 1974 года Джеральд Форд принес клятву как президент Соединенных Штатов, заменив в этом качестве Ричарда Никсона, который подал в отставку в результате известного уотергейтского скандала. Принимая на себя обязанности президента, Форд прекрасно осознавал, что его ждет трудная задача. Его краткая речь при вступлении в должность может служить образцом благородства и скромности. Успешной считается речь, в которой есть хотя бы одна запоминающаяся фраза. Здесь их было минимум четыре: «Я в полной мере сознаю тот факт, что вы не избирали меня, и потому прошу утвердить меня в должности своими молитвами»; «Вы не избирали меня тайным голосованием, а я не давал никаких тайных обещаний ради того, чтобы получить этот пост»; «Наступил исторический час, который тревожит наш разум и терзает наши сердца» — и самая известная: «Наш долгий национальный кошмар позади».

Вот вся речь полностью:

Клятва, которую я принес, — это та же клятва, которую приносил Джордж Вашингтон и любой другой президент согласно Конституции. Но я возлагаю на себя президентство в исключительных обстоятельствах, в которых американцы доселе никогда не оказывались. Наступил исторический час, который тревожит наш разум и терзает наши сердца. Поэтому я чувствую, что моя первая задача — это заключить беспрецедентный договор со своими согражданами. Вы услышите не инаугурационную речь, не беседу у камина, не предвыборную агитацию, а просто честный разговор между друзьями. Я рассчитываю, что эта речь станет первой из многих.

Я в полной мере сознаю тот факт, что вы не избирали меня, и потому прошу утвердить меня в должности своими молитвами. И я надеюсь, что эта молитва будет не последней. Вы не избирали меня тайным голосованием, а я не давал никаких тайных обещаний ради того, чтобы получить этот пост. Я не вел кампании по избранию ни в президенты, ни в вице-президенты. Я не подписывался ни под какой партийной программой. Приступая к этой исключительно сложной работе, я ничем не обязан ни одному мужчине и только одной женщине — своей любимой жене.

Я не стремился к этой огромной ответственности, но не буду избегать ее. Те, кто выдвинул и утвердил меня вице-президентом, были и остаются моими друзьями. Они представляли обе партии, были избраны всенародно и действовали во имя народа и в соответствии с Конституцией. Поэтому будет только справедливо, если я дам обет перед ними и вами быть президентом всего народа.

Томас Джефферсон сказал, что народ — наша единственная гарантия сохранения свободы. Спустя годы Авраам Линкольн вновь повторил этот американский символ веры, задав вопрос: «Есть ли в мире лучший путь или столь же верная надежда?»

Я намереваюсь в следующий понедельник попросить у спикера палаты представителей и исполняющего обязанности президента Сената привилегии выступить перед Конгрессом, чтобы поделиться со своими бывшими коллегами и вами, американским народом, своими взглядами на первоочередную задачу нации, а также узнать их и ваши взгляды. И я скажу спикеру и остальным, что оценил бы возможность вновь встретиться с вами после того, как мы обсудим положение. Хотя близится окончание года выборов, мы не можем двигаться дальше порознь, и никто не сможет победить иначе, кроме как удовлетворив самые неотложные нужды народа. Мы не можем стоять на месте или пятиться назад. Мы должны сейчас двигаться вперед вместе.

Народам и правительствам всех дружественных государств — а я надеюсь, что имею сейчас в виду весь мир, — я обещаю непрерывно и искренне добиваться мира. Америка останется сильной и единой, но ее сила по-прежнему будет направлена на сохранение и оздоровление всего человечества, а также на поддержание наших драгоценных свобод.

Я считаю, что правда — это та скрепа, которая соединяет правительство, и не только наше правительство, но и всю цивилизацию. Эта связь, каким бы испытаниям она ни подвергалась, остается нерушимой и в нашей стране, и за границей.

Во всех своих публичных и частных действиях в качестве вашего президента я намерен руководствоваться своими принципами откровенности и открытости, поскольку твердо уверен, что честность в итоге всегда оказывается лучшей политикой.

Мои сограждане-американцы, наш долгий национальный кошмар позади.

Наша Конституция функционирует; наша великая республика — это диктатура закона, а не человека. Здесь правит народ. Но есть и высшая сила, под каким бы именем мы ее ни чтили, и эта сила предписывает не только праведность, но и любовь; не только справедливость, но и милосердие.

Когда затанутся глубокие раны от Уотергейта — раны более болезненные и опасные, чем раны от мировых войн, — давайте восстановим золотое правило политического процесса и впустим в свои сердца братскую любовь, которая очистит их от подозрительности и ненависти.

В начале речи я просил вас помолиться за меня. Перед окончанием я снова прошу вас помолиться — за Ричарда Никсона и его семью. Пусть наш бывший президент, который принес мир миллионам людей, обретет его сам. Пусть Господь благословит и утешит его прекрасных жену и дочерей, любовь и преданность которых навсегда останутся сияющим образцом для тех, кто несет одинокое бремя в Белом доме.

Я могу только предполагать, как тяжело это бремя, хотя я был непосредственным свидетелем трагедий трех президентов и менее суровых испытаний, выпавших на долю остальных. Собравшись с силами и здравым смыслом, который я приобрел за всю жизнь, поддерживаемый верой семьи, друзей и моей команды, а также доброй волей бесчисленных американцев, которых я встретил в течение недавних визитов в сорок штатов, я торжественно повторяю сейчас свое обещание, которое дал вам 6 декабря прошлого года: поддерживать Конституцию, делать то, что правильно в глазах Господа, и делать все, что я могу сделать для Америки.

Да поможет мне Бог, и я не разочарую вас.

Спасибо.

Глава 11

Статистика и другая ложь

Мы в той или иной степени коснулись трех средств оживления речи, при помощи которых можно заострить внимание на главных пунктах выступления: это цитирование, истории из жизни и юмор. Сейчас мы поговорим о четвертом средстве, которое, возможно, удивит вас, — о статистике.

Конечно, статистикой можно доказать что угодно. Я слышал про одного представителя этой науки, который всегда возит в зарегистрированном багаже на самолете бомбу. Он поясняет: шансы на то, что в самолете окажется бомба, — один к миллиарду, а шансы на то, что в самолете будет две бомбы, — один к десяти миллиардам. Так что с собственной бомбой он чувствует себя в десять раз спокойнее.

Когда мы говорим о статистике, то обычно подразумеваем сухое, утомительное изложение фактов и цифр. Но в речи ее необязательно использовать именно таким образом. Смысл применения статистики в том, чтобы подчеркнуть свое утверждение или донести свою точку зрения, сделать ее запоминающейся. Поэтому нужно выбирать такие данные, которые способны поразить, удивить или вызвать улыбку. Легко дать такой совет, но ведь статистика не всегда бывает поразительной, удивительной или забавной. Поэтому нужно изложить ее так, чтобы это запомнилось.

Как заставить себя запомнить

Допустим, вы хотите выразить мнение о том, что телевидение — самая влиятельная сила в жизни Америки. Можно сказать так: «Недавние исследования показали, что средний американец тратит X часов в неделю на просмотр телевизора» или «У X процентов американцев почти вся информация и развлечения ограничиваются телевидением». Есть ли что-то запоминающееся в этих утверждениях?

Честно говоря, нет.

Попробуем по-другому: «Согласно недавно проведенному исследованию, выяснилось, что 44 процента американцев не смогли опознать Джорджа Буша по фотографии, но только 7 процентов не смогли узнать улыбающееся лицо и мускулистую фигуру рекламного персонажа Мистера Клина. Возможно, Мистер Клин должен подумать о том, чтобы баллотироваться в президенты. Или президенту Бушу стоит обрить голову, отрастить мускулы и уйти в телерекламу». Конечно, мало кто из слушателей запомнит количество процентов, но никто не забудет образ президента Буша с обритой головой.

Допустим, вы собираетесь высказаться о том, что в школах плохо готовят учеников к тому, чтобы они стали разумными гражданами. Можно сказать: «49 процентов всех старших школьников считают, что президент может объявить закон антиконституционным, а 50 процентов старшеклассников заявили, что Израиль — арабская страна. Впрочем, их более взрослые соотечественники ничем не лучше: половина американцев полагает, что человек, обвиненный в преступлении, считается виновным, пока не доказано обратное, а 42 процента не могут назвать ни одной страны, выходящей к Тихому океану». Сами проценты особого значения не имеют. А вот впечатление — наоборот.

Если вы говорите о потреблении фастфуда, то можно сказать: американцы каждый день съедают 75 акров* пиццы, и 7 процентов американцев ежедневно ходят в «Макдоналдс».

Если вы говорите о том, что в Майами живет много пенсионеров, почему бы не усилить впечатление, сообщив, что жители Майами потребляют больше сливового сока, чем население любого другого города США? Или еще лучше: «Майами — безусловная столица сливового сока Соединенных Штатов».

* Примерно 300 кв. м. *Прим. перев.*

С целью сделать акцент на невероятной себестоимости военной техники расскажите слушателям, что, если бы у них был слиток серебра того же веса, что и бомбардировщик В-1, этого хватило бы лишь для того, чтобы оплатить 6 процентов стоимости этого самолета.

Наконец, если вы говорите об опасностях повседневной жизни, можно поразить слушателей таким фактом: ежедневно хотя бы один американец тонет в ванне.

Вся использованная мной статистика исходит из одного источника — тоненького томика *The Harper Index Book*, который выпускается журналом *Harper's Magazine*. Но есть, конечно, немало других источников интересной статистики.

Как заставить себя понять

Порой легко сопоставить статистику с тем, что аудитория лучше всего понимает. Например, миллиард — это число, которое обычный человек представляет с трудом. А уж триллион — это вообще нечто заоблачное. Так что, если вы говорите о триллионе долларов, вы можете преспокойно делать это на иностранном языке. Ваши слушатели все равно ничего не поймут.

В речи о стоимости федеральной программы по борьбе с бедностью был такой пассаж:

С тех пор как президент Джонсон объявил свою идеалистическую войну бедности в 1965 году, на программы поддержки бедняков государство израсходовало 5,4 триллиона долларов. Это огромная сумма.

Безусловно, все понимают, что 5,4 триллиона долларов — это огромная сумма. Как и 5,4 миллиарда. Да и 5,4 миллиона впечатляют не меньше.

Немного поразмышляв и проведя изыскания, спичрайтер мог бы расставить акценты следующим образом:

С тех пор как президент Джонсон объявил свою идеалистическую войну бедности в 1965 году, на программы поддержки бедняков государство израсходовало 5,4 триллиона долларов. Что это за сумма? Если бы у вас было столько денег, вы могли бы купить все фермы в США. В дополнение к ним — все фабрики и офисные центры. Вы стали бы информационным магнатом, по сравнению с которым

Тед Тернер* выглядел бы нищим бродягой. Вы завладели бы всеми радиостанциями, телеканалами и телефонными компаниями страны. Вдобавок вы смогли бы приобрести все оптовые и розничные компании, гостиницы, энергетические, авиа- и железнодорожные компании, а заодно и компании грузоперевозок. На сдачу можно было бы купить весь национальный торговый флот.

Впечатляет, не так ли?

Если триллион — это число невообразимо огромное, то одна триллионная — это число невообразимо малое. Один менеджер нефтяной компании в своем выступлении в Обществе бухгалтеров-аналитиков воспользовался следующим ярким сравнением, чтобы объяснить, что такое «одна триллионная»:

Достижения в технологии позволяют нам измерить то, что раньше измерить было невозможно. Например, ученые могут сейчас говорить о триллионных долях. Одна триллионная — это невероятно маленькое число. Одна триллионная расстояния от Земли до Луны — это полторы сотые дюйма. Это примерно равно отношению толщины человеческого волоса к расстоянию, которое проделали в одну сторону астронавты на «Аполлоне».

Сравните такое использование статистики со следующим высказыванием, прозвучавшим в речи главы крупной страховой компании в Экономическом клубе Детройта. Оратор пользуется статистикой, чтобы указать на случаи ненужного или ненадлежащего лечения:

До 50 процентов выписанных антибиотиков не показаны, в результате теряется от четверти до половины миллиарда долларов ежегодно. Из 1,6 миллиарда рецептов, которые выписываются в год, до 50 процентов выписано ошибочно, в результате на здравоохранении мы несем убытки в 14 миллиардов долларов. 40 процентов назначаемых пожилым людям лекарств можно считать необязательными. От 20 до 30 процентов пациентов жалуются на негативный больничный опыт. 44 процента случаев шунтирования коронарной артерии оказываются необязательными.

В этом коротком выступлении оратор шесть раз упоминает различные проценты, а также некоторые величины в долларах. Как вы думаете,

* Американский бизнесмен, основатель круглосуточного новостного канала CNN. В последние годы много времени уделяет многомиллионным благотворительным проектам и частной инвестиционной деятельности, на которые тратит свое личное состояние. *Прим. ред.*

какой объем информации останется в памяти слушателей через пять минут после того, как они ознакомятся с ней?

Конечно, есть случаи, когда использование сухих цифр необходимо, но имейте в виду: люди их вряд ли запомнят. Если же важно именно запоминание, не используйте цифры так, как оратор в приведенном примере: не размещайте в непосредственной близости друг от друга. Если же числа в своей совокупности оставляют именно то впечатление, которое нужно выступающему, то их использование, вероятно, можно оправдать.

Помогут анекдоты

Есть и другие способы достичь той же цели. Один из них — прибегнуть к помощи анекдотов. Насколько выиграл бы рассказ страхового менеджера, если бы тот привел пример из жизни реального пациента больницы, пострадавшего от «негативного больничного опыта». Очевидно, это выражение — некий эвфемизм, который означает, что в больнице с человеком случилась какая-то неприятность, не имеющая отношения к причине его госпитализации. Рассказав о том, что произошло с пациентом, оратор мог бы продолжить так:

И случай с этой дамой не относится к из ряда вон выходящим. Так бывает с двадцатью или даже тридцатью процентами пациентов больниц. Только задумайтесь: попав в больницу, вы имеете тридцатипроцентный шанс столкнуться с неприятностями, на которые вы совершенно не рассчитывали. А теперь представьте себе, насколько это влияет на стоимость медицины и страховые взносы в нашей стране.

Итак, перечислю ключевые идеи по поводу статистики:

- Статистика — это необязательно сухие и скучные цифры. Они могут быть интересными, даже впечатляющими и способны сделать вашу речь яркой и запоминающейся.
- Иногда полезно выразить статистические данные при помощи сопоставлений, чтобы слушателям было легче их понять.
- Постарайтесь избегать скопления сухих цифр, особенно когда они идут подряд или почти подряд.

- Проанализируйте, не поможет ли пониманию или запоминанию материала, который вы излагаете, использование средств визуализации. Прежде чем принимать решение, рассмотрите предмет с нескольких сторон.

Визуальные средства? Возможно

Если важно, чтобы слушатели зафиксировали точные данные, в этом могут помочь некоторые средства визуализации — диаграммы, графики, слайды. Насколько оправданно их использование, зависит от аудитории, повода выступления и типа излагаемого материала. Я часто писал тексты презентаций для аудитории, состоящей из финансовых аналитиков, которые привыкли иметь дело с цифрами и хорошо воспринимают их и на слух. Но и в этом случае визуальные средства, если их умело использовать, облегчают задачу оратора.

Некоторые темы невозможно раскрыть без иллюстраций. Известная поговорка о том, что один рисунок стоит тысячи слов, действительно применима в ряде случаев. Если вы пытаетесь объяснить слушателям, как должно выглядеть новое здание, то демонстрация архитектурного проекта справится с задачей лучше, чем любое количество слов.

Тем не менее я обычно воздерживаюсь от применения средств визуализации. Я считаю, что они чаще отвлекают от речи, чем способствуют ее восприятию. Слишком велика вероятность, что слушатели просто устанут от просмотров. Средства визуализации устраняют из речи человеческий фактор. Разве можно испытывать теплые чувства к слайду или лекционному плакату?

Мне попадались ораторы, которые настаивали на использовании средств визуализации (в основном слайдов) почти в каждой речи. Подозреваю, что таким образом они искали опору. Применение слайдов помогает не говорить ничего существенного. Помните, что большинство великих ораторов проявили себя до изобретения проектора.

Эффективно используйте визуализацию

Не могу не согласиться, что для некоторых слушателей, частных случаев и определенного материала визуальные средства полезны и даже необходимы. Торговые презентации, технические обсуждения, отчеты,

презентации, которые нуждаются в том, чтобы их идеально поняли и максимально запомнили, — во всех этих случаях визуальные средства способны помочь, если применять их правильно. Я делаю упор на слове «правильно», потому что ими можно воспользоваться как удачно, так и не очень. Вот некоторые рекомендации на этот счет:

- *Повторюсь: откажитесь от визуализации, если ваш материал не нуждается в ней для эффективности изложения.* Не используйте визуальные средства, чтобы завуалировать свою неподготовленность к произнесению хорошей, осмысленной речи.
- *Средства визуализации не должны возобладать над словами.* Используйте их для поддержки доводов и усиления эффекта сообщения, но не позволяйте над ним доминировать. Будьте избирательны. Возьмите ровно столько, сколько необходимо.
- *Средство визуализации должно быть скрыто, пока вы не перейдете к связанному с ним вопросу; не оставляйте его на виду после того, как тема исчерпана.* Меньше всего вам следует соревноваться с собственным материалом за внимание аудитории.
- *Не распространяйте раздаточный материал, который нужно изучать, пока не закончили речь.* Многие слушатели, вчитываясь в бумаги, пропустят все, что вы говорите. Раздаточный материал — полезная вещь, но его надо разносить в конце выступления.
- *Визуальные средства должны быть аккуратно выполнены и не слишком сложны.* Пользуйтесь разборчивым шрифтом и простыми изобразительными решениями. Слишком красивые, яркие визуализации отвлекают внимание от оратора. Чересчур сложная визуализация может оказаться непонятной. Обычно хорошие средства визуализации способны объяснить сами себя.
- *Убедитесь, что всем в зале хорошо видны визуальные средства.* Об этом следует позаботиться во время предварительного визита на место выступления.
- *Помните, какое вы занимаете положение по отношению к визуальным средствам.* Не загораживайте публике обзор.
- *Не переусердствуйте с указкой.* Указка — хороший способ управлять вниманием аудитории. Если вы используете ее, то направляйте на конкретный участок диаграммы. Не играйте с указкой.

Когда она не нужна, отложите ее в сторону. Вертеть в руках указку или другой предмет — значит рисковать отвлечь внимание слушателей.

- *Сохраняйте контроль.* Поддерживайте хороший зрительный контакт с аудиторией при обсуждении средств визуализации. Нужно, чтобы слушатели поняли: визуальные средства поддерживают то, что вы говорите, а не наоборот. В фокусе внимания всегда должны оставаться вы сами.
- *Если вы показываете слайды, постарайтесь затемнить зал так, чтобы изображения были хорошо видны.* Вы ведь не хотите сами пребывать в потемках или держать в потемках слушателей — ни в прямом, ни в переносном смысле.
- *Избегайте ненужной болтовни, которая часто сопровождает показ визуальных средств.* Не говорите фраз вроде «следующий слайд покажет, что...». Ваши слова должны соответствовать данным на слайде, и слушатели сами поймут, что изображено.
- *Используя механические приспособления — проекторы, слайды, видеомониторы и т. д., — помните закон Мерфи: все, что может пойти не так, пойдет не так.* Однажды президент Рейган выступал по телевизору. В ходе речи он предполагал воспользоваться фломастером. Но тот, как выяснилось, не писал. Прошло несколько тягостных мгновений, пока в кадре не появилась некая загадочная рука с новым фломастером. Мораль проста: проверяйте все. И неплохо иметь запасной фломастер, в чем смог убедиться Рейган.

«Опасное десятилетие»

В речи, произнесенной 18 декабря 1979 года, британский премьер-министр Маргарет Тэтчер эффективно использовала метафору, антитезу и цитаты:

Сегодня, в день моего выступления, до окончания 1979 года и вообще 70-х остается меньше двух недель. Сама я по некоторым причинам с радостью вспоминаю и этот год, и все десятилетие. Но в целом, как мне кажется, вряд ли многие сожалеют об их окончании. Последние десять лет были не самым лучшим временем для западных демократий как во внутренней, так и во внешней политике. Рефлексия необходима для здоровья любого общества. Но мы, возможно, слишком увлеклись ею, и она, доведенная до крайних пределов, разумеется, вызвала паралич. Пришло время, когда Запад — и прежде всего Европа и Соединенные Штаты — должен заняться действиями, а не наблюдениями. Начинается новое десятилетие, которое уже назвали «опасным десятилетием», когда угроза нашей безопасности и нашему образу жизни, если это только возможно, будет еще серьезнее, чем в 1970-х. Реакция западных стран и их лидеров должна быть твердой, спокойной и конкретной. Ни слабость, ни гнев, ни отчаяние нам не помогут. Проблемы обескураживают, но, на мой взгляд, есть достаточно поводов для оптимизма.

Редкие международные проблемы позволяют в наши дни принимать простые решения. Потому что редкая из них может рассматриваться отдельно, изолированно. Они все сильнее и сильнее взаимодействуют. В связи с постоянно ускоряющейся технологической революцией мы каждый день все больше начинаем понимать, что земля и ее ресурсы конечны, притом истощаются очень быстро.

В самом факте мировой взаимозависимости — извините за сложные слова — нет ничего нового. Четыреста лет назад южноамериканское золото и серебро вызвало инфляцию в Европе — один из ранних примеров тех зол, которые влечет за собой переизбыток денег. Двести лет назад в Индии и на Великих озерах Америки люди воевали за то, чтобы, как сказал Маколей*, прусский король мог ограбить соседа, которого обещал защищать.

Но большинством людей эта взаимозависимость не воспринималась. Когда я была подростком, британский премьер-министр мог во всеуслышание объявить Чехословакию «отдаленной страной», о конфликтах в которой британцы ничего не знают, а американский президент все никак не мог убедить свой народ

* Томас Маколей (1800–1859) — английский историк, публицист и политический деятель, представитель партии вигов (предшественницы Либеральной партии). В многотомной «Истории Англии», охватывающей события 1685–1702 годов, и в других исторических сочинениях представлял английскую историю как непрерывное движение по пути прогресса под руководством вигов. Успеху сочинений Маколея способствовала их блестящая литературная форма. *Прим. ред.*

в необходимости вмешиваться в войну в Европе. Сегодня со всей остротой мы ощущаем, что ни один человек и ни одна нация не изолированы от мира. То, что президент Кливленд когда-то назвал «заграничными сварями», ныне приходит в каждый дом. Цена на нефть в Саудовской Аравии и Нигерии, урожай зерна в Канзасе и на Украине — все это суть первостепенные заботы жителей всего мира. Ближний Восток и ближний Запад стали соседями и останутся ими, как бы некомфортно они себя от этого ни чувствовали. Колокол звонит по всем нам.

И это получило свои трагические доказательства в последние несколько недель. Мир с гневом и содроганием лицезрел события в Тегеране. Мы все чувствовали свою причастность к судьбе заложников. Ничем нельзя оправдать то, как с ними обращались; сотни лет уважался принцип неприкосновенности посланников и дипломатов. Сейчас же этот принцип, ключевой для цивилизованного поведения в отношениях между государствами, систематически нарушается.

Мы в Британии уважаем и поддерживаем то спокойствие и решимость, с которыми президент Картер подошел к этой возмутительной ситуации. Вместе с нашими партнерами в Европе мы как публично, так и в частном порядке оказывали полную поддержку его усилиям по освобождению заложников без всяких условий. Мы продолжим всемерно поддерживать его и оказывать ему помощь. Прежде всего мы восхищаемся той выдержкой, с которой американцы отреагировали на бесчестье, которому подверглись их соотечественники. Эта сдержанность, безусловно, в наибольшей степени способствовала интересам заложников.

Иранский кризис подчеркивает те проблемы, с которыми мы сталкиваемся, пытаясь сосуществовать в постоянно уменьшающемся мире, для которого в особенности характерны политические, экономические и социальные потрясения. Некоторые могли бы добавить сюда и религиозные потрясения, но я не считаю, что по событиям в Иране мы должны судить обо всем исламе. Ислам — это в наименьшей степени захват заложников. В мусульманском мире произошел рост самосознания и уверенности в себе, который и предшествовал иранской революции, и он переживает ее текущие эксцессы. Западный мир должен относиться к исламу с уважением, а не с враждебностью. Ближний Восток — это регион, в котором многое поставлено на карту. В наших собственных интересах, как и в интересах жителей этого региона, основываться на их собственных глубоких религиозных традициях. Мы не хотим, чтобы они поддались обманчивому очарованию заимствованного марксизма.

Потому что, если обращаться вновь в сторону Ближнего Востока, я уверена, что в исходных марксистских предпосылках к революции осталось мало силы. Марксистский импульс продолжает ослабевать, поскольку крах применения этой доктрины на практике становится все очевиднее. Она не смогла пустить корни в развитых демократиях. В тех же странах, где она пустила корни — а это страны остальные или авторитарные по своим традициям, — доктрина не смогла обеспечить

экономическое или социальное развитие. Все, что у нее осталось, — это методы подрывной деятельности и набор громких фраз. И первое, то есть методы подрывной деятельности, все еще опасно. Как и терроризм, это та угроза, с которой надо бороться повсюду, где она возникает, а британские премьер-министры в последние несколько лет имеют свои причины страстно говорить о терроризме. Что же до трескучих фраз марксизма, то и они сохраняют определенную притягательную силу. Но не в тех странах, которые сейчас управляются по принципам Маркса. Коммунистические режимы не могут дольше скрывать ту брешь, которая отделяет их лозунги от реальности. Сейчас от Советского Союза исходит прежде всего военная, а не идеологическая угроза. И угроза эта направлена не только на нашу безопасность в Европе и Северной Америке, но также, прямо и опосредованно, в третьем мире. Я часто говорю о военном вызове, перед которым стоит сегодня Запад. Порой меня намеренно понимают неправильно, особенно мои враги, которые прозвали меня «железной леди». Что ж, они правы — я такая и есть. Тем не менее я хотела бы сформулировать несколько предложений еще раз.

Советский Союз продолжает объявлять об идеологической борьбе. Там полагают, что упадок западной политической системы неизбежен, и пренебрегают тем фактом, что на самом деле не многие из тех, кто живет в западных демократиях, действительно выказывают намерения сменить свою систему на ту, которая управляется русскими. В 1919 году Ленин сказал: «Мировой империализм не может существовать бок о бок с победоносной советской революцией — в конце концов одно или другое победит».

Советское правительство не опровергало это угрожающее предсказание. Более того, их амбиции постоянно растут. Они не должны удивляться, если мы внимлем угрозам и примем меры.

Тем временем они увеличивают вооруженное присутствие на земле, на море и в небе. Они постоянно улучшают качество вооружения. Они и их союзники превосходят нас числом в Европе. Их войска, их корабли и их воздушные силы все чаще появляются в тех частях света, где о них раньше и не слышали, как и их кубинские и восточногерманские союзники.

Можно спорить насчет мотивов Советов. Но реальность в том, что у русских есть оружие и его становится все больше. Простым благоразумием со стороны Запада будет отреагировать адекватно. Мы в Британии собираемся сделать все возможное для этого на всех уровнях, включая стратегический. Как показал президент Картер, он намерен поступить так же. И на прошлой неделе в НАТО приняли решение модернизировать свое ядерное оружие дальнего действия. Если последовательно провести в жизнь эту идею, она поможет противостоять новым и совершенным видам оружия, которое русские уже нацелили на Европу. Стратегическая мощь США в НАТО остается вне всякой конкуренции. Но я хотела бы подчеркнуть

и вклад в НАТО европейских стран — вклад, в котором никогда не сомневались сами русские.

Современное оружие — это оружие массового уничтожения и больших денег. Накапливать его до бесконечности не входит ни в чьи интересы. Благоразумнее для обеих сторон было бы договориться о контроле над оружием, что обеспечивало бы безопасность тех и других. Мы в Британии поддерживаем в связи с этим переговоры по ограничению стратегических вооружений и взаимному и сбалансированному сокращению вооруженных сил. Британское правительство надеется на ратификацию соглашения по ОСВ II*.

Я подверглась нападкам советского правительства за то, что предложила Западу вести себя с позиции силы на этих переговорах. Но эта моя фраза — всего лишь отражение постоянных амбиций самого советского правительства. Я не говорю о превосходстве на переговорах. Я хотела бы таких переговоров, на которых мы и они начинали бы с позиций равновесия, и, если бы обе стороны смогли поддержать этот баланс на более низком уровне, я была бы удовлетворена. С таких же позиций я подхожу к предложениям, недавно сделанным президентом Брежневым и остальными.

Конфликт Запада и Востока пронизывает большинство глобальных проблем. Но встают и другие, столь же серьезные. Они прежде всего касаются мировой экономики и отношений развитого западного мира и недавно возникших стран Латинской Америки, Африки и Азии.

Ни одна страна в наши дни не может избежать экономических связей с другими государствами. Для экономики Великобритании внешняя торговля всегда имела первостепенное значение. Для США это не совсем так, но в последнее время вы стали больше зависеть от заокеанских стран. Десять лет назад вы импортировали пять процентов своей нефти, сейчас — уже половину. Но это не просто нефть, хотя она и имеет очевидное влияние на вашу внешнюю политику. Богатые и бедные, коммунисты и антикоммунисты, потребители и производители нефти — экономическое благосостояние всех все больше зависит от операций на рынке. Все больше зависит от растущего спроса сложных отраслей промышленности на труднодоступные материалы и давления на далеко не бесконечные мировые запасы ископаемого топлива.

Все это совпало с продолжительным периодом напряженности в мировой экономике. Ближайшие перспективы туманны: искоренить инфляцию будет тяжело, рост производства значительно сократился по сравнению с прежним уровнем,

* Переговоры об ограничении стратегических вооружений (ОСВ) — серия двусторонних переговоров между СССР и США по вопросу о контроле вооружений. Было проведено два раунда переговоров и подписано два договора: ОСВ I (1972) и ОСВ II (1979). На наращивание ядерного арсенала затрачивались огромные средства. Подписание договоров, ограничивающих гонку вооружения, спасало экономики США и СССР. *Прим. ред.*

постоянно маячит угроза хаоса на мировом нефтяном рынке. Новости о недавнем повышении цен только усугубляют общую неопределенность, которая является одним из самых опасных последствий текущей ситуации на нефтяном рынке. Задача экономического управления, как национального, так и международного, все более затрудняется. Хрупкий баланс мировой экономики в любой момент могут смести политические потрясения в одной или нескольких странах, на которые остальные вряд ли смогут как-то повлиять.

В этих обстоятельствах мы напрямую заинтересованы в должной организации политических дебатов.

Некоторые соображения в сочетании с другими, более очевидными, убедили британское правительство в необходимости решительно обеспечить безопасность договоров в Зимбабве-Родезии. Как вы знаете, после нескольких месяцев напряженных переговоров вчера было достигнуто предварительное соглашение по новой Конституции, организации свободных и честных выборов и прекращению огня. Достигнутая в Лондоне договоренность доказала, что даже, казалось бы, неразрешимую проблему можно решить при должном сочетании смелости и воображения. Уступки сделали обе стороны. Было принято много трудных решений, не последнее из них — со стороны британского правительства, которое внезапно обрело новую колонию, пусть и на короткий срок. Мы благодарны за эффективную и своевременную поддержку на переговорах со стороны американского правительства и лично президента Картера, особенно на последних этапах.

Мы не питаем иллюзий по поводу того, с какими проблемами нам придется столкнуться при претворении соглашения в жизнь после многолетнего тяжелого конфликта. Но сейчас настала пора примирения и восстановления нормальных отношений между всеми государствами в регионе. Соглашение, достигнутое в Ланкастер-хаусе*, может оказаться серьезным шагом по направлению к мирной эволюции и от кровавой революции в Южной Африке. Мы намерены настойчиво добиваться пятисторонней инициативы по всестороннему урегулированию ситуации в Намибии.

В данном контексте я хотела бы отдельно высказаться по поводу Южной Африки. Существует реальная возможность того, что вскоре конфликты на границах этого государства — в Родезии и Намибии — закончатся. Это в сочетании с внутренними удачными мерами южноафриканского правительства дает шанс избежать серьезного регионального кризиса и сделать важный шаг на пути к окончанию международной изоляции Южной Африки.

Эти проблемы нельзя считать неразрешимыми. На стороне Запада огромные активы, материальные и моральные. К ним нужно добавить ясность понимания того, где должна быть использована наша сила, желание и уверенность

* Ланкастер-хаус — правительственное здание для официальных приемов в Лондоне. *Прим. ред.*

в справедливом ее применении, пронизательность, позволяющая видеть вещи в их истинном свете.

Давайте никогда не будем забывать, что, несмотря на все упомянутые мной трудности, западные демократии продолжают оставаться невероятно сильными с экономической точки зрения. Да, нельзя не признать: мы более уязвимы, чем были раньше. Уязвимы из-за зависимости от сырья, уязвимы из-за специфики и сложности нашего сообщества. Таким образом, жизненно важно, чтобы мы сохраняли спокойствие и согласовывали наши действия. Мы уже пришли к соглашению относительно основных требований — победить инфляцию, избежать протекционизма, лучше использовать наши ограниченные энергоресурсы. И когда мы справимся с проблемами, присущая нам жизненная сила проявит себя вновь. Так или иначе, нет ощутимых угроз роли западных демократий как движущей силы мировой экономики.

Политическая мощь и стабильность Запада тоже несокрушима. Слишком занятые проносящимися мимо политическими драмами, мы часто забываем о реальной крепости наших политических институтов. Изнутри им ничто не угрожает. Они отвечают чаяниям простых людей. Они вызывают зависть тех, кто их лишен. За тридцать пять лет, прошедших со времени последней войны, они показали себя на редкость устойчивыми к подрывным влияниям.

Демократическая система сделала возможной организацию наших взаимоотношений на здоровой основе. Североатлантический альянс и Европейское сообщество являются, как и ранее, свободными объединениями свободных людей. Существует свобода обсуждения политики, при этом дебаты часто очень оживленные, а порой даже горячие. Но эти дебаты — признак силы, так же как единодушные решения коммунистов — признак слабости. Спор о существовании Европейского сообщества — яркий тому пример. Европейское сообщество привыкло к дебатам, зачастую трудным и продолжительным. Сейчас мы наблюдаем нечто более серьезное, чем многие диспуты прошлого. Но интересы, объединяющие членов сообщества, сильнее того, что их разделяет, особенно если рассматривать все это в свете других международных проблем. Я уверена, что в итоге возобладают именно общие интересы. Я не сомневаюсь, что будет найдено приемлемое решение и Европейское сообщество выйдет из дебатов, став еще крепче. А сильная Европа — лучший партнер для США. И именно от силы этого партнерства зависит сила свободного мира.

Последний вопрос, который я хотела бы сегодня затронуть, — это отношения Запада со странами третьего мира. Ни последние события, ни несправедливости прошлого, ни устаревшая риторика антиколониализма не способны заслонить сходство интересов третьего мира и Запада.

Именно мы на Западе понимаем и способны удовлетворить нужды третьего мира. Мы обеспечиваем основные рынки сбыта для их товаров и сырья.

Мы обеспечиваем их требуемыми технологиями. Мы предоставляем им как частные инвестиции, так и помощь на правительственном уровне.

Мы поступаем так не только в собственных интересах, но и потому, что поощряем усилия стран третьего мира по развитию собственной экономики.

Я успела коснуться лишь нескольких вопросов текущей международной политики. Незатронутых осталось гораздо больше. Пусть не складывается впечатление, что я недооцениваю трудности, особенно на внутреннем экономическом фронте, с которыми сталкиваются Британия и наши западные партнеры, в том числе и Соединенные Штаты. Но эти трудности можно и нужно преодолеть, если мы не будем недооценивать сами себя и преуменьшать нашу силу. Нам понадобится уверенность в себе в это опасное десятилетие.

Настало время действия, действия восьмидесятых:

- мы должны восстановить динамику нашей экономики;
- мы должны модернизировать нашу оборону;
- мы должны продолжать добиваться соглашения с Западом;
- мы должны помогать развивающимся странам помочь самим себе;
- мы должны сохранить наши источники энергии, особенно ископаемого топлива;
- мы должны добиться взаимопонимания с экспортерами нефти, что пойдет на пользу и нам, и им;
- мы никогда не должны терять нашей веры в свободу и уверенности в институтах, которые ее обеспечивают.

Циники скажут, что все это не ново. Да, действительно. Так и есть. Но новых магических формул не существует. Мы знаем, что нужно сделать. Наши проблемы решатся только благодаря направленным усилиям. Это и есть вызов политического лидерства.

Продолжительный успех никогда не достигается легко — ни человеком, ни государством. Прочитую Уолта Уитмена*: «Нужно прилагать усилия, чтобы стать сильным; нужно сражаться за принципы, чтобы стать храбрым; нужно пережить кризис, чтобы появился кураж и стремление к одной-единственной цели». Давайте войдем в историю как поколение, которое не просто понимало, что нужно сделать, но и как поколение, которому достало силы, самодисциплины и решимости, чтобы это сделать. Вот наше поколение. И вот наша задача на 80-е годы.

* Уолт Уитмен (1819–1892) — американский поэт, публицист. *Прим. ред.*

Глава 12

Завершение речи

Кто-то сказал, что речь похожа на зыбучие пески: гораздо проще войти, чем выбраться. На самом деле «выбраться» из речи довольно легко: нужно остановиться сразу, как только вы сказали все, что хотели. Иногда достаточно вежливой фразы «Спасибо, что пригласили поучаствовать в вашей программе».

Но так бывает не всегда. Обычно у хороших речей есть сильные ударные концовки. В главе 5 я говорил о льготном сроке — ключевом отрезке времени в начале речи, когда оратору полностью принадлежит внимание аудитории. Концовка — столь же значимый момент, и плох тот выступающий, который не воспользуется этим сполна.

Выработать хорошую концовку речи непросто. Если не уделить этому должное внимание, вы упустите отличную возможность усилить впечатление от речи. Рассмотрим это с таких позиций: вы несколько часов работали над темой, развивая тезис и сочиняя основной текст. Неужели вы позволите пропасть всей этой кропотливой работе даром, закончив выступление не взрывом, а всхлипом?

Нет? Тогда предлагаю некоторые рекомендации, которые нужно принимать во внимание при написании заключения к речи.

Определите, чего вы хотите достичь концовкой. Разумеется, прежде всего аудитория должна остаться довольна вашим выступлением, то есть получить то, чего ожидала. И вам хотелось бы, чтобы у людей сохранилось положительное впечатление об ораторе и организации, которую тот представляет. Возможно также, вам нужно, чтобы слушатели что-то сделали, чему-то поверили или составили определенное мнение по вопросу. Для этого и нужна ударная концовка.

Все это непосредственно связано с целью речи, о которой мы говорили в главе 3 и, более подробно, в главе 4 — о том, чего вы хотите добиться от своей аудитории. Концовка должна исполнять эту цель, играть роль своего рода контрольного выстрела. Концовка обязательно должна иметь отношение к тезису речи, который обсуждался в главе 3.

ТИПЫ КОНЦОВОК

Прслушав и прочитав огромное множество речей, я выделил семь основных типов концовок: резюме, подведение итогов, непосредственное обращение, тезисная концовка, отсылочная концовка, вдохновляющая концовка, анекдотическая концовка. Рассматривая их, помните: концовки, как и вступления, редко бывают в чистом виде. Чаще всего хорошая концовка — это сочетание двух и более типов (иногда содержащая элементы нескольких других). Предлагая распределение по категориям, я мотивирую вас подходить к завершению речи логически и творчески, а также объективно оценивать потенциал концовок, которые способны сделать выступление более эффективным.

В *резюме* оратор кратко формулирует основные положения речи. *Подведение итогов* — такая концовка, где говорящий, так сказать, замыкает круг и сводит концы с концами. В *непосредственном обращении* оратор совершает то, что бизнес-тренеры по продажам называют «просьбой сделать заказ». Иными словами, он просит слушателей предпринять некие действия. *Тезисная концовка* — это переформулирование тезиса, или основного положения речи.

Отсылочная концовка, как и отсылочное вступление, имеет отношение к дате речи, месту ее произнесения, событию, погоде, предмету выступления — всему, что можно привязать к теме. Примеры подходящих отсылок приведены в главе 6, где говорилось об отсылочных вступлениях.

Вдохновляющая концовка — это обычно трогательная история, стихотворение или цитата. В *юмористической (анекдотической)* концовке оратор рассказывает анекдот или смешную историю, которая становится ударным окончанием речи.

В концовках эффективно используются многие риторические приемы, которые анализировались в главе 8: анафора, триады, антитеза, гипербола.

Концовки в действии

Рассмотрим несколько концовок из реальных речей.

В заключении второго инаугурационного обращения Линкольна 4 марта 1865 года представлен прекрасный пример непосредственного обращения, или «просьбы о заказе»:

Не испытывая ни к кому злобы, с милосердием ко всем, с непоколебимой верой в добро, как Господь учит нас его видеть, приложим же все усилия, чтобы закончить начатую работу, перевязать раны нации, позаботимся о тех, на кого легло бремя битвы, об их вдовах и их сиротах, сделаем все, чтобы получить и сохранить справедливый и продолжительный мир как среди нас, так и со всеми другими странами.

Слова Линкольна к нации звучали сильно и ясно — подходящий способ закончить речь.

А вот заключительные слова выступления топ-менеджера компании Visa International, в котором оратор резюмирует основные положения речи:

В заключение разрешите еще раз отметить, что я считаю потенциальную роль Федеральной резервной системы на рынке ценных бумаг довольно ограниченной. Во-первых, ее основная цель должна состоять в том, чтобы препятствовать хаосу на рынке, а не поддерживать на определенном уровне индекс Доу-Джонса* или индекс Нью-Йоркской фондовой биржи.

Во-вторых, Федеральная резервная система должна служить защитой от возникновения системных рисков, а не продвигать отдельные акции. Таким образом, любая интервенция на рынок должна проводиться не применительно к отдельным акциям, а ко всему рынку.

Далее оратор перечисляет еще три положения при резюмировании, а затем сводит все воедино следующим предложением:

Итак, я считаю небесполезным обсудить достоинства и недостатки непосредственного вмешательства Федеральной резервной системы на фондовом рынке.

* Промышленный индекс Доу-Джонса (сокр. DJIA; NYSE: DJI) — один из нескольких фондовых индексов, созданных редактором газеты Wall Street Journal и основателем компании Dow Jones & Company Чарльзом Доу. Старейший среди существующих американских рыночных индексов, предназначается для отслеживания развития промышленной составляющей американских фондовых рынков, охватывает 30 крупнейших компаний США. *Прим. ред.*

На мой взгляд, последнее предложение удивительно слабое. Я бы предпочел более впечатляющее подведение итогов. В конце говорящий словно смахнул пыль со старого клише из мира бизнеса: «Если что-то не сломалось, то не надо это чинить».

Предлагаю пример очень удачного заключения речи, где бизнес-менеджер говорит о необходимости сокращения числа звеньев управления в корпорации. В концовке использованы пара метафор, две триады и несколько сильных, выразительных глагольных форм:

Эта система управления, направленная на то, чтобы выделить лучших среди трехсот тысяч сотрудников нашей компании, действительно работает.

Мы далеки от того, чтобы применять все эти рычаги ответственности для каждой рабочей станции и каждого рабочего стола в компании, хотя это наша конечная цель. Мы знаем, откуда берется конкуренция. Она исходит от самих людей — но людей, которые могут мечтать, могут рисковать, могут действовать.

Освободить этих людей, их всех, — это величайший вызов, на который должна ответить наша компания. И поскольку мы видим, как разливается море таланта, инициативности и творческого импульса, если мы способны направить его в нужную сторону, то это вызывает уверенность: наша компания способна справиться со всеми проблемами, которые мир ставит перед нами.

Две триады, одна из которых анафорическая: «могут мечтать, могут рисковать, могут действовать» и «талант, инициативность и творческий импульс». Две метафоры — «рычаги ответственности» и «море таланта». Сильные, выразительные глагольные формы: «выделить», «освободить», «разливается», «направить» и «ставит». Метафора с «морем» несколько приглушена словом «направить» (куда можно направить море?), однако на общую эффектность концовки это почти не влияет.

А вот пример концовки, которая сочетает анафору и риторический вопрос и призывает таким образом к действию:

Давайте следить за производительностью, давайте жаловаться на нарушенные обещания, давайте использовать нашу электоральную силу, чтобы обрести то правительство, которого мы заслуживаем. Давайте работать над тем, чтобы привлекать на государственную службу больше женщин. Давайте делать правительство более гуманным, чтобы на него можно было полагаться и чтобы оно реагировало на нужды тех, кто его выбирал. В конце концов, кто заслуживает этого больше, чем мы сами?

Приведу также удачный пример вдохновляющей концовки. Название речи — «Мечта о Детройте 1987 года». Оратор сочетает переформулирование тезиса с вдохновляющей и нечасто используемой цитатой:

Это мечта, которую мы можем осуществить сами, постепенно, своими усилиями... вы, я, крупный бизнес, мелкий бизнес и правительство. Конечно, идея о том, что отдельные люди и семейства должны вместе работать над улучшением общества, не нова. Неудивительно, что она берет свое начало в Афинах, колыбели демократии. И эту идею мы должны претворить в жизнь летом 1988 года. Я бы хотел закончить цитатой из клятвы граждан Афин, которая могла бы стать девизом граждан великого Детройта:

«Мы всегда будем бороться за идеалы и святыни нашего города, в одиночку и вместе с другими. Мы всегда будем искать возможность повысить чувство гражданской ответственности, мы всегда будем почитать городские законы и уважать их, мы всегда будем передавать потомкам этот город не менее, но более великим, крупным и прекрасным, чем он был вручен нам».

Обратите внимание на использование анафоры «мы всегда будем» в цитате из афинской клятвы.

В следующем примере профессор колледжа, выступая перед студентами, произносит три мощных заключительных абзаца, в которых сочетает метафоры, риторические вопросы, живой язык, анафоры, антитезы и непосредственные обращения. В первом и последнем абзаце он косвенно обращается к названию речи («Перестаньте тратить время») и использует антонимическую фразу — «Начните его уважать».

Мы не можем сделать сразу все, но кое-что сразу сделать можем. Мы можем ввести в обиход эти прекрасные привычки, если начнем прямо **сейчас**. Прекратите тратить время и начните его уважать! Проще всего считать колледж пустой тратой времени! Что за отговорка! Что за оправдание! Таким образом мы можем винить других в своих действиях! Когда мы начинаем нести ответственность? Когда мы начинаем контролировать себя? Когда мы станем хозяевами собственной жизни? Чего-то стоит — значит быть ценным, полезным, необходимым. Нужно **сейчас** закладывать основы устного и письменного общения и энтузиазма.

Помните: никакая лошадь никуда не добежит, пока ее не обуздают. Никакой пар не приведет в движение машину, пока его не заключат в двигатель. Никакая Ниагара не даст свет и энергию, пока не будет укрощена. И никакая жизнь не станет истинно великой, пока не обретет цель, дисциплину и концентрацию. Прекратите тратить время и начните его уважать!

Президент Джордж Буш-старший закончил свою речь об «агрессии в Персидском заливе» на Генеральной Ассамблее ООН 1 октября 1990 года подведением итогов позиции ООН по вторжению Ирака в Кувейт и вдохновляющими словами поддержки в адрес ООН. Три сильные анафорические триады увеличивают эффект от двух заключительных абзацев. Плохо сочетающиеся друг с другом метафоры — «плавать, взбираться, братья» — не оказывают серьезного влияния на сильную в целом концовку, хотя метафору «плавание» лучше было раскрыть, например: «Плыть против течения, противостоять подводному потоку критики, сосредоточить внимание на отдаленных берегах мира и стабильности»:

Мир должен знать и понимать, что с этого часа, с этого дня, с этого собрания мы идем вперед с новым чувством цели, с новым чувством возможностей. Мы стоим вместе, готовые плыть против течения, взбираться на гору, энергично братья за сложные проблемы, и не только в качестве Организации Объединенных Наций, но и в качестве объединенных наций всего мира.

Давайте сделаем так, чтобы о последнем десятилетии XX века говорили: это было время, когда человечество стало самим собой, когда дым и пепел индустриальной эры рассеялись и наступила революция духа и мышления, когда люди направились в новую эпоху и к новому сотрудничеству наций. ООН выполняет свои обязательства в качестве мирового парламента, где может выступить каждый. Я поздравляю вас с этим. Я поддерживаю вас. И да поможет вам Бог в грядущих трудностях.

Последний пример взят из речи губернатора Эдлая Стивенсона, который благородно признал свое поражение на президентских выборах от генерала Дуайта Эйзенхауэра 5 ноября 1952 года. Губернатор Стивенсон несколько раз использовал анафору и один раз — очень удачно — антитезу:

Я отправил генералу Эйзенхауэру в гостиницу «Коммодор» в Нью-Йорке следующую телеграмму: «Народ сделал свой выбор, и я поздравляю вас. Вы будете защищать и охранять мир и сделаете юдоль печали дверью надежды — об этом я буду искренне молиться. С наилучшими пожеланиями, Эдлай Стивенсон».

Меня кто-то спросил, когда я входил сюда с улицы, как я себя чувствую, и тут мне вспомнилась история, которую любил рассказывать наш земляк, Авраам Линкольн. Его спросили однажды, как он чувствует себя после неудачных выборов.

Он сказал, что похож на маленького мальчика, который ударился ногой в темноте, но при этом он слишком стар, чтобы плакать, и ему слишком больно, чтобы смеяться.

Покойный губернатор Луизианы, известный демагог Хьюи Лонг, однажды без затей дал понять аудитории, что собирается закругляться. Он сказал: «Мне подсказывают, что у меня осталась всего одна минута...»
Рекомендуется ли это? Нет.

«Вы призвали меня для высшей задачи...»

Губернатор Эдлай Стивенсон так и не стал президентом — возможно, потому, что история столкнула его с невероятно популярным героем войны Дуайтом Эйзенхауэром. Стивенсон, впрочем, прекрасно говорил о том, во что верил. 26 июля 1952 года Демократическая партия выдвинула его в президенты, и в его речи на партийном съезде наглядно отразились его ум и глубокое чувство собственного достоинства. Это выступление резко контрастирует с образцами политической риторики, которая в наши дни превращается в норму. Обратите особое внимание на концовку, включающую в себя непосредственное обращение, начинающееся со слов «Помогите мне решить наши проблемы в это время смуты и войн», а также на анафорическую триаду, отсылку к человеку, которого он надеялся сменить на посту президента, и вдохновляющую цитату:

Я принимаю свое выдвижение и вашу программу.

Я бы предпочел услышать эти слова из уст более сильного, более разумного, более подходящего человека, чем я сам. Но, услышав речь президента, я повысил свою самооценку.

Никто из вас, друзья мои, не может полностью понять, что творится в моем сердце. Я могу надеяться, что вы хотя бы поймете мои слова. Их будет немного.

Я не искал чести, которую вы мне оказали. Я не мог ее искать, поскольку добился другой должности, которая полностью удовлетворяла моим амбициям. И нельзя рассматривать главную должность штата Иллинойс, которую я обрел благодаря его жителям, как альтернативу или утешительный приз.

Я не искал выдвижения в президенты, поскольку обременительность этой должности поражает воображение. Возможности, которые открываются на ней для хорошего и дурного — в наши и в предыдущие дни, — гасят порыв ликования и превращают тщеславие в смирение. Я просил милосердного Отца, нашего общего Отца, пронести мимо меня чашу сия. Но от столь тяжелой ответственности я не стану уваливать из страха, ради личной выгоды или из ложной скромности.

Итак, «Отче Мой! Если не может чаша сия миновать Меня, чтобы Мне не пить ее, да будет воля Твоя»*.

Если сердце мое в смятении, если я не искал этого выдвижения, если я не мог его искать с чистой совестью, если я не стал бы искать его из-за трезвой самооценки, то это не значит, что я придаю ему меньшее значение. Более того, я чту должность президента Соединенных Штатов.

* Матфей 26:42. *Прим. перев.*

И сегодня, когда вы приняли это решение, я буду бороться за то, чтобы занять эту должность со всем жаром души и сердца. И с вашей помощью, не сомневаюсь, я смогу одержать победу.

Вы призвали меня для высшей цели, которая по силам человеку. Я не мог бы быть более польщен. Люди более достойные, чем я, могли бы быть избраны для этого, и я благодарен вам и им всем своим разумом и силой, которыми я обладаю, чтобы доказать, что ваше сегодняшнее решение было благом для нашей страны и для нашей партии. Я также уверен, что ваш выбор кандидата в вице-президенты чрезвычайно укрепит меня и нашу партию в той тяжелой и непримиримой борьбе, которая предстоит нам всем.

Я знаю, что вы присоединились ко мне в память великих демократов и лидеров нашего поколения, в знак уважения к тем, чьи имена уже звучали на этом съезде, чьи энергия, характер и преданность той республике, которую все мы так любим, завоевали уважение бесчисленных американцев и обогатили нашу партию.

Я буду нуждаться в них, и мы будем нуждаться в них, потому что со вчерашнего дня я несколько не изменился. Мое выдвижение, как высоко бы я его ни оценивал, не преумножило моих способностей. Поэтому я глубоко благодарен и поощрен их дружбой и их преданностью. Я очень тронут выражением поддержки и пожеланием удачи. И я не могу, друзья мои, не воспользоваться шансом, чтобы отдать дань уважения великому человеку, настоящему американцу, которому я имею честь приходиться родственником, — Олбену Баркли из Кентукки*.

Разрешите мне также сказать, что меня глубоко тронул ход этого съезда. Вы спорили и не соглашались друг с другом, потому что вы, демократы, неравнодушные люди. Но вы спорили и не соглашались, не называя друг друга лжецами и ворами, не предавая наших лучших традиций. Вы не замарали наших лучших традиций в борьбе за власть.

И вы написали такое положение, ни один пункт которого нельзя назвать двусмысленным, противоречивым или уклончивым.

Вы изложили программу нашей партии, ее принципы и цели столь ясно, что никто не сможет понять ее превратно, и руководствовались твердой верой в справедливость, свободу и мир на земле, благодаря которой сохраняются надежды человечества на тот далекий день, когда не будет больше грохота оружия и звона цепей.

За все это я благодарен вам. Но я не испытываю ликования или чувства триумфа. Впереди нас ожидают проблемы.

Кто-то назовет нас соглашателями, другие скажут, что мы партия войны.

Кто-то скажет, что мы реакционеры.

Другие скажут, что мы отстаиваем социализм.

* Деятель Демократической партии, вице-президент США в 1949–1963 годах. *Прим. перев.*

Последуют неизбежные лозунги: «Подлецов — вон», «Настало время перемен» и так далее, и тому подобное.

Мы услышим и это, и еще много чего другого. Но мы не услышим ничего нового. Я не очень обеспокоен оскорблениями конкурентов, ругательствами и бранными эпитетами, потому что рабочий, фермер, разумный бизнесмен — все они знают, что им сейчас живется лучше, чем когда бы то ни было. И все они знают, что величайшая угроза свободному предпринимательству в этой стране умерла вместе с Великой депрессией, пав под напором Демократической партии. Я не опасюсь того, что драгоценная двухпартийная система в опасности. Безусловно, две недели назад Республиканская партия выглядела очень даже живой — я имею в виду обе республиканские партии! Но я не считаю, будто Демократическая партия постарела, растолстела и стала ленивой.

Да, ей уже сто пятьдесят лет, и она уже давно немолода, но она никогда не станет ленивой, пока смотрит вперед, а не назад, пока она связана с молодыми и полными надежд людьми, которые видят в своих мечтах образ лучшей Америки и лучшего мира.

Вы услышите мнения многих искренних и разумных людей, которых беспокоит, что одна партия находится у власти уже двадцать лет. Я не склонен преуменьшать значение такого отношения, но перемены ради самих перемен абсолютно бессмысленны. Если наша основная задача — это сохранение ценностей западной цивилизации, даже в наших собственных интересах разумно ли будет проводить перемены ради перемен и вручать власть партии, во главе которой стоит неоднозначная личность; лидеру, который пользуется нашим полным уважением, но который служит образцом безнадежного случая политической шизофрении?

Если вы боитесь коррупции на государственной должности, верите ли вы вслед за Чарльзом Хьюзом*, что вина лежит на человеке, а не на партии? Верите ли вы в то, что любой политический лидер при желании может привести дела в порядок и без своих соседей, готовых сжечь все дотла?

Меня, как и здравомыслящих представителей обеих партий, заботит не просто победа на выборах, но то, как эта победа будет добыта, насколько хорошо мы сможем использовать эту отличную возможность для четырехлетнего обсуждения проблем, разумного и трезвого.

Я надеюсь и молюсь, чтобы мы, демократы, выиграв или проиграв, вели кампанию не как крестовый поход во имя уничтожения противной стороны, как, судя по всему, собираются делать наши оппоненты, но как великую возможность

* Чарльз Хьюз (1862–1948) — американский государственный деятель, занимавший посты губернатора Нью-Йорка, государственного секретаря США и главного судьи Верховного суда США.
Прим. ред.

развивать и образовывать людей, предназначенных руководить, причем не только богатой, процветающей и довольной страной, как это было в прошлом, но и всем миром.

Друзья мои, еще важнее, чем победа на выборах, — управление страной. Это тест для политической партии — последний, решающий тест. Когда крики и ликование смолкнут, когда уйдет оркестр и погаснут огни, останется суровая реальность ответственности в исторический час, когда краски мрачны и тусклы и когда за рубежом поднимается безжалостная, непроницаемая и враждебная сила.

Испытания XX века — самой кровавой и беспокойной эпохи христианского времени — еще далеко не окончены. Жертвы, терпение, понимание и непримиримое стремление к цели должны стать нашим уделом на многие последующие годы.

И с этим надо жить. И это надо объяснить американскому народу. И давайте скажем ему правду: что нет побед без боли, что мы стоим на пороге великих решений — не простых решений, как, например, сопротивление нападению, но долгой, терпеливой, изнуряющей борьбы, которая только и способна принести победу над величайшими врагами человечества — войной, бедностью, тиранией и оскорблением человеческого достоинства, которое следует за всем этим.

И давайте скажем им, что победа, которой мы должны достичь в XX веке, ведущем в век золотой, не будет обретена чьей-то личной хитростью и сообразительностью. Победа — это цитадель, защищенная толстыми стенами невежества и недоверия, которые не падут от трубных звуков проклятий политиков или под ударами маршальского жезла. Друзья мои, эти стены мы должны штурмовать храбростью, дальновидностью и высоким боевым духом, стоя плечом к плечу, не боясь неприглядной правды, отражая натиск лжи, полуправды, кривляния и демагогии.

Люди умнее, чем полагают республиканцы. А Демократическая партия — это партия народа, а не партия рабочих, или фермеров, или бизнесменов. Это партия никого по отдельности и всех вместе. Это, считаю я, наша давняя задача. Там, где мы отклонялись от нее, мы терпели поражение. Благодаря вашей помощи мы не отступим от своих принципов. Лучше мы проиграем выборы, чем не оправдаем надежд народа; лучше проиграть сейчас, чем потом доказать свою несостоятельность в управлении людьми.

Помогите мне решить наши проблемы в это время смуты и войн, помогите мне решить наши проблемы в эти годы тьмы, сомнений и кризиса, который простирается далеко за горизонты сегодняшней отрадной картины, и так мы оправдаем наше славное прошлое и надежды тех миллионов, которые безмолвно смотрят на нас в ожидании сочувствия, понимания и честности в отношениях. Так мы прекрасно послужим нашим прекрасным традициям.

Я прошу у вас все, чем вы обладаете. Я дам вам все, чем обладаю сам, как тот, кто появлялся сегодня здесь и почтил меня, как почтил и вас, Демократическую партию, всей своей жизнью, которая была храбрым служением и которая навсегда останется на страницах истории и Республиканской, и Демократической партии, — президент Гарри Трумэн.

Наконец, друзья мои, решая те сложные задачи, для которых вы меня избрали, я всегда буду пытаться [как сказано в Ветхом Завете] «действовать справедливо, любить дела милосердия и смиренномудренно ходить пред Богом твоим»*.

* Микей 6:8. *Прим. перев.*

Глава 13

«Я имею честь представить...»

В нескольких предыдущих главах мы анализировали различные аспекты написания речей — от составления плана до правильного использования языка и внесения «изюминки» при помощи подходящих цитат, историй, статистики и юмора. Теперь я хотел бы поговорить о том, чем чаще всего пренебрегают, — о представлении выступающего.

Если вы спичрайтер, у вас наверняка много возможностей написать представление. Если вы оратор или играете активную роль в организации, которая регулярно приглашает на свои собрания других докладчиков, вас рано или поздно попросят представить выступающего. То, как вы справитесь с этим, повлияет на впечатление о докладчике, на его мнение о вашей организации и на общее впечатление о вас самих.

Я считаю, что представления приятно и делать, и писать. Они дают возможность реализовать творческий импульс и стимулируют изложение за короткое время как можно большего количества информации и смысла. В большинстве книг о публичных выступлениях представления затрагиваются разве что косвенно. В сборники речей они почти никогда не включаются. Вы можете сказать, что это нормально: главное — речь, а не представление.

Но я другого мнения: представление — это *и есть* речь. Короткая. Оно и должно быть коротким, но от этого не перестает быть речью. Многие из уже изложенных здесь принципов относятся и к представлениям.

Печальная история Роджера

Представьте себе такую ситуацию: Роджер — занятой профессионал и председатель программы в своем клубе. В этом качестве он пригласил выступить в нем Максвелла Смайта, британца по происхождению, автора нескольких книг, лауреата Пулитцеровской премии. Поскольку Смайт — востребованный оратор, Роджер считает, что зазвать его к себе — большая удача. Он разрекламировал выступление, и члены клуба предвкушают прекрасную программу. Предполагается, что будет аншлаг, руководитель по связям с общественностью пригласил прессу. Он считает, что речь будет освещаться местной газетой, по меньшей мере одним телеканалом и парой радиостанций.

Итак.

Роджер не знаком с мистером Смайтом. Он даже не знает точно, как произносится его фамилия: Смайт или более привычно — Смит?

Роджеру удалось выяснить, что автор будет в городе подписывать свои книги. Через издателя он связался с ним и был приятно удивлен, когда тот принял приглашение. Это должно было быть единственное выступление Смайта в городе, не считая самой процедуры раздачи автографов. Никто из членов клуба также не знаком со Смайтом, так что задача представить гостя лежит на Роджере.

И вот, когда до запланированного выступления осталось меньше недели, Роджер начинает размышлять, что нужно будет сказать. «Все просто, — думает он. — Я найду какую-нибудь информацию на обложке одной из его книг». Хотя, по правде сказать, Роджер ни одной из них не читал.

Он идет в книжный магазин, но там выясняется, что информация на обложке минимальная и из нее мало что выжмешь для представления уважаемого писателя.

«Ничего страшного, — думает он. — Запрошу информацию у издателя».

На этот раз он попадает точно в цель. Издательский отдел по связям с общественностью присылает Роджеру биографию автора. Просмотрев текст, Роджер приходит к выводу, что в нем содержится много полезных сведений, и засовывает его в карман пальто.

Близится день выступления. Осталось часа три до начала речи. Все эти дни Роджер был очень занят и не удосужился подумать о представлении. У него состоялась еще пара важных встреч, перед тем как отправляться

на собрание. «Все нормально, — думает он. — Биография от издательства содержит всю нужную информацию. Я просто повторю ее». Он находит заветный листок в кармане пальто и перекладывает его в карман костюма, который наденет, идя на встречу.

Итак, перенесемся на собрание и послушаем представление в исполнении Роджера:

Время не ждет, и мы должны перейти к следующему пункту программы, так что если вы еще не закончили ужинать, то, пожалуйста, продолжайте.

Сегодня наш оратор — Максвелл Смайт... э-э-э, Смит... Смайт. Мистер Смайт родился в Уотфорде, пригороде Лондона, в 1933 году, в семье инженера и школьной учительницы. Когда Максвеллу было всего пять, его отец подписал контракт с американской фирмой и семья переехала в Пенсильванию. Максвелл ходил в школу в Филадельфии, делая успехи как в учебе, так и в спорте, и окончил школу на год раньше своего класса. В семнадцать лет он поступил в Университет Пенсильвании на факультет электротехники.

Окончив первый курс, он внезапно перешел на факультет английского языка, чем разочаровал своего отца, который ожидал, что сын пойдет по его стопам. Он объявил, что намерен стать писателем. Через год он бросил университет и отправился в армию. После базовой подготовки в Форт-Беннинге в штате Джорджия он стал рядовым первого класса.

Затем его направили в Корею, где он служил в Восьмой армии США и был награжден медалью «Бронзовая звезда». Вернувшись из Кореи в 1954 году, он вскоре демобилизовался.

В 1955 году, когда он работал в Филадельфии продавцом, он встретил мисс Пегги Мэннинг, которая приехала в Филадельфию из Бирмингема, расположенного в штате Алабама. Они поженились на Рождество в 1955 году.

Максвелл перепробовал за следующие несколько лет множество профессий, но все свободное время отдавал писательству. В двадцать семь лет он опубликовал свой первый роман — «Новичок», где описывал жизнь колледжа. У критиков книга имела успех, но принесла не слишком много доходов молодому романисту и его быстро растущей семье, которая состояла тогда из жены, новорожденной дочери и четырехлетних братьев-близнецов.

С тех пор он выпустил семь романов (все стали бестселлерами), два сборника стихов и биографию генерала Уильяма Шермана*. Его последний роман —

* Уильям Шерман (1820–1891) — американский политик, военный и писатель. Прославился как один из наиболее талантливых генералов Гражданской войны 1861–1865 годов, где воевал на стороне Севера. В то же время приобрел печальную славу за свою тактику «выжженной земли». *Прим. ред.*

«Прыжок в весну» — получил в прошлом году Пулитцеровскую премию по литературе.

Он живет с женой в своем доме в Маунтин-Брук, пригороде Бирмингема.

Для меня большая честь представить нашего сегодняшнего оратора: мистер Максвелл Смайт.

Роджер, не мудрствуя лукаво, слово в слово зачитал биографическую справку, присланную из издательства. Ему казалось, что это наилучший вариант. Но представьте себе, как на такое представление должны были отреагировать слушатели, да и сам оратор.

Скука, скука, скука

Признаюсь: такое представление — далеко не худшее из всех, что мне приходилось слышать. Что здесь не так? Прежде всего — скука, скука и еще раз скука. Слишком много лишних подробностей. Никакой изюминки. Никакого отношения к теме выступления Смайта. Собственно, она даже не названа. В представлении дается кое-какая информация о знаменитом писателе Максвелле Смайте, но почти ничего не говорится о нем как о человеке. Короче говоря, представление звучит механически. Оно *и есть* механическое.

Подумайте сами: жил молодой человек, очевидно, страстно желавший стать писателем. Почему он бросил изучать электромеханику, а потом оставил университет? Почему он все-таки сначала собирался стать инженером? Он получил в Корее «Бронзовую звезду». За что? Что он делает, когда не пишет? Людям интересно знать такие подробности о своих гостях-ораторах.

Теперь представим, что Роджер начал свое представление примерно так:

Более сорока лет назад Макс Смайт дважды заваливал экзамен по алгебре на первом курсе электромеханического факультета Пенсильванского университета.

Сегодня он сказал бы, что это был его главный успех. И с этим нельзя не согласиться. Ведь сдай он алгебру, он, скорее всего, стал бы инженером и мир лишился бы многих книг — сборников поэзии, биографии генерала Шермана и нескольких выдающихся романов, пять из которых стали бестселлерами, а один заслужил Пулитцеровскую премию.

Макс не стремился быть инженером. Этого хотел его отец. И даже сейчас старший Смайт, который перевез семью из Англии в США, когда Максу было всего пять лет, подозревает, что сын нарочно провалил тогда алгебру. И он, возможно, прав.

Насколько интереснее такая речь и по тону, и по содержанию, чем сухое изложение биографических сведений.

Роджер сделал несколько ошибок. Он дотянул до последнего, не думая о вступлении. Будь у него чуть больше времени, он легко бы нашел какие-нибудь интересные факты о Смайте. Один телефонный звонок литературному агенту автора — и в распоряжении Роджера оказалось бы множество соответствующего материала. Кроме того, об известных людях существует большое количество публикаций. Но даже не имея ничего, кроме биографической справки от издательства, можно было подготовиться и получше. Роджеру стоило бы уплотнить свое выступление, лучше его организовать, опустив наименее интересные детали. Безусловно, следовало просмотреть несколько книг Смайта и построить свое представление на основе одной из них или упомянуть об одном из героев. В стихах Смайта тоже нашлась бы подходящая цитата.

Словом, Роджер отнесся к делу безответственно.

Ошибка Смайта

Ошибки Роджера серьезны, но один промах допустил и сам Смайт. Он не настоял, чтобы его издатель подготовил не только биографию, но и интересное, хорошо написанное представление. Любой, кто часто выступает с речами, особенно если это неотъемлемая часть его образа жизни, должен иметь образец представления, чтобы рассылать его по запросу.

Создавая речь для клиента, свяжитесь с тем человеком, который будет представлять оратора (если, конечно, ваш клиент не возражает). Некоторые выступающие предпочитают поддерживать контакты с организацией и председателем собрания самостоятельно. В компаниях, где имеется отдел по связям с общественностью, эти функции обычно выполняет он. Но вы как спичрайтер должны активно интересоваться всем, что связано с речью, которую пишете. Вы должны выяснить, что нужно человеку, представляющему вашего клиента, и убедиться,

что этот человек получил нужные материалы. Можно также тактично *предложить* написать *вариант* представления. Я делаю акцент на этом слове, потому что вряд ли вы захотите произвести впечатление человека, уверенного, что его текст — лучший. В девяти случаях из десяти представляющий с благодарностью зачитает его слово в слово. Так сделал и Роджер, рекомендуя Смайта. Разница в том, что ваш текст будет составлен как следует, потому что вы писали его именно с целью представить, а информация о Смайте написана человеком, который не осознавал всей его значимости.

Посылая вариант представления, вы убиваете трех зайцев. Во-первых, вы можете быть уверены, что вашего клиента отрекомендуют достойно, так, как он (и речь, над которой вы работали вместе) того заслуживает. Во-вторых, обеспечена достоверность информации. В-третьих, ваш текст почти наверняка окажется большим подспорьем для представляющего.

Роджеров в этом мире много, и они нуждаются в вашей помощи.

Цели представления

Представление имеет три очевидные цели. Во-первых (возможно, это самое важное), в нем следует сказать, *зачем* оратор здесь находится. Надо помнить, что чаще всего приходится представлять не только выступающего, но и его цель. Речь не идет лишь о названии речи, хотя часто этим и ограничиваются. Нужно дать самую общую характеристику того, что сейчас услышит аудитория. Во-вторых, представление должно подтвердить квалификацию и уровень оратора. Здесь стоит подчеркнуть, что это часто разные понятия.

Возьмем, к примеру, уже знакомого нам Макса Смайта. Хотя у него нет высшего образования, он может обладать более высоким ораторским уровнем, чем, например, доктор наук, специализирующийся в сравнительном литературоведении. Обладатель докторской степени имеет должную квалификацию, успешный романист, даже не окончивший колледжа, имеет более высокий уровень.

Степень подробности обсуждения квалификации и уровня в представлении зависит от того, что слушателям известно о речи. Если организация выпустила бюллетень или программку, где содержится детальная информация о говорящем, представляющему не стоит повторять то же

самое. Представление в стиле анекдота всегда лучше пересказа биографии. Но чаще всего представления сочетают обе версии.

Третья задача — подготовить почву для оратора, разогреть аудиторию, сломать лед недоверия. Для этого вполне подойдут уместная шутка, анекдот, остроумная цитата.

Что делать и чего не делать

Вот некоторые рекомендации тем, кто проводит или пишет представление:

- *Не пытайтесь затмить собой оратора.* Помните, что представление — это закуска, а не основное блюдо.
- *Не затягивайте представление.* Обычно достаточно двух-трех минут. При этом используйте столько времени, сколько нужно. В конце концов, не так важна продолжительность речи, как ее содержание.
- *Убедитесь, что вы правильно произносите имя выступающего.* Если у докладчика необычное имя, тщательно проверьте произношение и сделайте фонетическую запись для удобства представляющего.
- *Убедитесь, что все факты соответствуют действительности.* Если вы получили информацию из книги или журнала, проверьте, актуальна ли она.
- *Старайтесь отличаться.* Есть старая аксиома о том, что имя выступающего не должно упоминаться до последнего момента. В этом, конечно, нет ничего плохого, но чаще всего слушатели уже знают, кто будет выступать. Так что приберегать на закуску имя оратора не имеет смысла. Если выступающий хорошо знаком аудитории, постарайтесь найти какие-то другие слова.
- *Никогда не говорите: «Наш оратор не нуждается в представлении».* Иначе ваши слушатели задумаются о том, что вы, собственно, здесь делаете. Без этой стереотипной фразы вполне можно обойтись.
- *По возможности дождитесь, когда слушатели перестанут ужинать и столовые приборы будут убраны.* Это важно по двум

причинам. Во-первых, ваше представление не получит должного приема, пока слушатели сосредоточены на еде. Во-вторых, если вы начнете рекомендовать оратора, когда слушатели едят, вы вряд ли успеете закончить до прекращения шума. В результате выступающему придется соперничать за внимание с официантами, гремящими тарелками и доливающими кофе. Не лучший способ для начала выступления.

Я часто слышал от ведущих примерно следующее: «Для тех, кто еще не закончил есть: пожалуйста, продолжайте, а мы переходим к следующему пункту программы». А я мечтаю услышать такие слова: «Если вы еще не закончили трапезу, то, пожалуйста, побыстрее, потому что я не собираюсь начинать, пока все не наедятся». Это вызвало бы самые горячие аплодисменты аудитории.

- *Не переборщите.* Цветистое, слишком подробное или слишком лестное представление может смутить выступающего. Однажды я слышал, как оратор после длиннейшего представления, изобилующего биографическими подробностями, сказал: «Спасибо, Чарли, за прекрасное представление. Но, кажется, вы забыли упомянуть, что я был помощником руководителя своего бойскаутского отряда». Реплика вызвала смехи, но на самом деле оратор хотел сказать следующее: «Друзья, Чарли не должен был вдаваться в такие подробности. Он слишком увлекся».

Еще одна хорошая реплика, ослабляющая эффект от чересчур хвалебного представления: «Спасибо, Боб, за великодушное представление. Да простит вас Господь за ваши преувеличения — и простит он меня за то, что они мне так понравились». Или: «Великолепное представление, но знайте: хотя оно мне очень понравилось, я не позволю себе им увлечься».

Некоторые примечательные представления

Поскольку представления редко издаются, найти подходящий пример непросто. Однако у меня все же есть несколько вариантов, которые вас, возможно, заинтересуют. Первое — это представление Джона Джонсона, основателя издательского дома, который носит его имя. Это тот же самый оратор, которого я упоминал в главе 11 (об анекдотах). Он выступал

в Экономическом клубе Детройта 30 января 1989 года. Представлял его Джеральд Гринвальд, вице-президент Chrysler Corporation:

История нашего сегодняшнего гостя столь же драматична, сколь и любой рассказ Горацио Эджера*.

Джон Джонсон родился в Арканзасе, вырос в Чикаго и провел детство в бедности. Когда он учился в старших классах, его мать, прислуга, потеряла место, и семья стала жить на пособие. Через три года Джон нашел отличную работу (за двадцать пять долларов в неделю) — посыльного в страховой компании Supreme Life Insurance Company, которая тогда считалась крупнейшей на Севере из возглавляемых чернокожими.

Там он обрел вдохновение и идеи. Он впервые увидел, что чернокожие тоже могут быть успешными деловыми людьми. Читая газеты президенту компании и готовя для него обзоры событий в негритянском мире, Джон решил открыть собственное дело — ежемесячный журнал, ориентированный на чернокожую аудиторию, который должен был называться Negro Digest.

Его друзья считали, что он сошел с ума, вспоминая неудачи множества изданий, ориентировавшихся на негритянское население.

Джон не слушал. Он упорствовал. Он убедил свою мать — поверите ли вы?! — продать всю мебель в доме за пятьсот долларов. На эти деньги он оплатил прямые обращения к потенциальным подписчикам, предлагая подписаться всего за два доллара. Три тысячи человек ответили, и с шестью тысячами долларов в кармане он мог опубликовать первый выпуск Negro Digest.

Он предложил ведущему чикагскому распространителю продавать свой журнал в киосках, но компания отказалась, пояснив, что спроса не будет. Что ж, когда нет естественного спроса, успешные предприниматели, подобные Джонни, создают его. Джон подговорил друзей ходить по Чикаго и повсюду спрашивать журнал. Это убедило распространителей, что он востребован.

Успех Negro Digest — пример того, как один чернокожий может преуспеть, увидев триумф своих собратьев. Это стало издательским кредо Джона. Он считал, что афроамериканцам нужны положительные ролевые модели для реализации своего потенциала — рассказы об успешных людях в бизнесе, искусстве, политике и других отраслях.

Это была поразительная для своего времени идея. И Джон пришел к ней за десятилетие до Мартина Лютера Кинга.

* Американский писатель XIX века, писавший в основном для подростков. Отличался использованием назидательных сюжетов. *Прим. перев.*

Раз за разом Джон опровергал расхожее мнение. Эксперты считали, что его второй журнал, Ebony, долго не протянет. Когда никто не захотел покупать в нем рекламное место, Джон основал несколько компаний, рассылающих товары по почте, и запустил в Ebony их рекламную кампанию. В итоге журнал пережил и Life, и Look. После Ebony появились и другие журналы, а за ними — национальное телешоу и три радиостанции. Затем — Supreme Life Insurance Company, которую он ныне возглавляет. Supreme Beauty Products Company, компания по производству средств для ухода за волосами, и Fashion Fair Cosmetics, которая была основана после того, как крупные косметические корпорации отказались выпускать темные оттенки, подходящие для афроамериканок. И сегодня это один из ведущих брендов, продающийся в США, Великобритании и Франции.

Словом, в целом это крупнейшая негритянская компания в Соединенных Штатах. Джон часто говорит, что его жизнь — это история превращения недостатков в достоинства. Такова же и история Chrysler образца 80-х годов. Мы решили, что у нас много общего, и четыре года назад предложили Джону войти в наш совет директоров. Уместно заметить, что Джон выступает через неделю после того, как Chrysler и NAACP* договорились об обсуждении соглашения по увеличению экономических возможностей для меньшинств, которые работают в нашей компании.

Сегодня Джон будет говорить на тему «Будущее меньшинств в Америке». Дамы и господа, я рад представить настоящего американского бизнесмена Джона Джонсона — издателя, председателя и CEO Johnson Publishing Company!

Как вы считаете, не слишком ли длинное вступление? Что вы чувствовали, когда читали его? Может быть, думали: «Заканчивай скорее, я хочу слушать Джонсона, а не тебя»?

Заставило ли представление с нетерпением ожидать речи Джонсона? Привлекли ли ваше внимание истории из его жизни?

Достаточно ли было в представлении подробностей о деловой карьере Джонсона, или преобладали анекдоты из его жизни?

Не считаете ли вы, что говорящий переборщил, то есть слишком хвалил либо чересчур покровительственно отнесся к оратору?

Думаю, это удачное представление. Но, вероятно, его можно было сократить без особого вреда для содержания. История о том, как миссис

* Национальная ассоциация содействия прогрессу цветного населения США. *Прим. перев.*

Джонсон продала мебель, поразительна, но сам Джонсон, если помните, использовал ее в своей речи. Интересно, не пришлось ли ему изменить свое выступление из-за столь подробного представления? Наверное, нет. Скорее всего, эти истории Гринвальду поведали в пресс-службе самого Джонсона. Но все-таки представляющему лучше было умолчать об этой истории, так как она стала важным элементом самой речи.

Подобные вопросы вы должны задавать себе по поводу любого представления, которое собираетесь писать или произносить. Предлагаю вам еще раз прочитать текст про Джонсона и подумать над ответами.

У Джона Джонсона длинный и впечатляющий список достижений, представлять персону такого уровня действительно трудно. Если указать все достоинства оратора, сопроводив их биографическими сведениями, то вступление покажется длинным и скучным.

В то же время нужно воздать оратору по заслугам. Несколько лет назад я оказался в такой ситуации. Менеджер компании Philip Morris попросил меня составить представление тогдашнего сенатора Мэкка Мэттингли, который должен был выступать на собрании руководства в штаб-квартире корпорации в Северной Каролине. Менеджер обратился за информацией в офис сенатора. Вот что он получил в качестве материалов для подготовки представления:

Сенатор Мэттингли родом с острова Сент-Саймонс (штат Джорджия). Мистер Мэттингли двадцать лет работал в IBM и пять лет руководил небольшим собственным бизнесом. Окончил Индианский университет в 1957 году по специальности «маркетинг». Четыре года служил в ВВС США в Саванне, на аэродроме Хантер. Женат на Кэролин Лонгкамп, у них две дочери, обе учатся в Университете Джорджии.

Посещает епископальную церковь острова Сент-Саймонс, является членом Американского легиона* и Торговой палаты Брансвика и Золотых островов.

Мистер Мэттингли известен своей деятельностью в области внутренней и экономической политики. Он работает в национальных экономических комитетах по налоговому законодательству. Как сопредседатель комитета Мэттингли — один из авторов налогового курса платформы Республиканской партии в 1980 году.

* Американский легион — организация, объединяющая ветеранов войны в США. Была утверждена Конгрессом в 1919 году. *Прим. перев.*

После выборов Мэттингли был выдвинут во влиятельный сенатский комитет по бюджетным ассигнованиям, где возглавляет подкомитет по законодательству. Он также входит в комитет по работе правительства и возглавляет подкомитет по надзору за деятельностью Конгресса. Кроме того, он состоит в комиссии по этике и объединенной экономической комиссии.

Некоторые ораторы почти в точности использовали бы эту информацию. Но менеджер нанял меня, потому что стремился сказать это лучше. Он попросил написать нестандартное представление. И вот что у меня получилось:

Четвертого ноября прошлого года примерно в полночь большинство жителей Джорджии, за исключением самых преданных поклонников гонок на выборах, выключили телевизоры и отправились спать. Самое интересное состязание уже, казалось, имело несомненного победителя: согласно прогнозам СМИ, сенатор Герман Талмадж был переизбран. Таким образом, продолжилось одно из самых длительных в истории страны династических правлений. Оно началось в 1932 году, когда отец сенатора Талмаджа стал губернатором Калифорнии. Мало кто сомневался в подобном исходе. Таких людей поднял бы на смех любой разумный восьмиклассник. Но... разумные восьмиклассники и хитрые компьютерные программы тоже ошибаются. В течение ночи преимущество Талмаджа начало сокращаться, и с рассветом Джорджия получила нового сенатора. Им стал Мэкк Мэттингли. Он и выступает у нас сегодня.

Мэкк Мэттингли, возможно, пробудет в Сенате США еще пятьдесят лет. Он способен стать выдающейся фигурой национального масштаба. Не исключено, что его выберут президентом. Но... независимо от того, чего он добьется или не добьется в будущем, те из нас, кто пристально следит за политической жизнью Джорджии, навсегда запомнят его как человека, который вопреки мнению молвы и экспертов сумел победить могущественного, популярного и способного сенатора.

Только представьте себе:

Он победил демократа в штате, который, как говорится в старой поговорке, «избрал бы любого подлеца, если бы он шел от демократов». Он несомненный республиканец в штате, который известен как «хлопковый» и питает неприязнь к республиканцам еще с момента освобождения рабов Линкольном. Он бизнесмен в штате, в котором голоса фермеров всегда имели первостепенное

значение на выборах. И прежде всего он любитель в игре, в которую играют настоящие профессионалы.

Сенатор Мэттингли родился на Сент-Саймонсе, одном из знаменитых Золотых островов на южном побережье Джорджии. Прежде чем заняться политикой, он имел свое небольшое дело — факт, которым он заслуженно гордится. Перед тем как открыть его, он двадцать лет проработал в IBM. Он много лет принимал активное участие в делах Республиканской партии и, будучи сопредседателем национального комитета по налоговому законодательству, помог выработать налоговый курс платформы республиканцев для выборов 1980 года. Сенатор Мэттингли в 1957 году закончил Индианский университет по специализации «маркетинг», и я не могу не отметить, что он довольно успешно занимается «маркетингом» экономической философии президента Рейгана. Как сенатор он вполне может это делать: он входит в объединенную экономическую комиссию и сенатский комитет по бюджетным ассигнованиям, в комиссию по этике и комитет по работе правительства. Он руководит работой подкомитета по надзору за деятельностью Конгресса.

Нам очень повезло, что мы смогли заполучить в гости сенатора от Джорджии. Как вы знаете, у нашей компании большие интересы в этом штате. Мы покупаем на рынках Джорджии местный табак. В этом штате проживают многие наши сотрудники, к тому же не надо забывать о пивоварне Miller в Олбани — или, как там говорят, **олл-бенни**.

Сенатор, ваше присутствие — честь для нас. Мы с нетерпением ожидаем вашего выступления.

Дамы и господа, я рад представить начинающего сенатора от штата Джорджия — Мэкка Мэттингли.

Такое представление, на мой взгляд, демонстрирует, что можно сделать при помощи воображения и толики специфических знаний. Я сумел написать интересное и образное представление, потому что, родившись в Джорджии, лучше знал местную политическую жизнь, чем менеджер из Северной Каролины. Наверняка именно поэтому менеджер и поручил эту речь мне, а не кому-то из замечательных спичрайтеров своей компании.

Сейчас я хотел бы привести два других примера образных представлений: не полностью, а только вступления. Первое относится к CEO крупной компании, ведущему докладчику на совещании. Представляет его коллега:

Всем добрый вечер.

Раздумывая, как представить основного выступающего, я решил, что самое лучшее — сказать так, как говорят о президенте страны, то есть: «Дамы и господа, президент Соединенных Штатов Америки». У меня было искушение представить докладчика так же: «Дамы и господа, президент и CEO Wonder Widget».

Однако...

Однако, поскольку у нас нет военно-морского оркестра США, который сыграл бы *Hail to the Chief*, я решил еще подумать. Особенно настораживал тот факт, что я собираюсь говорить о своем руководителе.

После этого выступающий произнес довольно обычное представление.

Следующий пример — рекомендация оратора, обладавшего весьма длинным списком достижений:

Всем добрый день.

Однажды Томас Эдисон сказал, что, если бы мы сделали все, на что способны, то удивились бы сами себе. Я смотрю на послужной список нашего выступающего, и мне кажется, что сейчас я представляю очень удивленного человека. Не знаю, конечно, на что он способен. Я могу судить об этом только по тому, что он сделал и продолжает делать. Если бы я занялся перечислением всех его достижений и видов деятельности, то превратился бы из представляющего в выступающего. И вы бы многое потеряли. Однако я бы счел себя безответственным человеком, если бы не упомянул некоторые факты из его славной биографии.

Затем последовало несколько тщательно отобранных фактов из послужного списка оратора.

Я выскажусь по поводу вступлений очень просто: принимайте их всерьез.

«Самый счастливый человек на земном шаре»

Лу Гериг* попрощался с бейсболом на стадионе «Нью-Йорк Янкиз» 4 июля 1939 года. Страдая от неизлечимой болезни, он, разумеется, мог пожалеть о себе в коротком прощальном обращении к болельщикам, и это ему бы простилось. Но нет, он почти не говорил о себе. И не упомянул ни об одном из своих многочисленных достижений. Вместо этого Гериг говорил о других и о том, что они для него значили.

Дорогие болельщики, за последние две недели вы много прочитали о том, какая судьба меня ожидает. Но сегодня я считаю себя самым счастливым человеком на земном шаре. Я играл в бейсбол в течение семнадцати лет и всегда слышал от вас, болельщиков, только слова поддержки и одобрения.

Посмотрите на этих великих людей. Кто из вас не посчитал бы венцом карьеры оказаться рядом с ними хоть на день?

Да, я везунчик. Кто не посчитал бы за честь быть знакомым с Джейкобом Руппертом**, со строителем величайшей империи бейсбола Эдом Бэрроу, провести шесть лет с этим великолепным коротышкой Милленом Хаггинсом, а следующие девять лет — с выдающимся лидером, несравненным психологом, лучшим бейсбольным тренером на сегодняшний момент — Джо Маккарти***?

Конечно, я везунчик. Когда «Нью-Йорк Джайентс», команда, за возможность победить которую ты отдал бы правую руку, присылает тебе подарок — это что-то значит! Когда все, вплоть до газонокосильщиков и этих ребят в белых плащах, вспоминают твои трофеи — это что-то значит.

Когда у тебя такая замечательная теща, которая принимает твою сторону в ссорах с ее дочерью, — это что-то значит. Когда у тебя отец и мать, которые всю жизнь работали, чтобы ты смог получить образование и развить мускулатуру, — это благословение Божье! Когда у тебя такая жена, которая стала для тебя самым надежным тылом и выказала больше мужества, чем ты мог себе представить, — это лучший подарок.

Я могу закончить так: да, мне сейчас приходится несладко, но мне по-прежнему есть во имя чего жить.

* Звезда бейсбола, игрок команды «Нью-Йорк Янкиз». Скончался в 1941 году от бокового амиотрофического склероза — органического заболевания центральной нервной системы, которое в США известно теперь под названием «болезнь Лу Герига». *Прим. перев.*

** Один из основателей команды «Нью-Йорк Янкиз». *Прим. перев.*

*** Тренеры «Нью-Йорк Янкиз». *Прим. перев.*

Глава 14

Словами не скажешь

Бейсболиста Лу Герига я считаю настоящим героем. К сожалению, я никогда не видел его на поле, хотя бывал на играх с участием более поздних звезд бейсбола — Ди Маджо, Аарона, Уильямса и даже Сэтчела Пейджа (я присутствовал на товарищеском матче, где Сэтч играл, когда ему было шестьдесят пять лет). В любой сфере нашей жизни есть свои герои. Например, в области радио и телевидения я считаю таковым Реда Скелтона. Он недавно умер*, и мне до сих пор его не хватает.

Некоторое время назад, вскоре после смерти Реда, я смотрел запись телепередачи с его участием. Пантомима удавалась ему лучше всего. Его гримасы, жесты, язык тела — все смотрелось идеально. Я понимал его так же ясно, как если бы он разговаривал со мной, и у меня не было никаких сомнений в том, что он рассказывает мне без слов.

До того как у наших предков появилась речь, они общались при помощи языка тела. Животные используют жесты и движения для усиления голосовой коммуникации. Собаке недостаточно просто залаять от радости, когда она видит своего хозяина, — она обязательно будет вилять хвостом, бегать кругами или даже прыгнет на человека, если ее как следует не выдрессировали. Если к собаке подойдет неприятный ей человек, она перестанет лаять и начнет ворчать. Появятся и другие признаки раздражения — не будет виляния хвостом, шерсть встанет дыбом, она обнажит клыки. Язык тела — главное средство коммуникации для собак, но его используют и другие животные. Лошадь роет копытом землю, бык опускает голову, кошка трется о вашу ногу, а гремучая змея трясет хвостом, предупреждая, чтобы вы убирались с дороги.

* Ред Скелтон скончался 17 сентября 1997 года. *Прим. ред.*

Ораторы тоже ЭТИМ пользуются

Выступая с речью, вы тоже используете язык тела. Возможно, вы никогда об этом не задумывались, но это так. Ученые установили, что человеку присущи около двадцати тысяч различных жестов, каждый из которых имеет свое значение. Словарный запас среднего человека намного меньше!

Согласно данным программы для ораторов и спичрайтеров *American Speaker*, эксперты в области коммуникаций установили, что впечатление, которое речь производит на слушателей, на 55 процентов зависит от языка тела. 38 процентов отводится слуховому восприятию — тону и диапазону голоса, произношению и т. д. От выбранных оратором слов зависит всего 7 процентов его успеха. Получается, что смысл речи значит гораздо меньше, чем внешний вид говорящего? Вовсе нет. Суть в том, что для создания эффективной и запоминающейся речи нужно научиться комбинировать вербальный, голосовой и визуальный компоненты. Невербальная составляющая речи воздействует на восприятие ее смысла. Если внешний вид и голос говорящего нравятся аудитории, то его шансы добиться нужного эффекта повышаются. Слова передают информацию, а невербальный компонент придает ей смысл. Иногда язык тела может сказать больше, чем весь текст речи.

Ключ к ораторскому успеху состоит в том, чтобы одновременно передавать аудитории одно и то же сообщение как вербальным, так и невербальным способом. В одном старом вестерне была такая фраза: «Улыбайся, когда говоришь это». Персонаж фильма с улыбкой произносил угрожающие слова, и зритель чувствовал, что одно не соответствует другому. Когда вы слушаете речь диктора по радио, визуальный элемент восприятия отсутствует, если, конечно, вы не знаете говорящего в лицо (хотя и в этом случае изображение будет статичным). Однако вы все равно представляете себе какой-то внешний образ на основании характеристик дикторского голоса. Ваше впечатление от говорящего влияет на то, как вы воспринимаете предложенную им информацию. Голос диктора — такая же важная часть сообщения, как и текст, который он произносит.

Если голос звучит искренне, уверенно и спокойно, вы, скорее всего, поверите словам говорящего. Но когда человек ошибается в произношении, его голос звучит фальшиво или он тонкий и высокий, а произносится все слишком быстро, медленно либо невнятно, доверия к сообщению куда меньше.

Если ученые правы и невербальный компонент определяет 55 процентов восприятия речи аудиторией, то его нельзя недооценивать. Давайте поговорим о том, что мы уже называли «языком тела», то есть о жестах, манерах и движениях. Специалисты в области коммуникаций написали о языке тела не один десяток книг. В большинстве случаев речь идет о бессознательных движениях. Это жесты, которые мы делаем, не задумываясь об их смысле. По тому, как мы сидим, стоим или двигаем руками, психолог может определить, агрессивны мы или открыты, защищаемся или нападаем, испуганны или говорим искренне. Жесты передают наше отношение к происходящему и эмоции. Например, если человек скрещивает руки на груди, значит, он инстинктивно пытается защититься.

Язык тела изучает дисциплина под названием кинесика. Конечно, мы не можем назвать ее точной наукой, ведь один и тот же жест в разных культурах может иметь противоположные значения. Существуют доказательства того, что язык, на котором мы говорим, и язык нашего тела тесно связаны. Например, немцы и англичане жестикулируют по-разному.

Я вовсе не специалист по кинесике. Но я могу рассказать, как использовать язык тела в своих целях и чего стоит избегать, чтобы не отпугнуть аудиторию.

Познай самого себя

Познать самого себя очень важно. Но, как это ни странно, большинство людей знают себя недостаточно хорошо. У человека могут существовать привычки, которые замечает только супруг или близкие друзья. Стресс, возникающий при публичном выступлении, может заставить привычку проявиться. Вот почему ораторы используют для репетиции своих выступлений видеокамеры. Просмотрев видеозапись, вы наверняка отметите множество мелких недочетов при произнесении речи, которые затем легко устранили. Видеозапись — лучший способ оценить, что вы говорите, как вы говорите и как вы выглядите, когда говорите.

Если вы по каким-то причинам не можете записать свое выступление на видео, то спросите супруга или приятеля, нет ли у вас каких-то раздражающих привычек. После окончания речи попросите кого-нибудь из слушателей прокомментировать ваш язык тела, жестикуляцию и внешний вид. Уточните, что вы не просите оценить речь в целом. Общие фразы

вроде «мне понравилось» бесполезны. Вам нужны конкретные замечания и конструктивная критика, которую обычно стесняются высказывать друзья и коллеги. Если вам говорят, что речь была «блестящей» или «отличной», не стоит обольщаться. Но когда ваш друг отмечает, что у вас заплетается язык, вы сутулитесь или произносите слова неправильно, лучше ему поверить.

Положение тела — важная часть языка жестов. Самое лучшее для оратора — стоять прямо, опустив руки вдоль туловища, немного расставив ноги, чтобы вес тела равномерно распределялся между ними. Вы должны выглядеть ненапряженно, но не настолько, чтобы горбиться или опираться на кафедру, иначе аудитории покажется, что вы устали либо заскучали.

Каждый из нас, стоя перед аудиторией, хоть раз да задумывался, куда деть руки. У некоторых ораторов руки, кажется, живут собственной жизнью и делают такие вещи, которые вряд ли бы понравились говорящему, если бы он их заметил. Положение рук во время выступления нужно контролировать. Не скрещивайте их на груди и не кладите сцепленными в замок перед собой. На языке тела этот жест означает «держитесь от меня подальше». Не стоит крутить что-то в пальцах (например, ключи, указку или карандаш). Лучше всего опустить руки вдоль тела и двигать ими только тогда, когда вам нужно сделать подходящий к ситуации жест, обратить внимание зрителей на визуальный материал или поправить свои заметки. Однако если вы постоянно будете стоять в позе «руки по швам», аудитории покажется, что вы слишком зажаты. Чтобы избежать этого впечатления, можно периодически засовывать одну руку в карман или класть на кафедру. Засунуть руку в карман брюк — это вполне естественный жест, по крайней мере для мужчин. Он создает ощущение неформальности. Но старайтесь не засовывать в карманы обе руки, не хватайтесь обеими руками за кафедру. Это слишком нервный жест, и лучше вы себя после него не почувствуете.

Не жестикулируйте слишком активно. Жесты в устной речи — это примерно то же самое, что пунктуация в письменной. Если использовать их с умом, то они придадут сказанному ясность, но обилие жестов отвлекает внимание аудитории. Представьте себе, что вы читаете предложение, в котором запятые или восклицательные знаки стоят через слово. А теперь, подумайте, каково! аудитории слушать речь, в которой после! каждой! фразы! оратор ударяет! кулаком по столу! Это раздражает, правда?

Однажды я смотрел телепередачу, в которой выступал специалист и автор нескольких отличных книг по менеджменту. Каждое слово он подчеркивал рубящим ударом правой ладони. Этот жест настолько отвлекал, что я едва слышал его слова. Удивительно, почему режиссер передачи не указал говорящему на его ошибку. Мне показалось, оратор так боялся оказаться очередной «говорящей головой» в эфире, что постоянно жестикулировал, чтобы оживить свою речь. Но, увы, это не помогло. Лучше уж говорящая голова, чем рубящая рука.

К собственной жестикуляции нужно относиться внимательно. Например, нельзя показывать пальцем на своих слушателей, потому что для некоторых людей этот жест означает угрозу. Если вам нужно каким-то образом выделить в аудитории одного человека (например, обращающегося к вам с вопросом), постарайтесь не указывать жестами в его сторону. Можно сделать это вербально или при помощи зрительного контакта. Скажите, например, «кажется, женщина в синем платье хочет задать вопрос» и посмотрите прямо на нее.

Я рекомендую свести любые движения к минимуму. Каждый ваш жест должен служить определенной цели, вписываться в контекст речи или, как говорят в театре, «действия должны подходить к словам».

То же самое относится и к выражению лица. Один мой знакомый занимается продажей обогревателей и кондиционеров. Он рекламирует свою фирму по телевизору, и каждый раз, рассказывая с экрана о преимуществах кондиционера, хмурит брови. Мой приятель ничего не может с этим поделать — так работают мышцы его лица. Если бы он постоянно улыбался, это тоже выглядело бы странно. Во всяком случае после такой рекламы мне совсем не хочется покупать кондиционер. Возможно, ему стоит перейти на радио.

Выражение лица — такой же важный невербальный элемент коммуникации, как и жестикуляция. На вашем лице аудитория читает разнообразные эмоции, которые будут ассоциироваться у нее с речью. К сожалению, очень часто на лице говорящего заметно напряжение или страх. В большинстве случаев мы не контролируем выражение собственного лица. Но если вы попытаетесь расслабиться и преодолеть панику, то вам проще будет подчеркнуть свое сообщение мимикой. Старайтесь выглядеть спокойно и помните, что пара улыбок еще никому не повредила.

Глаза — зеркало души

Зрительный контакт — это важная часть языка тела. О зрительном контакте говорится в каждой книге по риторике и в каждом курсе ораторского мастерства. Важно не только поддерживать его с аудиторией, но и точно понимать, что это значит. Выражение «зрительный контакт с аудиторией» используется довольно часто, но при этом кажется мне парадоксальным. Ведь невозможно одновременно смотреть в глаза многим людям. Суть этого метода в том, чтобы на несколько секунд удерживать взгляд одного человека, а затем переходить к другому. Ваш взгляд не должен метаться от зрителя к зрителю, иначе им покажется, что вы что-то скрываете. При этом, если смотреть кому-то в глаза слишком долго, он может почувствовать себя некомфортно.

В своей книге *The Elements of Speechwriting and Public Speaking* Джефф Кук описывает формулу эффективного зрительного контакта. Он предлагает смотреть на одного человека, пока вы высказываете одну идею. Последовательность ваших действий должна быть такой:

- Посмотрите в свои заметки.
- Выделите одну мысль.
- Установите зрительный контакт с кем-то из аудитории.
- Выразите свою мысль.
- Переключитесь на другую идею и другого человека.

Я никогда раньше не слышал о подобной системе, но она кажется мне довольно логичной. Если вы будете ее применять, это пойдет вам на пользу. Но какой бы метод вы ни выбрали, не забывайте о четырех важных правилах:

1. *Если вы поддерживаете зрительный контакт со слушателем, не отвлекайтесь на посторонние вещи.*

К примеру, если кто-то в аудитории уронил карандаш и пытается его поднять, не пытайтесь установить с таким человеком зрительный контакт.

2. *Никогда не смотрите поверх голов слушателей.*

Это не считается зрительным контактом.

3. *Поддерживайте зрительный контакт с одним человеком достаточно долго, чтобы установить с ним связь (даже если вы не пользуетесь методом Джеффа Кука).*

Если слишком быстро переводить взгляд с одного на другого, то вы будете казаться суетливым.

4. *Если в конце какой-то фразы предполагается пауза, поддерживайте зрительный контакт в течение всей паузы.*

Освежающие паузы

Молчание — это тоже форма невербальной коммуникации. Паузы можно делать для того, чтобы подчеркнуть свою мысль или перейти от одной идеи к другой. Когда в главе 9 я рассказывал о переходах между темами, я говорил, что длинная пауза в устной речи имеет примерно тот же эффект, что заголовок или пункт списка на письме. В конце абзацев мы делаем более короткие паузы, а в конце темы — более длительные.

Пауза дает оратору возможность перевести дух, расслабиться и выровнять темп речи. Я предпочитаю включать слово «пауза» в свои заметки, чтобы не забыть остановиться, если слишком увлекусь. Такой прием особенно полезен для ораторов, говорящих быстро.

Если у вас возникает ощущение, что вы слишком затягиваете паузы, значит, вы делаете все правильно. Пауза, которая кажется вам чересчур длинной, скорее всего, будет воспринята аудиторией как совершенно нормальная. В следующий раз, когда вы будете слушать профессиональную речь (например, актера или телекомментатора), следите за паузами. Отмечайте, когда они появляются, с какой целью их использует оратор и сколько они длятся.

Помимо языка жестов существует еще два элемента невербальной коммуникации — то, как вы выглядите, и то, как звучит ваш голос.

Как вы выглядите

Внешний вид говорящего — это мощный инструмент воздействия на аудиторию. В первую очередь им активно пользуются политики. Наверняка вы часто видели по телевизору кандидатов в президенты с закатанными рукавами рубашек, расстегнутыми воротничками или ослабленными

галстуками. Джимми Картер предпочитал выступать с речами из Овального кабинета в свитере. Рональд Рейган любил надевать сапоги, джинсы и ковбойскую шляпу. Стиль в одежде политика призван произвести определенное впечатление на его аудиторию. При этом стиль должен выглядеть естественным, иначе эффект окажется прямо противоположным. Помните Майкла Дукакиса на танке?

Даже то, что Джордж Буш выступал перед зрителями без пиджака, казалось мне не совсем правильным. Строгий костюм и галстук подошли бы ему гораздо больше. Когда Джимми Картер появлялся на экране телевизора одетым точь-в-точь как мой сосед, мне казалось, что аура власти, которая обычно окружает президента страны, исчезает. Однако Рейган всегда выглядел очень естественно в ковбойской шляпе, но, возможно, это потому, что он снимался во множестве вестернов.

Как следует одеваться оратору? В основном это зависит от ситуации, но также и от собственного стиля выступающего. Однажды я присутствовал на собрании провинциального Ротари-клуба. Оратор, местный агент по сельскому хозяйству, вышел на сцену в деловом костюме. Было очевидно, что этот человек никогда не носил ничего кроме рубахи и джинсов, а от костюма явно пахло нафталином. Он выглядел в нем так же неуместно, как Билл Клинтон на церковной проповеди о семейных ценностях.

Если вы участвуете в конференции, организованной на курорте, и все слушатели пришли в зал прямоком с поля для гольфа, то вы будете гораздо естественнее смотреться в спортивных брюках и рубашке, а не в деловом костюме. Но это исключение из правил. Чаще всего приходится одеваться так, будто вы собираетесь на важную встречу. Для мужчин это означает деловой костюм и классический галстук или темный блейзер с серыми брюками. Для женщин — платье или костюм с тщательно подобранными ювелирными украшениями.

Одевайтесь так, чтобы вам было удобно. Избегайте одежды, которая плохо на вас сидит. Если у вас есть любимый костюм, подходящий по стилю к предстоящему выступлению, наденьте именно его. Ваша аудитория не заметит разницы, но вы ее почувствуете. Зная, что выглядите отлично, вы ощутите прилив уверенности в себе. А следовательно, и ваша речь будет восприниматься лучше.

Когда я преподавал в колледже, я всегда надевал на занятия пиджак и галстук. Хотя большинство моих студентов выглядели так, будто нашли

свою одежду на помойке. Некоторые профессора старались подражать их стилю, но мне всегда казалось, что таким образом они только подрывают уважение к себе.

Как звучит ваш голос

Голос оратора важен не меньше, чем его внешний вид. Конечно, мало кто может похвастаться таким прекрасным голосом, как у Джеймса Джонса, Джули Эндрюс или Ричарда Бёртона. Тем не менее большинство людей в состоянии улучшить звучание собственной речи. Профессиональных актеров много лет учат тому, как эффективнее использовать свой голос на сцене. Но любой оратор должен знать: правильное звучание голоса чрезвычайно важно для восприятия речи.

Аудитория судит о вас по голосу. Человек с мягким голосом считается застенчивым, высокий голос — признак излишней чувствительности, сильный и глубокий голос ассоциируется с властью и мужественностью. Конечно, эти ассоциации не всегда верны. В фильме «Неприкасаемые» есть персонаж, бухгалтер из ФБР, который обладает очень высоким, почти визгливым голосом. Однако когда бюро начинает наступление на гангстеров Аль Капоне, этот бухгалтер превращается в яростного бойца. Он действует так же храбро, как и сам Элиот Несс*. Итак, о любом человеке судят по его голосу, пусть и не всегда правильно.

Во вступлении к своей короткой, но очень полезной книге *Speak to Win* Джорджиана Пичер пишет: «Голос — мощный инструмент человеческих взаимоотношений. Зачастую это первый признак, по которому люди оценивают вас или ваши возможности. Голос, как и музыкальный инструмент, может быть звонким и мелодичным, а может — слабым, расстроенным и резким. От голоса зависит уважение ваших коллег и подчиненных и ваши карьерные перспективы. Звук вашего голоса влияет не только на окружающих, но и на вас самих. Если ваш голос тверд, ясен и звонок, то вы будете чувствовать себя увереннее. Итак, голос — это инструмент для общения с миром».

* Элиот Несс (1903–1957) — специальный агент министерства финансов, которому удалось посадить гангстера Аль Капоне в тюрьму на одиннадцать лет. После выхода в свет книги «Неприкасаемые» Элиот Несс стал национальным героем Америки как принципиальный борец за справедливость. *Прим. ред.*

Когда я думаю о тренировке голоса, мне сразу вспоминается прекрасная сцена из старого фильма «Поющие под дождем». Героиня фильма — актриса, которая испытывает сложности с произношением, но хочет сниматься в звуковых фильмах, только-только входящих в моду. Она нанимает себе логопеда, который постоянно заставляет ее произносить скороговорки вроде «Ехал грека через реку» или «Шла Саша по шоссе». Не стоит забывать и еще один прекрасный литературный пример — профессора Хиггинса, который сумел избавить Элизу Дулиттл от акцента кокни.

Развитие голоса — долгий и кропотливый процесс. По словам Пичер, вам потребуется «не менее шести месяцев, пока ваш голос полностью не изменится и вы не начнете произвольно употреблять его в любых ситуациях». Но не пугайтесь. Большинству людей, которые хотят лишь немного изменить свой голос, чтобы лучше выступать на публике, такие долгие тренировки ни к чему. Вы сможете добиться желаемого результата намного быстрее, если будете следовать нескольким простым правилам.

Не пытайтесь заставить свой голос делать то, для чего он не приспособлен. Существует мнение, что низкий голос более приятен для слуха. Что ж, попробуйте убедить в этом тенора Лучано Паваротти или оперную диву Беверли Силлс (сопрано). Та высота голоса, при которой вы способны говорить ясно и естественно с минимальным напряжением, и будет для вас оптимальной.

У меня был друг, который мечтал стать диктором на радио. Голос у него был приятным, но он все равно был им недоволен. Мечтая о более глубоком голосе, он все время пытался говорить на тон ниже. Было ясно, что он разговаривает с большим напряжением, и я постоянно волновался за его голосовые связки.

Хороший голос во многом зависит от дыхания. Если вы научитесь дышать правильно, то сможете улучшить звучание собственного голоса. Дышите глубоко через рот и используйте мышцы брюшного пресса, чтобы весь объем воздуха поступал в легкие. Выдыхайте медленно и без усилий. Так вы сможете расслабить свои голосовые связки. Повторяйте это упражнение пару раз в день по пять-десять минут стоя, сидя или лежа на спине. Попробуйте выполнять его, когда ложитесь спать. Вполне вероятно, что оно поможет вам заснуть.

На качество голоса влияет не только правильное дыхание, но и ровная осанка. Приучите себя держать спину прямо в любой ситуации, а не только когда вы выступаете перед аудиторией. Правильная осанка позволяет справиться с нервным напряжением, из-за которого ваш голос может звучать слишком пронзительно или, наоборот, гулко. Когда вы произносите речь, вам должно казаться, что слова рождаются не в горле, а в глубине вашего тела. Тогда звук голоса станет богаче.

Обязательно заботьтесь о своем голосе. Курение, постоянные крики или кашель могут повредить голосовые связки.

Неважно, насколько хорошим голосом вы обладаете. Главное — правильно его использовать. Хорошая тренировка для постановки интонации — чтение вслух или рассказывание стихов. Запишите свой голос на магнитофон, а затем прослушайте, что у вас получилось. Так вы сможете обнаружить оплошности, о которых раньше даже не подозревали. У многих людей существуют плохие речевые привычки, которые легко исправить, если вовремя их заметить.

За редкими исключениями, в конце каждого предложения тон голоса должен понижаться. Это естественный способ обозначить окончание высказывания. Что касается слов-паразитов вроде «знаете ли», то в заранее подготовленной публичной речи им не место. По сути, это вербальный эквивалент откашливания. Чтобы избавиться от подобных словечек, полезно перед выступлением записать свою речь на бумаге.

Правильное произношение

Говоря о невербальных аспектах коммуникации, нельзя не упомянуть и правильность произношения. Да-да, я знаю, что произношение — это вербальное действие. Но суть в том, что оно никак не связано со смыслом слова. Если я говорю «звон^ит», а вы произносите «зв^онит», то суть передаваемой информации от этого не меняется, хотя воспринимаются наши сообщения по-разному. По крайней мере выбор ударения говорит кое-что о самом ораторе. Но что? Например, откуда он родом.

Представьте, что лектор, которого вы слушаете, путает слова «одеть» и «надеть» и говорит «компа́с» вместо «ко́мпас». Это не мешает вам воспринимать суть его сообщения, но вы понимаете, что он игнорирует нормы произношения. Значит, вполне возможно, что и факты он перевирает.

Произношение некоторых слов, особенно имен собственных, может зависеть от региона, в котором родился говорящий. Разумеется, я не говорю, что вы должны полностью очистить свою речь от ее региональных особенностей. Но ошибки вроде «звóнит» распространены повсеместно и не имеют ничего общего с тем, откуда вы родом. Они означают лишь, что человек неуважительно относится к языку. Если вы замечаете за собой неправильное произношение, то составьте для себя список проблемных слов и регулярно его просматривайте. В конце концов, транскрипцию любого неизвестного слова можно посмотреть в словаре.

Итак, еще раз напоминаю: к невербальным компонентам коммуникации нужно относиться серьезно. В конце концов, от них зависит 55 процентов вашего успеха.

«Завоевать авторитет и уважение в мире»

Речь, которую вы сейчас читаете, произнесла Джин Киркпатрик, постоянный представитель США в ООН*, на встрече администрации президента Рейгана 20 января 1984 года. Обратите внимание, как умело госпожа Киркпатрик использует анафору, несколько раз повторяя выражения «я не предполагала» и «я знала».

Мне кажется, что все мы многому научились за последние три года. Лично я узнала так много нового и неожиданного о политической и правительственной работе, что мне хочется написать всем моим бывшим студентам и признаться, что я учила их не тому.

Три года назад я не знала столько вещей об ООН, что сегодня могла бы составить целую книгу о своих открытиях. Могла бы — но не стану.

Я не предполагала, что министр иностранных дел СССР обвинит нас во вмешательстве во внутреннюю политику Афганистана.

Я не предполагала, что министр иностранных дел Эфиопии — человек, который, по данным «Международной амнистии», обливает студентов своей страны горячими жидкостями и поджигает, — обвинит нас в том, что мы нарушаем права человека.

Я не предполагала, что польское правительство, запретившее партии «Солидарность» действовать у себя в стране, обвинит нас в тоталитаризме.

Я не предполагала, что Генеральная Ассамблея ООН будет так занята «военными преступлениями Израиля», что нам не удастся обратить ее внимание на другие вопросы — например, на вторжение Ливии в Республику Чад или на репрессии против бахаев в Иране.

