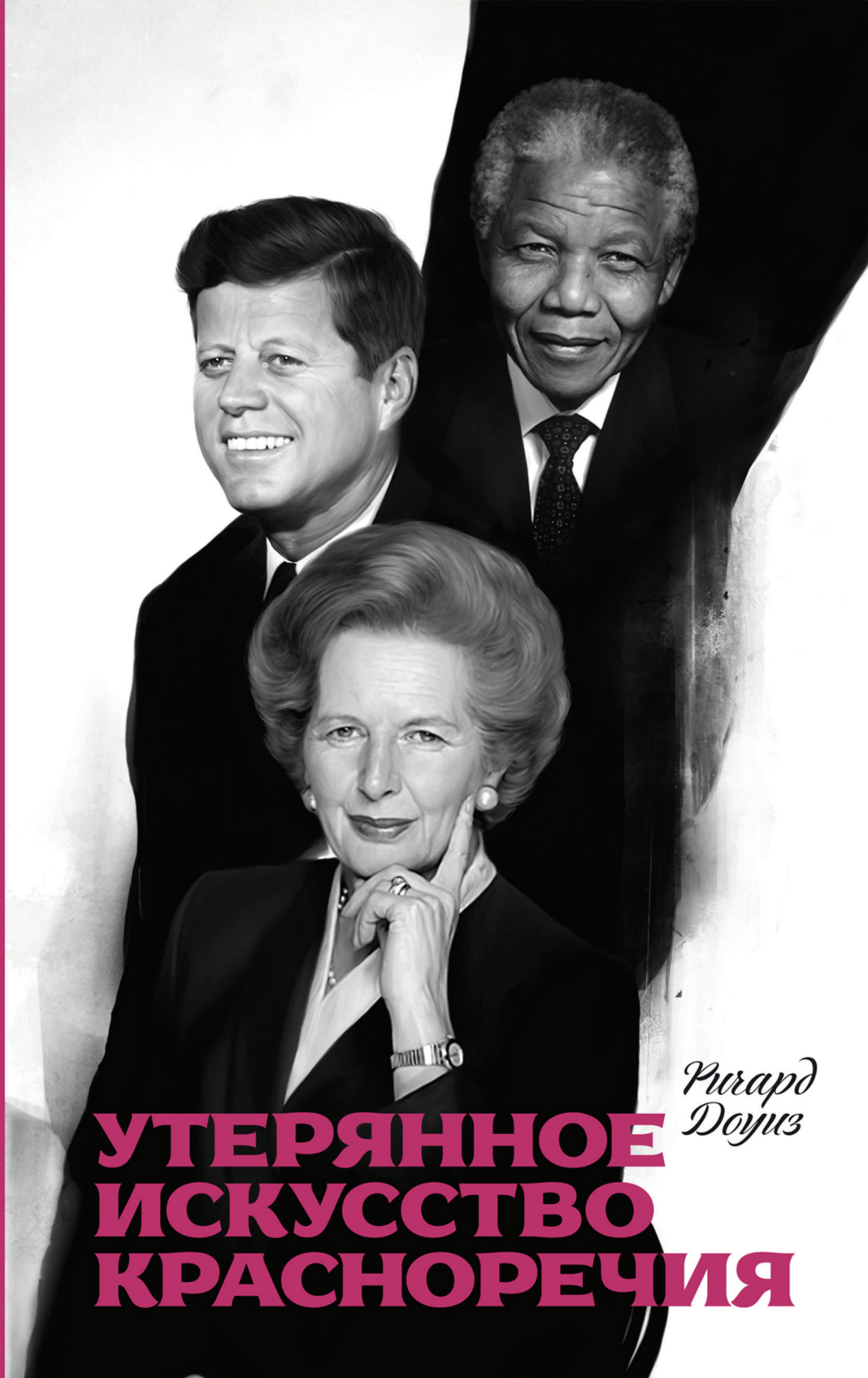




*Richard
Doyniz*

УТЕРЯННОЕ ИСКУССТВО КРАСНОРЕЧИЯ

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

Richard Dawis

The Lost Art of the Great Speech

How to Write It * How to Deliver It

AMACOM
American Management Association

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

Ричард Доуиз

Утерянное искусство красноречия

Перевод с английского Александра Коробейникова

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2014

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

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

ISBN 978-5-00057-138-5

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

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 бульдозерной 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 выступать 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, укрепитесь 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 автокатастрофе 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.



Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:



Проза:



Детские книги:

