



*Джеймс
Хьюмс*

СЕКРЕТЫ ВЕЛИКИХ ОРАТОРОВ

*Говори как Черчилль,
держись как Линкольн*

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

James Humes

Speak Like Churchill, Stand Like Lincoln

*21 Powerful Secrets
of History's Greatest Speakers*

Three River Press

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Джеймс Хьюмс

Секреты великих ораторов

*Говори как Черчилль,
держись как Линкольн*

Перевод с английского Наталии Макаровой

2-е издание

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Издательство «Эксмо»
Москва, 2013

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

УДК 808.51

ББК 83.7

X98

Хьюмс Дж.

X98 Секреты великих ораторов. Говори как Черчилль, держись как Линкольн / Джеймс Хьюмс ; пер. с англ. Наталии Макаровой. — 2-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер ; Эксмо, 2013. — 304 с.

ISBN 978-5-91657-649-8

Автор этой книги помогал писать речи пяти президентам США. Он знает свое дело и считает, что научиться говорить красноречиво, по делу и убедительно — непросто, но возможно. Многие известные люди опробовали методики Джеймса Хьюмса и убедились, что навыки красноречия — такой же актив, как хорошее образование, деловая хватка или интуиция. Чем выше ваша позиция, тем важнее ваше умение выступать публично. Прочтите эту книгу, возьмите на вооружение новые идеи и приемы лучших ораторов в истории человечества.

УДК 808.51

ББК 83.7

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

© James Humes, 2002

© Издание на русском языке. ООО «Манн, Иванов и Фербер», ООО «Издательство «Эксмо», 2013

© Перевод на русский язык, оформление.
ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-5-91657-649-8

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Оглавление

Введение	13
Звездное притяжение	15
Эпоха личности	16
Человек-паук и Король Лев	18
Облик, манеры и сила	20
Сила вступительной паузы	21
Заставьте слушателей ждать ваших слов	23
Тишина во время выступления	24
Пауза — психологический балансир	27
Пауза — ключ к вниманию аудитории	28
Сила первой фразы	29
Пан или пропал: начало речи	31
Яркое, энергичное начало	33
Сразу покажите, что вы лидер	37
Слова, приковывающие внимание	38
Сила образа	39
Облик монарха	41
Красноречивый символ	44
Аксессуары	46
Звездный стиль	48
Повседневная и спортивная одежда	50
Женский стиль	52
Руководствуйтесь мудростью	54
Ключевой момент	55
Главная мысль речи	57
Секрет сильного послания	59

Остановитесь, задумайтесь и составьте план	60
Составьте маршрут	64
Сообразуйте действие с речью, речь с действием	65
Сила краткости	67
Меньше — лучше	69
Лучше коротко, чем нудно	71
Короче — быстрее	73
Острое слово к месту — залог победы	74
Не читайте лекцию — расскажите историю	76
Запоминается неожиданное	77
Не надо есть все!	77
Сила цитаты	81
Мастер цитирования	83
Создайте сцену и атмосферу	85
Перекрестное цитирование	87
Больше драматизма, чтобы привлечь внимание	89
Найдите, представьте и обыграйте свою цитату	91
Сила статистики	95
До Луны и обратно	98
Слишком много цифр усыпляют аудиторию	99
Надеяться на память или выучить наизусть?	99
Сравнивайте с чем-то понятным и близким	105
Используйте нечетные числа	107
Ложь показателей и показатели лжи	108
Утечка силы	111
Слайды не заменят живой речи	114
Поддержка, а не замена	115
Слайды должны быть простыми	116
Оратор, а не комментатор	118
Сила остроумия	121
Без шуток	123

Правило трех <i>P</i>	126
Реалистичность и релевантность	126
Лучше говорить, чем читать	134
Юмор в начале, юмор в конце	139
Сила притчи	141
Притча как иллюстрация абстракции	143
Превращайте идеи в конкретные примеры	145
Арсенал анекдотов	146
Копилка историй	147
Случай из жизни для воплощения идеи	151
Сила жеста	153
Жесты говорят лучше слов	155
Мастерство жеста	157
Нужный сигнал в нужное время	160
Когда карандаш сильнее меча	162
Подберите нужный жест	163
Сила прочтения	165
Запомнить и рассказать	168
Не смотрите в записи, когда говорите	169
Техника СОС	171
Сила поэтических строк	177
«Речь — это поэзия»	179
Превратите речь в стихотворение	181
Составьте подробный план	183
Сила художественного приема	193
Противоположности притягивают	195
Рифма — древнейший прием	197
Арсенал поэта	200
Эффект эха	202
Аллитерация и активация	206
Метод метафоры	208