Когда три года назад я начинала работать в ООН, я почти ничего не знала об этой организации. О месте, где, по словам Сэма Левенсона**, красноречие ораторов обрекает на смерть целые народы.

Однако о некоторых вещах мне все-таки было известно.

Я знала, что выборы 1980 года положили конец кризису нашей национальной идентификации, что время сомнений и ненависти к себе прошло, а за ним пришла эпоха уверенности в легитимности и успешности нашего общества, наших политических институтов и нашего народа.

Я знала, что вера в наше наследие и важность наших принципов для современного мира вернулась к американскому народу как раз в тот момент, когда Советский Союз начал немыслимую ранее политику экспансии.

* С 1981 по 1985 год. *Прим. ред.*

** Сэм Левенсон (1911–1980) — американский юморист, писатель, преподаватель, телеведущий и журналист. *Прим. ред.*

Я знала, что Союз силен как никогда, а мы ничего не можем ему противопоставить. Это «новое соотношение сил», как принято его называть сегодня, представляло собой угрозу для либеральных и демократических обществ Запада, а также для независимости и суверенитета небольших государств в других регионах мира. Большинство американцев понимали, что пораженчество и сомнение в себе, которые в годы правления Картера полностью вытеснили свойственный нашей нации оптимизм, вовсе не были «признаком роста и развития Америки в современном мире».

То были симптомы отчаянья.

Многие политологи говорят, что невозможно предсказать последствия выборов — особенно если их результаты не устраивают самих политологов.

Но понять смысл выборов 1980 года довольно несложно.

Приход к власти Рональда Рейгана — это победа всех тех, кто сопротивлялся падению Америки.

Инаугурация Рональда Рейгана — вскоре после которой американские заложники вернулись на родину, а одна из самых позорных страниц нашей истории была закрыта — означает для Америки новое начало, означает сильную экономику и мощную защиту, означает преданность идеалам свободы в нашей внешней и внутренней политике. Восстановление нашей страны, оздоровление нации и возвращение американцам веры в себя, свою ценность и свое будущее стало возможным только после передачи власти команде Рейгана и Буша. Мы можем говорить о восстановлении, так как все социальные последствия Вьетнама остались позади. Сомнения в своих силах и пессимизм, парализовавшие все наши действия, уступили место новому взгляду на мир.

Это подтверждают и данные опросов, касающихся самых основных, базовых принципов нашего общества. 66 процентов опрошенных американцев довольны своим качеством жизни. 62 процента верят, что лучшие времена для государства еще наступят. Нация также сплотилась против внешнего врага. 61 процент американцев полагают, что коммунизм — худшая из возможных форм правления, в то время как пять лет назад эту точку зрения разделяли только 54 процента. Всего 9 процентов американцев положительно относятся к Советскому Союзу — это самый низкий показатель с 1956 года. 81 процент наших граждан полагают, что Союз и Куба стоят за множеством террористических актов и волнений по всему миру. Как республиканцы, так и демократы верят, что именно коммунисты спровоцировали конфликты в Гренаде и Центральной Америке. 75 процентов опрошенных считают, что США должны принять меры против таких действий Советов.

Более 60 процентов демократов, республиканцев и приверженцев других партий полагают, что СССР представляет угрозу для Америки. Примерно половина каждой из этих трех политических групп согласна с тем, что жесткая политика президента Рейгана сможет эффективно воспрепятствовать такой угрозе. 93 процента американцев считают, что, если возникнет необходимость, страна должна вступить

в открытую борьбу, а не признавать превосходство русских. Тем не менее большинство из нас полагает, что уверенное управление страной позволит нам избежать прямого конфликта. Что касается других вопросов внешней политики, от Ливана до Гренады, то здесь между республиканцами, демократами и приверженцами других партий существуют разногласия, но они представляются нам достаточно незначительными на фоне общего единодушия в отношении глобальных проблем. Более того, впервые с 1964 года общество уверено в здравости суждений и искренности своего правительства. Удивительно то, что единодушное признание обществом национальных ценностей, целей нашей внешней политики, природы наших врагов и действий нашего государства в различных ситуациях не в полной мере отражается в позициях деятелей Демократической партии, в обсуждениях нашей внешней политики и в результатах голосований в Конгрессе.

Между партиями существует взаимопонимание и единый взгляд на внешнеполитические вопросы, но в открытых дискуссиях все еще присутствует та резкость и злобность полемики, которая возникла в американской политической среде со времени обсуждения войны во Вьетнаме и привела искусство цивилизованной дискуссии на грань насилия. Вы помните восстания, которые власти называли «беспорядками»? Помните вьетконговские флаги? Самые агрессивные проявления той эпохи уже в прошлом, но последствия тогдашних конфликтов остаются с нами и поныне и, насколько я могу судить, препятствуют общенациональному обсуждению нашей внешней политики, призванной защищать демократические ценности Запада.

Ни данные опросов общественного мнения, ни результаты выборов до сих пор не привлекли на нашу сторону оппозиционных лидеров, противопоставляющих существующему политическому строю свою элитарность или, по словам Марка Шилдса*, «рефлексирующий антиамериканизм». Члены Конгресса, представляющие Демократическую партию, несомненно, знают о том, что большинство американских граждан предпочитают надежную защиту государства и жесткую внешнюю политику. Тем не менее эти конгрессмены не спешат отказаться от своей элитарной либеральной позиции. Комментатор от Демократической партии Марк Шилдс пишет в последнем номере журнала *Public Opinion*: «Демократы постоянно поддерживают какую-то систему вооружений, но только каждый раз не ту, которую в этот год предлагают на рассмотрение Конгресса. “Конечно же, когда-нибудь мы должны остановить Советы”, — говорят демократы. Вот только это “когда-нибудь” все никак не наступает». Демократическая партия до сих пор не поняла, что американцы больше не готовы прощать своему правительству сомнений. Слишком многие либералы продолжают жить вчерашним днем, «золотой эпохой» расцвета контркультуры и антивоенного движения. Но большинство из нас движется

* Американский политический обозреватель и комментатор. *Прим. ред.*

вперед. Американцы не согласны считать себя жертвами и не готовы поддерживать бездеятельное, пораженческое государство.

Когда я посетила штаб-квартиру ООН после выборов, меня спросили, чем новая администрация будет отличаться от старой. Я ответила: «Считайте, что мы сняли со спины табличку “Ударь меня”». — «Значит ли это, что, если вас ударить, вы дадите сдачи?» — последовал вопрос. «Не обязательно, — сказала я, — но, если нас ударят, мы по крайней мере не станем извиняться».

В своей книге, посвященной краху демократического строя, знаменитый французский философ Жан-Франсуа Ревель утверждает, что западные нации боятся называть борьбу между демократией и тоталитаризмом своим именем. Они предпочитают метафоры вроде «противостояния Востока и Запада» или «борьбы супердержав». Складывается впечатление, что эти супердержавы равны друг другу как политически, так и морально.

Но народ знает лучше.

Во время заседания ООН в Нью-Йорке некоторые из присутствующих заявили, что освобождение Гренады, по сути, ничем не отличалось от ввода войск в Афганистан. Мы спросили в ответ, бывают ли в Кабуле демонстрации с транспарантами «Боже, благослови Андропова!».

Народ Гренады, равно как и американский народ, понимает разницу между этими двумя событиями.

Мы тоже знаем, в чем состоит различие между внешней политикой, основанной на соглашательстве и неосторожности, и внешней политикой, базирующейся на силе и стабильности. Мы знаем, что за три года президентства Рейгана наша страна, равно как и весь мир, вступила в эпоху освобождения.

Давайте честно признаем: сильное, стабильное руководство нашей страной — заслуга Рейгана.

И я уверена, что все вы, как и я, чувствуете благодарность нашему президенту. Благодаря ему мы сумели принять участие в возрождении своей страны.

Спасибо.

Глава 15

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЭТАПЫ

Итак, вы последовательно прошли все процессы — поиск информации, составление плана и написание речи. Выступление готово. У вас есть вступление, которое сразу захватит внимание слушателей, заключение, которое заставит их поверить, что оратор — нечто среднее между Рейганом и Цицероном, и основная часть, полная полезной информации, ярких метафор, прекрасных аналогий и россыпи шуток. И теперь все, что вам остается, — это показаться на публике, произнести речь и дожидаться аплодисментов.

Впрочем, не совсем так. Осталось еще несколько этапов:

1. Нужно подвергнуть речь тщательному редактированию.
2. Надо подготовить речь к произнесению, то есть облечь в ту форму, которую вы возьмете с собой на трибуну.
3. Следует тренироваться, чтобы выучить речь назубок.

Эти три требования и будут обсуждаться в данной главе. Она написана для тех, кто сам и пишет, и произносит речи. Но основные принципы применимы и тогда, когда вы только спичрайтер или только оратор.

Слишком много редакторов

Если вы спичрайтер, работающий в корпоративной или правительственной среде, то у вас множество «редакторов», порой гораздо больше,

чем нужно. Похоже, что каждый из них — несостоявшийся писатель и горит желанием отредактировать результаты чужих усилий.

Пегги Нунан, талантливый спичрайтер, написавшая некоторые лучшие речи президента Рейгана, вспоминает свой опыт работы в Белом доме в книге *What I Saw at the Revolution*. Она пишет, как составляла речь для президента, который должен был выступать перед студентами в Шанхае. В первом черновике речи присутствовал такой абзац:

Мои юные друзья, история — это река, которая несет нас куда-то по своей воле. Но мы способны управлять движением, выбирать направление и двигаться вместе. Ветер попутный, вода высокая, и нас ожидает, возможно, долгое и плодотворное путешествие. Многие поколения впоследствии поблагодарят нас за то, что мы в него пустились...

Далее мисс Нунан отмечает, что один функционер Госдепартамента, просматривая черновик, внес множество изменений, в том числе исключил метафору истории как реки. Он основывался на том, что метафора была «политически неподходящей», поскольку, по его словам, «история как река более подходит к стандартной марксистской теории исторического детерминизма, чем к идее о том, что человек может повлиять на свою судьбу».

«Речь, — заключает Нунан, — подобна горшочку с фондю, и у каждого есть вилка. Да, именно у каждого».

Мне обычно везло, чаще всего я работал над речью вместе с оратором. Однако так было не всегда. Однажды меня попросили написать речь для SEO, который должен был выступать перед отделом продаж своей компании. Когда я приехал на первую встречу с ним, то с удивлением обнаружил, что его самого там не было. Зато сидели семь менеджеров, и все они намеревались внести свой «вклад» в мою речь.

Я написал речь, так и не повидав оратора. Когда ко мне вернулся черновик, он содержал детальные комментарии и подробную правку всех семерых. Большинство рекомендаций не стоили выеденного яйца, а некоторые прямо противоречили друг другу. Я учел полезные комментарии, пренебрег остальными и нашел способ послать черновик самому SEO, минуя это менеджерское чистилище. Если бы меня вновь принудили учесть весь их «вклад», я бы наверняка не уложился в заданный срок. Такая редакция нам не нужна.

Пусть отлежится

Когда вы закончите черновик речи, отложите его на несколько дней, если позволяет время. Забудьте о нем. Пусть вылежится. Удивительно, как часто меняется мнение о фразах, которые казались такими умными, о шутках, которые так смешно выглядели, о статистике, которая была такой убедительной, если подержать несколько дней черновик в ящике стола. На самом деле, впрочем, речь будет крутиться у вас в голове, по крайней мере на подсознательном уровне. Вы продолжите работать над ней, но, когда вновь обратитесь к тексту, чтобы его отредактировать, сможете взглянуть на речь объективнее.

Полезно также послушать еще чье-нибудь объективное мнение. Попросите помочь того, кто не особенно заинтересован в успехе выступления. Но даже если вам окажут такую помощь, ответственность за качественную редактуру текста лежит на вас. Редактирование собственной работы требует огромной самодисциплины.

Вы должны «услышать» свою речь (хотя бы в своем воображении) такой, какой ее услышат находящиеся в зале. Это тот почти волшебный момент, когда речь обретает реальность.

Редактирование речи

Чтобы тщательно отредактировать текст, нужно учесть пять факторов: содержание, структуру, стиль, язык и грамматику.

Редактирование содержания

При редактировании содержания речи ставьте под сомнение все. Проверьте на точность все утверждения, статистические данные, цитаты. Подвергайте критике каждую метафору, аналогию, цитату, цифру, пример. Спрашивайте себя: действительно ли эта метафора вызовет в воображении слушателей нужную картину? Действительно ли помогает эта аналогия? Позволяет ли этот анекдот узнать что-то новое о предмете речи или об ораторе?

Особенно критично надо относиться к юмористическим пассажам. Ведь так легко кого-то случайно обидеть! Если по поводу какой-то шутки или комментария закралась хоть тень сомнения, выбрасывайте. А если не сможете без него обойтись, проверьте на двух-трех знакомых: как

они отреагируют? Важнее всего посмотреть на общее содержание речи и снова спросить себя, насколько оно выполняет основные задачи, сформулированные еще до составления речи. Кроме того, нужно учитывать пожелания спонсорской организации. Нужного ли размера ваша речь? Подходит ли она к случаю и для аудитории?

Редактирование структуры

Затем подвергните редактуре структуру речи. Убедитесь, что речь связна, не распадается на элементы и является цельным выступлением, а не подборкой идей и данных. Все положения и промежуточные утверждения должны быть расположены в логическом порядке, каждое — вытекать из предыдущего. Помните разговор о переходах? Насколько гладок переход от одной мысли к другой?

Редактирование стиля

При редактировании стиля, вероятно, изменений будет больше всего. Стил в моем понимании — это то, как сочетания слов, предложений и абзацев соединяются вместе, создавая значение и впечатление, которое вы хотите передать своему выступлению. Длина и структура предложения — это тоже часть стиля. Короткие предложения читать обычно проще, они чаще звучат непосредственно и ярко. Если в речи много длинных предложений, разбейте их на короткие. Обычно лучше выглядят предложения с нормальным порядком слов (подлежащее, сказуемое, дополнение), чем с инвертированным следованием элементов. Сложноподчиненные предложения, если их много, возможно, окажутся слишком трудными для понимания. Обилие предложных оборотов может сказаться на ритме предложения.

Простота сама по себе красноречива. Не стоит недооценивать силу и красоту простого повествовательного предложения.

Следите за тем, чтобы в текст не вкрались ненужные рифмы, аллитерации или необычные сочетания слов, которые могут вызвать затруднения у говорящего. У многих людей есть проблемы с произношением определенных фраз. Например, когда я пытаюсь сказать «сырые устрицы», у меня часто выходит нечто вроде «стылые устьяца». Помните: сочетания слов, которые прекрасно выглядят на бумаге, могут вызвать затруднения при произношении.

Редактирование языка

Редактируя язык своего выступления, помните о том, что говорилось в главах 7 и 8. Здесь я вкратце остановлюсь на некоторых особенно важных пунктах. Порядок изложения особого значения не имеет.

- *Избыточное использование жаргона.* Жаргон, как вы помните, — это лексика, характерная для определенного рода деятельности. Если вы знаете, что среди слушателей будут люди, не знакомые с реалиями вашей профессии, постарайтесь не использовать жаргон. Для людей, которые его не употребляют и не слышат, это будет утомительно и непривычно.
- *Чрезмерное использование длинных слов.* Короткие сочные слова обычно имеют большую выразительность и лучше запоминаются.
- *Пренебрежение сокращениями и личными местоимениями.* Редактируя язык речи, как и стиль, проверяйте, сохраняет ли текст естественные речевые модели и ритмы. Чтобы речь звучала более разговорно, свободно используйте личные местоимения и сокращения. Иногда с ними можно переусердствовать, но чаще люди забывают употреблять эти совершенно естественные слова. Если окажется, что вы использовали их недостаточно, увеличьте количество таких слов.
- *Увлечение общими словами в ущерб конкретной лексике.* Если вы хотите, чтобы вас поняли, говорите на конкретном, четком языке.
- *Чрезмерное использование страдательного залога.* Слишком активное применение страдательного залога может ослабить речь, так что оратор будет выглядеть бесхарактерным. Обычно действительный залог звучит энергичнее и интереснее.
- *Использование штампов.* Мы не можем полностью отделаться от штампов, но следует избегать их избыточного употребления. Как кто-то сказал, мы должны бояться штампов как чумы.
- *Обилие концептуальных слов.* Хорошая речь создает картину в воображении слушателя. Яркие, энергичные, описательные слова, сильные глаголы куда лучше, чем то, что я называю «концептуальными словами».
- *Неправильное употребление слов.* У каждого спичрайтера должен быть объемный справочник по словоупотреблению.

- *Нежелательный тон.* Избегайте использования таких языковых средств, которые выдают в ораторе не «взрослого», а «ребенка» или «родителя» как доминирующую в данный момент личность.
- *Использование проклятий и ругательств, особенно сексуального или скабрезного характера.* Лучше вовсе уберите эту лексику из своей речи. Впрочем, слова «черт» или «проклятый», вероятно, будут приемлемы в большинстве случаев. Допустимо использовать и сленг, если делать это умно и с определенной целью.

Редактирование грамматики

Пятый и последний этап, который я хотел бы упомянуть, — это редактирование грамматики. Я использую слово «упоминуть», а не «обсудить», потому что я не вправе судить об этой теме. Есть другие книги и возможности для того, чтобы улучшить грамматику. Я хочу указать лишь на следующее: хотя идеальная грамматика не гарантирует идеальность речи, слишком большое количество грамматических ошибок может повредить содержательному выступлению. Более того, грамматические ошибки дискредитируют оратора в глазах слушателей, что может снизить ценность сообщения в целом.

Но чересчур строгая приверженность языковым нормам может создать впечатление шаблонности и отсутствия гибкости. Много лет студенты учат правила, запрещающие применять определенные конструкции, но обычно эти догмы нарушаются при письме и уж тем более в речи. Например, большинство учителей считают, что разбивать предложение на куски нельзя. Действительно, хорошие писатели сводят парцелляцию* к минимуму. Но кусочки фразы могут смотреться в речи выигрышно. Очень выигрышно. Лучше, чем длинные правильные предложения. Гораздо лучше.

И можно не терзаться угрызениями совести, начиная предложения со слов *и* и *но*, если это кажется уместным. И даже заканчивать предложение предлогом или союзом, если это лучше, чем... На протяжении всей книги я так и делаю, чтобы сохранить разговорный тон.

При редактировании постарайтесь понять, не зашли ли вы слишком далеко, пытаясь соответствовать всем так называемым правилам. Если

* Парцелляция — расчленение предложения с выводом за его правый предел отдельных членов как отдельных предложений. *Прим. ред.*

так, постарайтесь переформулировать предложения, чтобы они больше соответствовали естественным речевым моделям и ритмам.

Помощь высоких технологий

Если вы работаете в текстовом редакторе, предлагаю пропустить текст через программу грамматической проверки. Я не призываю, впрочем, слепо доверять этой программе. Она может помочь, но не является непогрешимой и не заменит грамматический справочник.

Текстовые редакторы быстро осуществляют редактуру и проверку. Если вам не нравится расположение абзаца в тексте, попробуйте перенести его в другое место. Хотя я много лет писал речи и другие материалы на старой пишущей машинке, меня до сих пор удивляет, как я вообще смог так много сделать без помощи компьютера.

В то же время, если бы у Линкольна, когда он ехал на поезде в Геттисберг, был ноутбук, его речь могла быть в три раза длиннее и в три раза менее эффективной.

Наконец, я хочу подчеркнуть: редактирование не может сделать из плохой речи хорошую, но точно улучшит любую. Чтобы помочь вам при редактировании, я разработал карту проверки на основе этой главы. Вы найдете ее в приложении.

Подготовка к выступлению

Итак, вы отредактировали речь и довольны ее содержанием, структурой, стилем, языком и грамматикой. Теперь пора готовиться к выступлению. Помните, что я говорю о речи, которая будет зачитана слово в слово.

Как я уже говорил, многие важные речи полностью совпадают с написанным текстом для достижения абсолютной точности. Например, бывает необходимо прочитать речь слово в слово по правовым или политическим причинам. Однако ни в коем случае не заучивайте речь наизусть. Конечно, если вы профессиональный актер и привыкли запоминать тексты пьес, то выучить речь для вас не проблема. Но для большинства выступающих такой вариант не подходит.

Хотя я горячий сторонник речей, написанных заранее, я нигде не утверждаю, что такой текст *нужно* читать или воспроизводить дословно. Я говорю лишь, что речь *может* быть эффективно зачитана. Надо

просто знать, как правильно это делать, чтобы слушатели не обратили внимания на то, что речь читается, а не произносится. Если текст содержательный и оратор говорит в нужном темпе и с должной интонацией, то никто не будет высказывать претензий. Если же говорящий не отрывает глаз от записей, читает монотонным голосом и часто запинаясь, то вряд ли стоит ждать от слушателей благожелательной реакции.

Имейте в виду: когда вы видите Питера Дженнингса, Дана Ратера, Диану Сойер или других ведущих, сообщающих вам новости с серьезным выражением лица, то свой текст они, скорее всего, читают. Это профессионалы, которые умеют читать вслух и при этом удерживать внимание слушателей. Они делают это очень искусно, поэтому вы не замечаете, что они читают.

Чтение вслух сложно для большинства из нас, потому что мы привыкли читать про себя, а глаза и мысли слишком забегают вперед. Однако это умение можно развить. Начитайте что-нибудь вслух на магнитофон. Слушая запись, обратите внимание на свои интонации, темп речи и т. д. Если вас что-то не устраивает, перезапишите этот материал. При каждой новой записи прогресс будет виден.

Чтобы произнести речь с должным темпом и интонацией, надо ее хорошо знать. Это позволит отрывать глаза от текста, чтобы поддерживать зрительный контакт со слушателями. Кроме того, так вы сможете убедиться, что не столкнетесь со словами или словосочетаниями, которые могут вызвать затруднения.

Перед тем как зачитать речь, напечатайте ее крупным шрифтом. Не пользуйтесь курсивом или другими красивыми и необычными шрифтами. Лучше всего смотрится шрифт с засечками, которым напечатано большинство газет и журналов. Между строчками должен быть двойной интервал.

Забудьте о правилах пунктуации. Разработайте собственную систему. Например, вы можете использовать косую черту — так называемый слеш — в конце предложения. Для небольшой паузы воспользуйтесь многоточием. Чтобы отметить более длинную паузу — например, между мыслями или спорными моментами, — добавьте дополнительный интервал между строчками. Для особенно важных слов можно воспользоваться подчеркиванием, жирным шрифтом или набрать их заглавными буквами.

Если встречаются трудные для произношения слова, особенно имена собственные, напишите в скобках их произношение. Я предпочитаю также писать числа словами, так, как они будут произноситься. Например, вместо \$1 237 521 000 пишу «один миллиард двести тридцать семь миллионов пятьсот двадцать одна тысяча долларов».

Строки должны быть короче, чем в других документах. Старайтесь не разбивать фразы. Например, если у вас в речи есть фраза «в конце каждой строки», лучше разместить ее на одной строчке, чем поставить «в конце» на одной строке, а «каждой строки» — на следующей.

Никогда не переносите слово в конце строки и никогда не заканчивайте страницу на середине предложения или даже абзаца. Стремитесь к тому, чтобы каждая страница была цельным блоком. Я имею в виду следующее: если вы начали блок информации или идей на одной странице, то на ней же и заканчивайте. Это позволит не делать паузу там, где она не нужна.

Когда чувствуете, что вам необходимы указания, впишите их в нужном месте карандашом. В одной речи, которую я написал для высокопоставленной сотрудницы банка, требовалось подчеркнуть необходимость заведения кредитной карточки, достав ее из кармана и показав слушателям. Я предложил ей сделать соответствующую заметку на полях, чтобы она об этом не забыла. Она отказалась. Но потом призналась, что все-таки забыла. Конечно, ничего страшного не случилось, но наглядная демонстрация карточки добавила бы выступлению изюминку.

Некоторые ораторы предпочитают печатать свои речи на карточках небольшого формата, а я обычно использую листы формата А4, причем заполняю только их верхнюю половину или даже чуть меньше. Так на каждом листе оказывается меньше слов. Поэтому одним взглядом можно окинуть весь текст на странице. Все, что длиннее этого, вызывает дополнительные осложнения. Когда на странице не слишком много слов, вы вряд ли потеряете нужное место в тексте и сможете вернуться к нему, если какие-то мелочи вас отвлекут.

Конечно, когда слов на странице немного, приходится использовать больше бумаги и чаще переворачивать листы. Как ни странно, это тоже может сыграть вам на руку. Та небольшая пауза, в течение которой вы перелистываете текст, способна откорректировать темп речи. Так у слушателей будет больше времени на то, чтобы впитать ваши сообщения.

Использовать полноразмерные листы бумаги лучше, чем печатать на половинках. Ведь когда полноразмерные листы лежат на трибуне, не приходится наклоняться, чтобы рассмотреть верхнюю часть листа так же хорошо, как нижнюю. Так легче поддерживать контакт со слушателями, к тому же менее очевидно, что вы читаете свой текст «по бумажке». Если использовать половинки листов, то они, скорее всего, будут соскальзывать с трибуны.

Важно, чтобы чистовик речи получился как можно более ненавязчивым. Не скрепляйте листы. Для плавного перехода от страницы к странице полезнее, если они (или карточки) лежат одна на другой на трибуне справа. Заканчивая читать страницу, осторожно перекладывайте ее левой рукой на левую сторону. Обязательно нумеруйте листы. Если они перепутаются, нумерация поможет восстановить верную последовательность.

Помимо чтения есть еще два способа произнесения речи. Один состоит в том, чтобы не опираться ни на текст, ни на иные заметки. Другой заключается в использовании плана или конспекта, подготовленных по написанному тексту.

Безумство храбрых

Способность произносить речь без конспекта или полного текста выступления — удел немногих. Для большинства это недоступно по ряду причин. Во-первых, вы рискуете забыть то, что собирались сказать, причем независимо от того, хорошая ли у вас память и как вы изучили свою речь. Я много лет проводил семинары по написанию деловых текстов. Хорошо зная материал, я всегда использую конспект на тридцатиминутной вводной лекции. Однажды, собираясь проводить семинар в рекламном агентстве в Нью-Йорке, я обнаружил, что конспекта нет. Он оказался в багаже, который авиакомпания отправила невесть куда. Пришлось руководствоваться, так сказать, полетом мысли. Провала не случилось, но я забыл несколько важных вещей, о которых непременно упомянул бы, имея конспект.

Без него сложно точно воспроизвести цитату, даже если вы хорошо ее знаете. Легко забываются и цифры. Имея конспект или полный текст, статистику и цитаты можно использовать более уверенно.

Вторая проблема в том, что сложно контролировать время. Без четкого плана легко увлечься и говорить слишком долго, например потратить чересчур много времени на одно положение в ущерб другим. Или наоборот, порой так давишь на газ, что заканчиваешь неожиданно быстро, и в программе образуется брешь.

В-третьих, когда говоришь без конспекта, откуда ни возьмись появляются речевые шаблоны — например, избыточное использование туманных фраз вроде «знаете ли».

Выступление с опорой на конспект или план

Выступление с опорой на конспект или план, составленный по написанному тексту, — это, возможно, лучший способ произнести хорошую речь. Во всяком случае, это золотая середина между дословным чтением и выступлением без всякой опоры.

Я хотел бы подчеркнуть: выступление с использованием конспекта (плана) не означает, что не нужно писать речь и тщательно ее редактировать. Причины, по которым речь следует записать, никуда не исчезают, если, конечно, вы не собираетесь зачитывать ее слово в слово. Например, написанный текст можно использовать как основу для плана, который вы возьмете с собой на трибуну. Не путайте его с планом, который вы составляли перед тем, как начать писать саму речь.

Чтобы подготовиться выступить по плану, просмотрите текст и постарайтесь свести его к нескольким ключевым положениям. Подчеркните слова или фразы, которые будут служить вам напоминанием об этих положениях, когда вы начнете выступать. Потом перенесите ключевые слова и фразы на несколько (от трех до пяти) карточек. Необязательно писать именно нужные слова — подойдет что угодно, вызывающее в памяти подходящие ассоциации. Одна карточка рассчитана на одну мысль или блок информации. Если закрепить за положениями речи номера и буквы, это поможет лучше организовать мышление. Чтобы понять, что это значит, рассмотрим следующий отрывок из речи «Управление временем и эффективная передача функций»:

Отвлечемся ненадолго от бизнеса и окинем взглядом общую картину. Наиболее очевидное ограничение в области управления временем — это необходимость

спать. Томас Эдисон был известен не только способностями к инженерным исследованиям и изобретениям, но и тем, что мог обходиться без сна. Многие его коллеги приписывали его успех именно тому, что он мог много дней работать без перерыва — казалось, он полностью контролировал свое время. Когда его организм говорил ему: «Надо передохнуть», Томас просто не обращал на это внимания.

Эдисон всячески способствовал созданию своего образа неутомимого труженика, но в старости признавался, что на самом деле сна ему требовалось столько же, сколько и остальным, просто он научился дремать по несколько минут прямо на рабочем месте.

Казалось, что Эдисон полностью контролирует свое время, но на самом деле он просто умело им управлял. Это прекрасно ему удавалось, и итоги его замечательной жизни свидетельствуют о том, что он отлично распоряжался каждой своей минутой.

Если бы мне нужно было свести текст этой речи к плану или конспекту, то вот как бы он выглядел:

1. Необходимость спать нас ограничивает.
2. Эдисон известен тем, что мог обходиться без сна.
3. Именно этому коллеги приписывали его успех.
4. Мог игнорировать требования организма.
5. Ему нравился собственный образ.
6. Овладел искусством спать по несколько минут.
7. Итоги жизни доказывают, что он хорошо распоряжался временем.

Итак, я взял отрывок почти в двести слов и свел его к семи пунктам, в которых всего около пятидесяти слов. Последуйте моему примеру, и ключевые слова и фразы на карточках немедленно вызовут в памяти положения вашей речи — конечно, *если вы хорошо знаете текст*.

Когда вы выступаете с речью, можно не использовать именно те слова, которые записаны в тексте, но пункты плана должны вызывать в памяти оригинальные обороты — *конечно, если вы хорошо знаете текст*. Чтобы зафиксировать фразы в памяти, репетируя выступление, пользуйтесь не конспектом, а полным текстом.

Ключевые слова должны быть напечатаны крупным шрифтом и легко читаться. Конечно, карточки нужно нумеровать, чтобы они не пере-

путались. Для двадцати-тридцатиминутной речи понадобится примерно двадцать пять карточек. Пользуйтесь ими так же, как карточками или листами при чтении текста, конечно, не демонстрируя их без необходимости. Если в вашей речи есть цитаты и вы хотите добиться точности, скопируйте каждую из них на отдельную карточку и вставьте в нужное место среди остальных. Как я говорил в главе 10, посвященной использованию цитат, хороший способ указать их границы — демонстративно достать карточку, показывая слушателям, что вы зачитываете. Таким образом, кстати, вы подчеркнете, что считаете эту цитату чрезвычайно важной, поэтому всеми силами стараетесь гарантировать ее точность. Когда вы откладываете карточку, это означает конец цитаты.

Тщательно составив план, вы вряд ли пропустите что-то действительно важное. Конечно, в том случае, если хорошо изучили свой материал.

Как эффективно тренироваться

Прежде всего, чтобы произнести хорошую речь (прочитать, пользуясь конспектом, или экспромтом), нужно очень хорошо ее знать. Если вы зачитываете, знание материала поможет более гладкому звучанию текста, к тому же вы наверняка не запнетесь на каких-то словах или фразах. При использовании плана или конспекта знание речи даст возможность использовать удачные слова и выражения, которые вы подготовили дома, в процессе написания. Тренировка речи, возможно, не сделает ее идеальной, но благодаря ей оратор точно не будет выглядеть глупо.

После того как вы подготовили речь и тщательно вывели, несколько раз прочтите ее про себя. Потом еще несколько — вслух, особое внимание уделяя времени, темпу, паузам, тону и интонации. Если рядом с вами есть человек, который может выступить в роли беспристрастного критика, попросите его послушать вас, а потом узнайте его мнение. Когда вы всем удовлетворены: нужным темпом, интонацией и т. д., — запишите свое выступление на магнитофон. Прослушайте запись и, если что-то не понравится, запишите второй вариант. Запись можно использовать и для визуализации.

Визуализация используется тренерами в различных областях, но главным образом в спорте. Основной принцип — это постоянное прослушивание, оно поможет сделать вашу речь лучше. Слушайте запись

как минимум раз в день вплоть до момента выступления. Если вы добираетесь на работу на общественном транспорте, то прослушайте вашу речь при помощи плеера. Отличный вариант — заслушать свою речь перед сном. Но каждый раз делайте это активно. Вообразите себя на подиуме. Представляйте визуальный контакт, жесты, язык тела. Постарайтесь «увидеть», как вам аплодируют после выступления. Рукопожатия. Поздравления. Повышение по службе, которого вы добьетесь, когда руководство поймет, как вы талантливы.

Этот метод работает. Он позволяет речи закрепиться в памяти и дает уверенность, которая необходима для выступления на публике. Попробуйте, вам понравится.

«Похвала Ричарду Никсону»

Хотя Ричард Никсон оставил президентский пост с позором, его достижения на этой должности и последующее поведение завоевали ему уважение многих первых лиц других государств. Это уважение отразилось в надгробной речи, которую сенатор Роберт Доул произнес 27 апреля 1994 года. Отметьте эффективность повторения фразы «Как это по-американски», которая завершает три абзаца подряд.

Я думаю, что вторая половина XX столетия войдет в историю как «эпоха Никсона». Почему он оказался самой долговечной политической фигурой нашего времени? Не потому, что он лучше всех выступал с речами, а потому, что он был самым эффективным лидером.

Не потому, что он побеждал во всех битвах, но потому, что всегда воплощал в себе самые глубинные чувства людей, которых вел в бой.

Один из его биографов написал, что Ричард Никсон был «одним из нас». Это так и было.

Мальчиком он слушал гудки ночных поездов и мечтал обо всех этих дальних городах, которые лежат в конце маршрутов. Как это по-американски.

Он был студентом и зарабатывал на жизнь анализом документов в юридической библиотеке за тридцать пять центов за час, а жил в съемном частном домике без воды и электричества. Как это по-американски.

Он был мужем и отцом, который сказал, что лучший памятник его жене — это ее дети. Как это по-американски.

Для десятков миллионов сограждан Ричард Никсон был американским героем — героем, который разделял их идеалы: тяжелый труд, почитание Господа, любовь к семье, уважение к флагу.

Он называл их «безмолвное большинство». Как и он сам, они ценили достижения больше, чем идеологию.

Они хотели, чтобы правительство работало достойно, но не приводило страну к банкротству.

Они хотели, чтобы правительство защищало их в этом опасном мире. Но они хотели от правительства и творческих идей, чтобы добиться почетного и настоящего мира.

Таковы были люди, из которых он вышел, и сейчас они десятками тысяч продолжают приезжать в Йорба-Линду*, и в своем горе они больше не безмолвны.

* Йорба-Линда — городок в Калифорнии, в котором родился Ричард Никсон. *Прим. перев.*

Американский народ любит бойцов, и в Ричарде Никсоне он видел настоящего бойца. Джулия Никсон в прекрасно написанной биографии своей матери вспоминает эпизод, когда Пат Никсон* удивилась, как мужу удается постоянно попадать под огонь критики и выживать под ним. Президент ответил: «Просто я каждое утро встаю, чтобы ввести врагов в замешательство».

Но когда Ричард Никсон вставал каждое утро с постели, он не просто приводил врагов в замешательство, но обращал их в своих поклонников.

Верно, что никто не знал мир лучше, чем Ричард Никсон. В результате этот человек, который родился в доме, построенном его отцом, стал величайшим архитектором мира в этом веке.

Но мы не должны недооценивать и достижения президента Никсона во внутренней политике.

Потому что именно Ричард Никсон положил конец призыву в армию, развил программы по экологии и питанию, объявил вместе с правительством войну раку. Он отмахивался от расхожих мнений и предлагал революционные меры по реформе здравоохранения и социального обеспечения, предсказав дебаты в следующем поколении, которые бушуют ныне на Капитолийском холме.

Вспоминаю, как видел его в последний раз. Это было на обеде в Капитолии в честь двадцать пятой годовщины его первой инаугурации.

Президент Никсон встал и без всяких бумажек произнес прекрасную речь, охватив вниманием целый мир, как это умел только он, и поделившись своими взглядами на будущее Америки.

Когда выступление подошло к концу, его окружили и республиканцы, и демократы. Каждый хотел перемолвиться с Никсоном еще хоть словечком, попросить его совета, узнать мнение о мировых проблемах.

После этого, прежде чем покинуть Капитолий, президент отдыхал в моем офисе. Но отдыхал он очень мало. Потому что офис наполнился молодыми стажерами Капитолия, служащими полиции Капитолия и многими другими... все они хотели пожать ему руку, попросить автограф или просто выразить свои особые чувства по отношению к человеку, который был действительно «одним из нас».

Сегодня наше горе разделяют миллионы людей по всему миру. Но оно становится менее острым благодаря чувству гордости за великого патриота, который никогда не сдавался и не бросал начатое.

Чтобы понять тайну взаимоотношений Ричарда Никсона с американским народом, достаточно услышать его собственные слова.

Он говорил: «Никогда нельзя удовлетворяться успехом, никогда нельзя терять веру в себя из-за неудачи. Неудачи могут быть печальными. Но самое печальное — это

* Полное имя жены президента Никсона — Патриция Райан Никсон. *Прим. ред.*

не попробовать и не суметь, а не суметь попробовать... в конце концов, самое главное — это жить полной жизнью».

Сильный. Храбрый. Не боящийся противоречий. Непреклонный в своих обвинениях. Ежедневно живущий полной жизнью. Самая крупная фигура нашего времени, влияние которой будет вечно. Таким был Ричард Никсон. Как это по-американски. Да благословит Господь Ричарда Никсона. Да благословит Господь Соединенные Штаты Америки.

Глава 16

И так сказать...

«Человеческий мозг — удивительный орган, — говорил комик Джордж Джессел. — Он начинает работать с момента вашего рождения и не прекращает, пока вы не соберетесь выступить публично».

Если при первой мысли о публичном выступлении ваш разум начинает отказывать, возможно, вас утешит, что в этом вы не одиноки. Беспричинный страх выступить на публике гораздо распространеннее, чем вы думаете, и тот, кто никогда его не испытывал, никогда не поймет, насколько это неприятно.

Вспомните, в главе 1 я упоминал, что «Книга списков» ставит страх публичных выступлений на первое место среди четырнадцати самых распространенных фобий американцев наряду с боязнью высоты, болезни и смерти, насекомых. При этом он намного опережает даже страх болезни и смерти.

Если вами овладевает этот всепоглощающий ужас, нужно научиться преодолевать его, прежде чем совершенствовать методы выступления или соглашаться на предложение произнести речь. Возможно, это похоже на вопрос о яйце и курице. Вы не можете произносить речи, не преодолев страх, и не можете преодолеть страх, не произнося речи. Поделюсь своим собственным опытом.

Личный опыт

Много лет назад, только что демобилизовавшись из армии и успев жениться, я начал работать редактором в еженедельной газете небольшого

городка. И меня, конечно же, попросили выступить с речью. Первым это сделал женский клуб. Небольшая группа его членов собиралась у кого-то дома. Это была удача, потому что можно было выступать сидя. Не уверен, что я смог бы стоять, потому что был очень напуган. Представьте себе, я, бывший армейский офицер, человек с университетским образованием, трясся от страха перед несколькими очень милыми дамами, которые просто хотели узнать что-нибудь о чрезвычайно сложной работе редактора местной газеты.

Сейчас это кажется смешным, даже абсурдным, но в то время мне было не до смеха. Все было настолько серьезно, что я обратился за ссудой в банк, чтобы записаться на курсы Дейла Карнеги в соседнем городе. Они не сделали из меня хорошего оратора, но помогли преодолеть беспричинный страх.

Вы преодолеете страх

Если вас мучает эта проблема, вы сможете ее преодолеть — но не одним махом, а постепенно. Советую такой вариант: сначала хватайтесь за любую возможность выступить стоя, пусть даже по самым незначительным поводам. Ищите ее. Все, что оторвет вас от стула и заставит подняться на ноги, не может быть плохим. Предложите свои услуги чтеца в церкви, объявляйте выступающих на собраниях клуба, занимайте председательские должности в клубах и комитетах. Вступите в дискуссионный или книжный клуб. Можете позвонить на радио и высказать в прямом эфире свои взгляды по волнующему вас вопросу. Не смейтесь. Многие из тех, кто звонит на радишоу, начинают с рассказа о том, как они нервничают, оказавшись в эфире. Полезно также пойти на курсы публичных выступлений. Наверняка вы с удивлением обнаружите, что у многих посетителей этих курсов те же страхи, что и у вас. В крупных городах периодически проводятся также семинары и мастер-классы по публичным выступлениям. Если вы живете рядом с колледжем, посмотрите расписание вечерних занятий. Курсы есть при многих школах. Семинары по публичным выступлениям проводят профессиональные и торговые ассоциации — например, Американская ассоциация менеджмента. Если рядом с вами есть Клуб любителей тостов, это тоже подойдет. В нем наверняка есть хорошая программа саморазвития.

Все это — и многое другое, что вы придумаете сами, — поможет вам постепенно преодолеть страх перед мыслью о выступлении на публике. Помните, пока мы говорим лишь о том, чтобы побороть страх, а не сделать из вас блестящих ораторов. Страх перед публичным выступлением — это, как правило, боязнь провала. Мелкие успехи дадут вам уверенность в том, что вы сможете преуспеть и в серьезных делах. Когда страх пройдет, останется лишь обычное здоровое нервное напряжение.

Здоровое нервное напряжение?

Да, здоровое. Нервничать перед выступлением вполне естественно. Опытные актеры боятся сцены и иногда даже забывают текст. Телеведущие волнуются перед выходом в эфир. Даже у лучших ораторов бывают минуты, когда им хочется оказаться где угодно и делать что угодно, только не выступать.

Разница между страхом и нервозностью есть: первый отупляет, а вторую можно контролировать. Кроме того, она полезна, потому что излечивает от самоуверенности.

Конечно, нервозность — это проблема, но она не идет ни в какое сравнение с самоуверенностью. Кеннет Макфарланд, который был признан Торговой палатой США лучшим оратором Америки, рассказывает в своей книге *Eloquence in Public Speaking* такую историю:

Недавно я должен был выступать третьим (и последним) на утренней сессии национального собрания. Когда я зашел в вестибюль, кто-то крикнул: «Привет, Кен!» Это был второй докладчик. Он пил пиво за стойкой. Я спросил, готов ли он. На это он ответил: «Нет, мне еще десять минут». При дальнейшем разговоре выяснилось, что он не был в аудитории, не видел программу, не беседовал с председателем, не слушал предыдущего докладчика и вообще не был знаком с темой заседания. Он спокойно пил свое пиво в ожидании очереди.

Да, этот оратор был уверен в себе. Точнее, на мой взгляд, *самоуверен*. Мне нравится то, что сказал писатель Джефф Кука по этому поводу:

Многие боятся выступать публично. Но лучше бы трусили многие из тех, кто не боится. Потому что на каждого интроверта, который борется со своим страхом, вспоминая тщательно подготовленную речь, найдутся два храбрых экстраверта, которые готовы выступать без единой мысли в голове.

Да, уверенность в себе — это прекрасно, но самоуверенность часто имеет отрицательные последствия. Самоуверенность — это когда, например, вы не сомневаетесь, что тенденции биржевого роста продержатся еще пять лет, а уверенность в себе проистекает из того, что вы сделали все возможное и приняли верные решения по инвестициям. Самоуверенность — это когда вы полагаете, будто точно знаете, что спросит профессор на решающем экзамене, а уверенность вызвана тем, что вы выучили все, что могут спросить. Самоуверенность — это когда вы используете клюшку айрон* для удара на сто семьдесят метров, потому что однажды вы нанесли такой далекий удар именно айроном. А уверенность в себе появляется, если вы так долго тренировались с айроном, что сможете нанести им удар такой силы.

Именно *самоуверенность* заставляет вас *считать*, что ваше выступление пройдет прекрасно. А источник уверенности *в себе* — в тщательной подготовке и бережном отношении к деталям.

Когда наступит время говорить, не будьте так небрежны, как предшественник Кена Макфарланда. Приходите на место заранее. Оставьте время на проверку всей важной информации. И не забывайте о законе Мерфи, который гласит: все, что *может* пойти не так, *пойдет* не так.

Не оставляйте ничего на волю случая

Если вы используете аудиовизуальные материалы, убедитесь, что все оборудование работает должным образом. Хотя это задача председателя заседания, но не допускайте, чтобы ваша репутация зависела только от него.

Проверьте микрофон. Поставьте кого-нибудь в конце зала и произнесите несколько предложений. Нужно так отрегулировать громкость, чтобы вы могли говорить в микрофон голосом нормальной силы и все вас понимали. Может оказаться, что микрофон вам не нужен. И если вы можете без него обойтись, то так и сделайте.

Убедитесь, что вы сможете вернуть микрофон в удобное для вас положение после выступления предыдущего оратора. Это стоит сделать до начала речи. Будет неловко говорить «Хорошо ли меня слышно?» или что-то в этом роде.

* Айрон — одна из разновидностей клюшки для гольфа. Обычно используется для ударов на 70–150 м. *Прим. перев.*

Спросите председателя программы, хозяина вечера или распорядителя, не произошли ли какие-либо изменения в программе. Когда вы выступаете? Кто будет говорить перед вами и после вас? Кто возглавляет президиум?

Если результаты проверки вас устроят, это прибавит уверенности в себе при выходе на трибуну. Но если мурашки все еще бегают по спине, то вот несколько советов:

- *Ожидая своей очереди и поднимаясь со своего места для выступления, думайте о слушателях.* Это отличные люди, которые с нетерпением ждут, что же вы им скажете. Если вы сосредоточитесь на слушателях, то забудете о себе, о том, как выглядите, не ударите ли в грязь лицом, какое произведете впечатление.
- *Если у вас сохнет в горле, пососите перед выступлением леденец.* Это стимулирует слюноотделение.
- *Старайтесь не откашливаться, когда выступаете.* Вместо этого остановитесь и выпейте глоток воды. Если слишком активно прочищать горло откашливанием, можно только ухудшить дело.
- *Практикуйте глубокое ритмичное дыхание, это поможет расслабить тело и голосовые связки.* Когда вы глубоко вдыхаете и медленно выдыхаете, можно почувствовать, как уходит напряжение.
- *Не ешьте много перед выступлением.* Конечно, не стоит морить себя голодом, но слишком плотный обед может затормозить ваши мыслительные способности и физические реакции. Когда желудок полон, кровь отливает от мозга к пищеварительной системе.
- *Поосторожнее с коктейлями.* Алкоголь не поможет вам выступить лучше — вы просто будете так думать. А это большая разница. Если один-два коктейля способны помочь расслабиться, то большее их количество может привести к катастрофе.

Все это полезные советы, но лучшее средство от нервозности — подготовка. Тщательно подготовив речь и следуя моим советам по поводу тренировки, вы будете хорошо знать материал и обретете уверенность в том, что скажете хорошую речь. Продолжая принимать приглашения выступить, вы сможете усовершенствовать навыки, особенно если время от времени будете перечитывать эту книгу, чтобы освежить в памяти основные правила.

А теперь несколько вопросов

Сделав важное открытие, один ученый оказался настолько востребован в качестве лектора на научных мероприятиях, что нанял водителя, чтобы тот возил его на выступления. Через несколько месяцев они с водителем подружились. Как-то раз ученый пожаловался, что устал и нуждается в отдыхе.

«Профессор, — сказал водитель, — я столько раз слышал вашу речь, что могу произнести ее сам». Ученый решил рискнуть. Они остановились на заправке и обменялись одеждой. Водитель надел деловой костюм профессора, а ученый — его униформу.

Шофер действительно безошибочно прочитал лекцию. Все шло хорошо, пока не начались вопросы. Один из них оказался очень трудным. Не зная, что делать, водитель посмотрел на ученого, который сидел в переднем ряду. Его друг и работодатель смог только улыбнуться.

И тут водителю пришла в голову блестящая идея. Он сказал задавшему вопросу: «Знаете, все довольно просто. Я думаю, что на это может ответить даже мой шофер». И он указал на ученого, который встал и действительно ответил на вопрос. Вот это настоящая находчивость.

Вас как оратора будут часто просить выделить время для ответов на вопросы. Если вы планируете это сделать, объявите заранее, в самом начале, чтобы слушатели не прерывали вопросами вашу речь. Закончив выступление изящным финалом, как мы рекомендовали в предыдущей главе, садитесь. После этого распорядитель встанет и скажет примерно следующее: «Наш оратор любезно согласился ответить на несколько вопросов».

Нет ничего хуже, чем предложить задавать вопросы, но не получить ни одного. Обычно это значит, что никто не хочет высовываться. Иногда можно задать вопрос самому себе и ответить на него, это подстегнет слушателей.

Вопросы могут оказаться трудными, особенно когда вы к ним не готовы. Если ваши ответы будут расплывчатыми, доверие и к вам, и к вашей речи снизится. Чтобы подготовиться к вопросам, придумайте некоторые из них заранее и решите, как можно ответить. Если вы собираетесь дать почитать речь другу или коллеге, попросите его подумать о возможных вопросах.

Но даже когда вы подготовились блестяще, есть шанс, что кто-то задаст слишком сложный вопрос. Если такое случится, не пытайтесь блефовать. Слушателям, скорее всего, будет очевидно, что вы «плаваете». Лучше скажите примерно так: «Ответа я не знаю, но, если вы после собрания дадите мне свой адрес, я найду ответ и напишу вам». Разумные люди начнут уважать вас за то, что вы не претендуете на всезнайство.

Ответы должны быть короткими и по существу. Я встречал ораторов, которые так долго отвечали на вопрос, что казалось, будто они произносят еще одну речь.

Никогда не вступайте в спор со спрашивающими. Если слушатель настаивает, отвечайте так: «Интересное замечание. Я хотел бы обсудить его позже, когда будет больше времени». И переходите к следующему вопросу.

Если вы ответили на вопрос слушателя, а он ничего не понял, постарайтесь переформулировать свою мысль. Но только один раз. Не стоит перефразировать ответ снова и снова. Возможно, задавшего вопрос вы так и не убедите, но наверняка сумеете надоесть всем остальным.

Не любая ситуация подходит для вопросов, но, когда они уместны, оратор может воспользоваться этим, чтобы получить от своего выступления дополнительные преимущества.

Деловые преимущества

Если вы занимаетесь бизнесом, представляете какую-либо профессию или организацию, которая нуждается в общественной поддержке (а кто в ней не нуждается?), знайте: публичные выступления могут стать мощным инструментом маркетинга и связей с общественностью. Я уже касался этой темы и теперь хотел бы обсудить ее подробнее, сделав несколько предложений по поводу того, как извлечь из публичных выступлений максимум пользы для маркетинга и пиара. Некоторые компании и отдельные ораторы целенаправленно ищут повод для выступления, предполагая подобные возможности. Ничего плохого в этом нет. Большинство организаций нуждается в приглашенных ораторах, не так ли? Если вы займете это место, то окажете компании услугу. Если ваше выступление будет интересным, информативным и развлечет слушателей, то ваша услуга окажется неоценимой. А если от этого будет польза и вашей организации, то выиграют все. Конечно, сугубо рекламные речи редко имеют

успех. Но чтобы принести успех компании или ее продукту, выступление необязательно должно носить рекламный характер. Не забывайте: когда вас приглашают выступить, от вас явно ждут, что вы будете говорить о своей специальности, какой бы она ни была.

Многие компании предлагают выступить своим менеджерам. В некоторых даже проводятся курсы подготовки к публичным выступлениям, которыми руководят как местные кадры, так и профессионалы, приглашенные со стороны. Существуют специальные ораторские бюро, которые могут предоставить докладчика почти любой группе или организации по ее запросу.

Создание ораторского бюро и предоставление докладчиков стоят недешево и могут отнять у вечно занятых менеджеров массу времени. Поэтому многие компании, предоставляющие ораторов, ищут возможность выступить перед определенными целевыми аудиториями, чтобы сосредоточиться на конкретных демографических группах или географических регионах. Они обычно концентрируются на слушателях, среди которых есть сильные лидеры, формирующие общественное мнение. Критерии выбора целевых аудиторий варьируются, как и интересы направляющей оратора организации.

Например, если ваша компания руководит заводами в разных городах и важно поддерживать отношения между ними, наверняка понадобятся ораторы для программ клубов в населенных пунктах, где находятся эти предприятия. Если компания производит продукты в основном для пожилых людей, нужно искать возможность выступить для возрастной аудитории, и т. д.

Правильный посыл

Нужно тщательно обдумать тот посыл, который компания хотела бы донести до слушателей. Я снова подчеркиваю, что не касаюсь здесь чисто рекламных выступлений. Допустим, вы работаете в химической компании и собираетесь выступить в городе, где расположен ее завод. Интересную речь можно произнести на тему «Химия на вашей кухне», рассказав о безопасном обращении со средствами бытовой химии, которые есть в каждом доме. В речи могут описываться общие усилия химической промышленности в сфере здравоохранения и безопасности.

Скрытым посылом выступления, конечно, будет то, что ваша компания как один из игроков ведущей отрасли промышленности ведет себя ответственно.

У некоторых организаций есть одна или несколько речей, заранее подготовленных для своих ораторов. Но я не рекомендую ими пользоваться. Считаю, что каждый выступающий должен создать собственную речь и найти способы внедрить в нее идеи компании. Если же используется заготовка, лектор обязан приспособить ее к ситуации, месту проведения или к организации.

Максимальное использование выступления

Когда вы произносите речь перед пятьюдесятью слушателями, ее результат вам ясен. Однако разумно попытаться воспользоваться преимуществами речи не только в этом узком кругу. Я называю это максимальным использованием выступления — экспоненциальным увеличением его значения. Публичность — лучший способ для этого. Следует предпринять ряд шагов, чтобы убедиться, что о речи широко известно. Важно отправить лицу, приславшему вам приглашение, краткий новостной релиз с биографической справкой и фотографией докладчика. Это нужно сделать заранее. Этот материал можно использовать для клубного бюллетеня или программы, а также отправить его в местную прессу. Новостной релиз может также подготовить отдел по связям с общественностью вашей компании.

В зависимости от ситуации и темы выступление должно иметь значительную ценность для СМИ. Неплохо взять с собой несколько экземпляров речи, если появятся представители прессы. Репортерам нравится, когда им предлагают напечатанный экземпляр, так как это избавляет от необходимости конспектировать. Более того, это позволяет убедиться, что цитаты из выступления будут точны. Когда я занимался связями с прессой на ежегодном собрании корпорации, я всегда выдавал экземпляры речи председателя приходившим журналистам. Они ценили такое внимание.

Эти экземпляры должны быть напечатаны и оформлены обычным образом, а не приспособлены для использования на трибуне, как это описано в главе 15.

Если вы имеете основания полагать, что речь заинтересует больше людей, чем собралось в аудитории, то стоит распространить новостной релиз на основе выступления через соответствующие СМИ. Необходимо отправить его в издания о торговле в той отрасли промышленности, которой занимается оратор. Во многих компаниях такие новостные релизы регулярно готовятся отделами по связям с общественностью.

Речь в печати

Еще один эффективный способ максимально распространить речь — это напечатать ее и раздать акционерам, сотрудникам, неформальным лидерам и правительственным чиновникам. Конечно, это имеет смысл только для наиболее важных речей. Я хочу особо подчеркнуть: такие речи не должны иметь целью саморекламу.

Специального формата для печати речей не существует, но я предпочитаю брошюру, которая помещается в стандартный деловой конверт. Например, сейчас, когда я пишу эти строки, у меня под рукой экземпляр речи Уильяма Андерсона, которую он произнес, когда был председателем NCR Corporation. Название обращения — «Гонка технологий: как Америка может проиграть». Эта тема интересует очень многих. Такие речи часто цитируются и перепечатываются, иногда даже в *Congressional Record**.

На первой странице брошюры помещена небольшая фотография Андерсона и краткое, в один абзац, описание речи. Далее имеется ряд цитат из текста, напечатанных более крупным шрифтом, чем сама речь. Цитаты служат примерно той же цели, что и резюме в длинном отчете. Они позволяют занятому человеку понять, о чем говорил Андерсон, не читая текст целиком. Сама речь подана привлекательным образом, первая строка каждого абзаца напечатана жирным шрифтом. Словом, это эффективная подача достойной внимания речи.

Название речи Андерсона, хотя не особенно остроумное, привлекает внимание и описывает ее содержание. Для речи, которая будет издана, хорошее название необходимо.

* Официальное издание Конгресса США, содержащее стенограммы прений и документы, относящиеся к существу рассматриваемых вопросов; основано в 1873 году. Во время сессий Конгресса выходит ежедневно. *Прим. ред.*

Что в имени? Многое

У каждой речи должно быть название. Если организация, проводящая мероприятие, печатает программу или бюллетень, то название выступления дает первое впечатление об ораторе. Если вы узнаете, что человек собирается выступать на тему «Гонка технологий: как Америка может проиграть», то, возможно, скажете себе: «Это, должно быть, о будущем моей страны. Послушаю, пожалуй».

Название речи может быть использовано в представлении оратора и во вступительной части выступления.

Основные проблемы выбора названия сводятся к следующим: насколько описательным должно быть название? должно ли оно полностью обрисовывать тему речи или служит для поднятия интереса слушателей?

Можно найти аргументы в защиту обоих подходов. Конечно, дать понять потенциальным слушателям, чего ожидать от выступления, вполне разумно. Но гораздо интереснее, когда остается какая-то интрига.

Несколько лет назад я написал речь под названием «Автоматизация и страховая индустрия». В ней говорилось о том, как телекоммуникации и компьютеры революционизировали процесс страхования. Название было обтекаемым, но вполне информативным: прочитав его, большинство слушателей понимали, о чем им собираются рассказывать. Но сейчас, думаю, я бы остановился на названии «У нас есть алгоритмы: чего же еще желать?». Джордж Гершвин бы меня одобрил. Как, думаю, и слушатели.

Еще одна речь из моей папки называется «Частная жизнь в информационную эру». В ней используется тот факт, что Джордж Оруэлл в своем романе «1984» прогнозировал появление общества, в котором граждане будут находиться под полным контролем изощренных технологий в руках деспотичного всемогущего правительства. В речи говорилось, что 1984 год наступил и прошел, а предсказание Оруэлла так и не сбылось. Более интригующим заголовком был бы такой: «Оруэлл был неправ» или «“1984”? Он так и не наступил... Пока».

Спичрайтеры и ораторы редко тратят много времени на создание хороших заголовков для своих речей. Признаюсь, что и я внес свой вклад в неинтересные, неизобретательные названия. Но теперь я способен придумать и что-нибудь поинтереснее. И в большинстве случаев примечательный заголовок стоит дополнительных усилий.

Неважно, сколько времени вы потратили на заголовок, если только из выступления понятен смысл его названия, которое непосредственно связано с предметом речи. Это может достигаться постепенно: слушатели понимают связь названия с предметом речи за то время, пока читаются первые несколько страниц. Если связь слишком тонкая или незначительная, надо дать аудитории это понять как можно раньше. Чересчур напряженное ожидание может стать для слушателей излишне жестоким и незаслуженным наказанием. Однажды я работал с оратором, который хотел назвать свою речь «Расстегивая бабочку организации» — по аналогии с галстуком-бабочкой. Я посчитал ее довольно смутной, но в соответствии с его пожеланиями построил вокруг нее речь. В черновике выступления я объяснял аналогию довольно быстро. В его же редакции объяснение было отложено до тринадцатой страницы (вся речь уместилась на двадцати одной странице). Мне показалось, что заставлять аудиторию ждать так долго было неправильным.

Откуда брать названия

Откуда берутся хорошие заголовки? Часто можно почерпнуть вдохновение в самой речи. Название «У нас есть алгоритмы», упомянутое выше, родилось из одного утверждения речи: без компьютеризации затраты на страховую деятельность «заставили бы алгоритмы премий взлететь до небес».

Библия, Шекспир, мифология и другая литература — богатые источники идей для заголовков.

Как и цитаты, классические и современные. Некоторые риторические приемы, которые обсуждались подробно в предыдущих главах — аллитерация, анафора, триады, гипербола и т. д., — могут применяться и в названиях выступлений. Эффективной может быть и спортивная терминология, если, конечно, слушателям знаком выбранный вами термин.

Вот несколько удачных названий. Некоторые из них я придумал сам, но большинство взяты из речей, которые я слышал или читал:

- «Смерть и налоги: прав ли был Бен Франклин?» Это название отсылает к афоризму Франклина о том, что нет ничего прочного, кроме смерти и налогов. Центральной темой речи было планирование минимизации налога на недвижимость.

- «*Сова Минервы: создание системы корпоративных ценностей*». Это название, по словам оратора, отсылает к изречению «Сова Минервы летает в сгущающихся сумерках». Минерва — богиня мудрости. Сова тоже символизирует мудрость.
- «*Два лица прогресса*». Речь начиналась с рассказа о римском боге Янусе, в честь которого был назван январь. У Януса было два лица, которые смотрели в противоположные стороны. Идея выступления состояла в том, что прогресс смотрит и вперед, и назад.
- «*На крыльях бабочки*». Аллюзия на так называемый эффект бабочки — теорию о том, что взмах крыльев бабочки в амазонском лесу может повлиять на события во всем мире.
- «*Быть там, где шайба*». Отсылка к высказыванию, приписываемому хоккеисту Уэйну Гретцки. Когда его спросили, как ему удалось забить так много голов, Гретцки ответил: «Я всегда нахожусь там, где шайба будет, а не там, где она только что была».
- «*Как преуспеть в бизнесе, упорно трудясь*». Это название выступления перед студентами факультета бизнеса, в котором подчеркивалась важность упорной работы. Заголовок обыгрывал название бродвейского шоу «Как преуспеть в бизнесе без большого труда».
- «*СМИ и террорист: пляска смерти*». Специалист по журналистике выступал с этой речью перед сотрудниками авиационной безопасности. В названии подчеркивалась роль прессы в освещении терроризма.
- «*Кусок хлеба*». Речь произносилась на обеде бойскаутов. Ее название отсылает к известному анекдоту о жизни, проведенной впустую.
- «*Игра в покер с американской промышленностью*». В этой речи покер — игра предположений, шансов и блефа — сравнивалась с шахматами — игрой долгосрочной стратегии. Предполагалось, что Соединенные Штаты Америки вместе с другими странами играют в покер с американской промышленностью.
- «*Технология и начальная школа*». Топ-менеджер автомобильной компании выступал на собрании директоров начальных школ и указывал на то, что даже в эру высоких технологий мы часто пренебрегаем познаниями из области начальной школы — в чтении, письме и арифметике, что влечет за собой определенную угрозу.

- *«Все хорошо, но не настолько»*. Это название выступления СЕО компании перед сотрудниками. Смысл речи был в том, что, хотя дела компании идут на лад, не стоит почитать на лаврах.
- *«Зиппинг, заппинг и другое смертельное оружие»*. Мне очень нравится это название. Речь произносил топ-менеджер рекламного агентства на съезде сотрудников рекламной индустрии. Тезис речи, который и описывало название, состоял в том, что с появлением кабельного телевидения и видеоманитонов телекомпаний и местные телеканалы постепенно теряют контроль над выбором своих клиентов. Зиппинг — это постоянное переключение с одного канала на другой, а заппинг — пропуск рекламы в записанных телепрограммах.

* * *

Вот и подошел к концу наш рассказ о том, как писать речь и выступать с ней. Я надеюсь, книга убедила вас, что вы тоже в состоянии произнести выдающуюся речь — или хотя бы чертовски хорошую. Остается только сказать: «Удачи вам!»

«Возродится в свободе»

Ни один разговор о публичных выступлениях и речах не может обойтись без Геттисбергского обращения президента Авраама Линкольна. Как вы помните, речь была произнесена по случаю освящения национального кладбища в Геттисберге 19 ноября 1863 года. Сообщается, что Линкольн набросал речь на обратной стороне конверта, пока ехал в поезде из Вашингтона в Геттисберг. Правда это или нет, неизвестно, но совершенно ясно, что эта речь — чудо простоты и краткости и при этом великолепный образец риторического искусства. Это прекрасный способ закончить книгу. Читая бессмертные слова Линкольна, обратите особое внимание на блестящее использование триад, анафоры и антитезы:

Восемь десятков и семь лет назад наши отцы основали на этом континенте новую нацию, рожденную свободной и свято чтущую принцип равенства всех людей на земле. Сейчас мы ведем великую Гражданскую войну, которая покажет, способна ли эта нация или любая другая, зародившаяся таким образом и преданная подобным принципам, существовать долго. Мы встретились на поле великой битвы этой войны. Мы пришли сюда, чтобы сделать часть его последним пристанищем для тех, кто положил здесь свои жизни за то, чтобы наша нация жила дальше. Мы делаем важное и нужное дело. Но по большому счету мы не можем освятить эту землю. Храбрецы, сражавшиеся на ней — иные живые по сей день, иные мертвые, — уже осветили ее своим подвигом, и не в наших скромных силах сравниться с ними. Мир вряд ли заметит или надолго запомнит то, что мы здесь говорим, но никогда не забудет того, что совершили они. Именно мы, живущие ныне, должны посвятить себя продолжению того дела, которое сражавшиеся здесь с честью начали и для которого сделали так много. Именно мы обязаны посвятить себя решению великой задачи, стоящей перед нами: мы перенимаем у благородных павших воинов святую приверженность делу, которому они были верны до конца, и твердо обещаем, что их смерть окажется ненарасной, что эта нация с божьей помощью возродится свободной, а народное правительство, созданное волей народа и для народа, никогда не исчезнет с лица земли.

Приложение

Карта контроля для спичрайтеров

Редактирование содержания

- Точны ли все данные — факты, цифры, имена и т. д.?
- Насколько уместны цитаты, метафоры, аналогии и т. д.? Достаточно ли они проясняют и освещают содержание?
- Подходят ли шутки для случая и слушателей? Нет ли в них чего-либо оскорбительного?
- Действительно ли общее содержание поддерживает намеченную цель речи и способствует ее реализации?
- Понятен ли тезис?
- Отвечает ли речь ожиданиям пригласившей вас организации?

Редактирование структуры речи

- Организована ли речь логически, по пунктам и подпунктам?
- Использовали ли вы «мыслительные модели» при создании речи?
- Можно ли считать вашу речь цельным выступлением, или это просто подборка идей и данных?
- Насколько умело подобраны переходы, помогающие речи двигаться от одного положения к другому?

Редактирование стиля

- Не содержит ли речь неожиданных аллитераций или сочетаний слов, которые могут поставить оратора в неловкое положение?

- Не слишком ли длинны и сложны отдельные предложения?
- Обычен ли (подлежащее — сказуемое — дополнение) порядок слов в большинстве предложений?
- Нет ли предложений с нанизыванием предложных конструкций?

Редактирование языка

- Часто ли используются в речи краткие, конкретные слова — яркие существительные и сильные глаголы — по сравнению с длинными, безжизненными «концептуальными» словами?
- Не содержит ли речь массу абстрактных слов, на месте которых лучше смотрелись бы слова, обозначающие единичные понятия?
- Не слишком ли много в речи штампов и жаргонизмов?
- Часто ли вы употребляете сокращения и личные местоимения?
- Создает ли язык речи именно то впечатление, на которое вы рассчитывали?

Редактирование грамматики и словоупотребления

- Следовали ли вы общепринятым нормам грамматики, при этом не проявляя излишнего педантизма и не жертвуя яркими выражениями или уместными жаргонизмами?
- Не слишком ли часто используется в речи страдательный залог?
- Все ли слова употреблены правильно?

Максимально полезные книги от издательства «Манн, Иванов и Фербер»

Заходите в гости: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/>

Наш блог: <http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/>

Мы в Facebook: <http://www.facebook.com/mifbooks>

Мы ВКонтакте: <http://vk.com/mifbooks>

Предложите нам книгу: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/predlozite-nam-knigu/>

Ищем правильных коллег: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/job/>

Ричард Доуиз

Утерянное искусство красноречия

Главный редактор *Артем Степанов*

Ответственный редактор *Мария Красовская*

Арт-директор *Алексей Богомолов*

Редактор *Марина Лейко*

Дизайн переплета *Наталья Савиных*

Верстка *Вячеслав Лукьяненко*

Корректоры *Ярослава Терещенкова, Юлия Молокова*