Сила вопроса	213
Животрепещущий вопрос	215
Вопрос как насмешка	216
Знать ответ	217
Ряд вопросов	217
Сила риторики	218
Сила ключевого слова	221
Как использовать ключевое слово	224
Когда использовать ключевую фразу	225
Убийственное определение	227
Сила активных глаголов	231
Страдательный значит пассивный	233
Страдательный залог, пассивная позиция	236
«Оправдательный залог»	
(«безответственная форма глагола»)	238
Сила денег	241
Мастер убеждения	243
Дерзость: ваш билет на остров сокровищ	245
Дизайн: как это выглядит	246
Деньги: боишься — проиграешь	248
Дуэль	249
Подготовка момента	253
Готовься, целься, слушай	255
Добавьте огня с помощью подготовки момента	257
Готовьте момент	258
Исключение — Рейган	259
В речи должен быть только один подготовительный	
момент	261
Мощный финал	263
Сильное впечатление напоследок	266
Используйте эти анекдоты	270

Обратитесь к истории	272
Моя излюбленная тройка	274
Выберите беспротышное завершение	276
Придумайте собственный финал	280
Решительный финал — вдохновляющая концовка	281
Сила смелости	283
Удивляйте аудиторию	285
Подготовьте сцену	287
Не бойтесь отличаться	291
Отойдите от схемы, чтобы привлечь внимание	293
Будьте дерзким	296
От автора	298

*Марку Хайману, лидеру, который черпал вдохновение
в решениях Черчилля и характере Рузвельта*

Введение

Лидерство — это продажа. А продажа — это ораторское искусство.

Способность главы корпорации вести беседу и продвигать свою компанию — ведущий фактор, определяющий ее стоимость на рынке. Гарольд Берсон, основатель и глава крупнейшего в США пиар-агентства Burson & Marsteller, в результате проведенного опроса установил, что 86 процентов аналитиков, по их собственным словам, «покупают акции, основываясь на репутации главы компании». Берсон пришел к выводу, что именно лидерский характер и навыки продажи, присущие главе компании, служат решающим фактором в укреплении положения корпорации. Если глава компании не способен убедить, уговорить, чтобы продать уникальную компетенцию и будущее своей компании, последняя находится в большой опасности.

Однако Берсон не стал говорить, что услуги пиар-компании, такой, как его собственная, не способны сами по себе превратить главу корпорации в звезду продаж и главный рыночный актив компании.

Звездное притяжение

Пиар-специалисты могут писать речи для CEO*, готовить материалы для пресс-конференций и составлять пресс-релизы; могут продумать внешний облик руководителя, научить его правильно ставить ударение в словах и избавиться от провинциального акцента; могут добиться размещения статей о главе компании в Wall Street Journal и Forbes — но даже им не под силу сделать из него яркую личность, героя публичных выступлений.

* Здесь и далее глава компании. *Прим. ред.*

Сегодня 60 процентов компаний, входивших в список Fortune 500 в 1970-х годах, безвозвратно канули в Лету. В те времена рыночная стоимость компании оценивалась по стоимости имеющейся у нее недвижимости, производственных мощностей, транспортных средств, наличию удобной транспортной инфраструктуры, а также по другим материальным составляющим. Однако многие из этих материальных активов, столь важных в прежние времена, утратили свое значение. Как во время сегодняшней «информационной революции» можно измерить ценность программного обеспечения? Можете ли вы назвать конечную цену информации?

В сегодняшнем вихре перемен способность продавать, приносящая первому лицу компании, становится ключевым параметром. Например, когда Стив Джобс вернулся в Apple, цена акций компании всего лишь за один день выросла на 200 процентов, потому что он излучал уверенность и компетентность.

Спросите себя, есть ли у вас навыки общения, которые помогут достичь вершины? Обладаете ли вы тем самым звездным притяжением, которое будет способствовать росту вашей компании?

Эпоха личности

Если нынешние времена можно назвать эпохой перемен, на том же основании их можно назвать и эпохой яркой личности.

Об этом прекрасно осведомлены владельцы журнала Time. Журнал People, в свое время отпрыск Time, обошел своего родителя по продажам и популярности.

Знает это и Голливуд. Притягательность популярных звезд — вот что помогает собрать деньги на новый фильм и способствует его продвижению на рынке. Сценарий и сюжет почти ничего не решают.

Эту истину понял и мир политики. Джон Мейджор, премьер-министр Великобритании в 1990–1997 годах, выставив свою кандидатуру на переизбрание, потерпел сокрушительное поражение. Кое-кто говорил, что в этом виноваты сотрудники его администрации, оказавшиеся замешанными в сексуальном скандале. Хотя этот скандал не имел никакого отношения к Мейджору как лидеру правящей партии, он все же оказался агнцом, обреченным на политическое заклятие. Почему? Из-за силы личности его политического противника, человека по имени Тони Блэр.

New York Times писала 2 февраля 2001 года, что Блэр — самый популярный премьер-министр Великобритании, он популярнее даже Черчилля и Маргарет Тэтчер. И еще в статье цитировались слова аналитика о «возвышенном, неземном стиле, преобладающем над содержанием». Далее в статье говорилось о том, что спектакль Блэра — «блестящий рассказ о достижениях, но вовсе не сами достижения».

Тони Блэр — истинный мастер ораторского искусства. То же можно сказать о его американском единомышленнике, Билле Клинтоне. Несмотря на попытку импичмента и скандал с Моникой Левински (не говоря уже о Whitewater*, Filegate**),

* Супругов Клинтон подозревали в участии в незаконных махинациях по финансированию компании-застройщика Whitewater в 1970–1980 гг. в Арканзасе, но после многолетнего расследования прокуратура признала, что доказательств причастности Клинтонов к противозаконной деятельности не найдено. *Прим. ред.*

** В 1994 г. по запросу Крэйга Ливингстоуна, директора службы личной безопасности Белого дома, ФБР передало Администрации президента более 900 личных дел республиканцев, которых Клинтон считал своими политическими врагами; когда об этом стало известно, вина была возложена на одного из клерков, допустившего ошибку. *Прим. ред.*

Travelgate*), популярность Клинтона постоянно росла, потому что он умел ярко демонстрировать свои лидерские качества.

В корпоративном мире, как и в политическом, лидеры такого типа, как Буш-старший, вряд ли смогут выжить. Как-то раз, когда я делал наброски для выступлений Буша-старшего, он сказал мне: «Все эти речи — дерьмо». Однако это «дерьмо» может оказаться языком лидерства. Буш не понимал обаяния Рейгана, который в совершенстве владел ораторским искусством.

Человек-паук и Король Лев

Дни СЕО типа «Человек-паук» — неутомимых, самоотверженных администраторов, вникающих во все детали, усердно плетущих сеть корпоративной структуры, образцовых менеджеров — ушли безвозвратно. Во все вникающие руководители, наделенные невероятной способностью находиться в десяти разных местах одновременно, сегодня уже неэффективны. Руководители наподобие Гарольда Генина из AT&T или Джона Эйкерса из IBM были подлинными лидерами навсегда ушедшего мира, в котором ценность компании определялась стоимостью активов.

В современную эпоху информационной революции именно Лев, а не Паук выживет в корпоративных джунглях и взберется на вершину власти. Неудивительно, что гигантская компания по производству фильмов сделала своим символом именно льва. Гривастый лев с огромной головой воплощает

* Хиллари Клинтон потребовала увольнения семи сотрудников отдела путешествий Белого дома, а вместо них были назначены друзья и родные Клинтонов. *Прим. ред.*

в себе силу и власть; громкий рык этого сильного животного внушает мысль о его могуществе.

Лидеры с характером, который обеспечивает успех на рынке, становятся победителями. Овладение искусством говорить, как лидер, способно превратить Паука во Льва.

Таким Львом был Франклин Рузвельт. Его главная заслуга даже не в том, что он вывел страну из депрессии (это сделала Вторая мировая война). Благодаря тому, что его ораторские качества воспламенили сердца американцев и возродили в них новые надежды, он смог победить на четырех выборах.

Еще один Лев — Уинстон Черчилль. Когда Британия оказалась в отчаянном положении, его слова стали оружием против нацистов — в результате они отказались от идеи завоевания Британии. Черчилль олицетворяет собой ораторскую мощь.

Читая эту книгу, вы откроете для себя истинных лидеров, от древних — таких, как Демосфен, — до политиков недавнего прошлого вроде Рональда Рейгана, от тех, кто завоевывает мир с помощью силы, как Наполеон, до тех, кто покоряет его с помощью любви, как Иисус Христос. Вы узнаете, какими инструментами и приемами пользовались эти люди, как они оттачивали и совершенствовали свои навыки, чтобы, используя их как секретные технологии, укрепить свою власть.

Заметьте, у будущих лидеров не было предпосылок стать великими.

- Наполеон, человек маленького роста, создал собственные стратегии, чтобы доминировать в любом окружении.
- Линкольн научился отвлекать внимание от своего визгливого голоса и провинциального акцента.

- Черчилль нашел способы компенсировать свою шепелявость и заикание и сделать так, что его достоинства засияли подобно бриллиантам.
- Мартин Лютер Кинг-младший, представитель черного населения в белой Америке, добился того, чтобы его слышали.
- Маргарет Тэтчер, единственная женщина в мужском клубе, каким до нее был британский парламент, сумела преодолеть стереотипы восприятия женщин в политике.

Мастера ораторского искусства шлифовали свои приемы и техники, чтобы привлекать к себе внимание и придавать вес своим речам.

Облик, манеры и сила

В этой книге раскрываются секреты ораторского искусства и тайны харизмы, которыми владели великие ораторы прошлого и люди, сумевшие изменить ход мировой истории. Приложив некоторые усилия, вы тоже сможете постичь эти секреты: для овладения одними достаточно нескольких минут, другими — пара часов, а чтобы овладеть третьими, потребуется несколько дней. Возьмите на вооружение предлагаемые здесь приемы, и вы обретете уверенность, самообладание и энергию, которые придадут вашей речи динамику и убедительность.



Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:



Проза:



Детские книги:

