

Мистер Обама едет в Вашингтон

Власть экспрессивности

В ставшем классикой фильме Фрэнка Капры «Мистер Смит едет в Вашингтон» (Mr. Smith Goes to Washington, 1939) простодушный и романтический младший сенатор со Среднего Запада отправляется в Вашингтон, где сталкивается с коррумпированной политической элитой, подрывающей американские ценности. Чуть позже, опозоренный, обескураженный, лишенный иллюзий, но все же не сломленный, он приходит к Мемориалу Линкольна и обретает второе дыхание, читая заключительные слова Геттисбергского послания. Затем, в кульминационной сцене фильма, наш бунтарь-одиночка выступает в Сенате с горячей речью продолжительностью почти в сутки и обличает продажных соперников, вызывая восхищение коллег-сенаторов и публики и заставляя своего коррумпированного соперника признаться в своих грехах.

Джефферсон Смит, которого сыграл номинированный за эту роль на премию «Оскар» Джеймс Стюарт, — простой парень из невинных прошедших времен, с его проповедями и моралью, столь милыми воображению американцев. Однако дар красноречия и наивный идеализм киногероя напоминают реального младшего сенатора, уроженца Среднего Запада, который приехал в Вашингтон, обещая Америке перемены.

В 1981 году второкурсник Западного колледжа в Лос-Анджелесе, 19-летний Барак Обама участвовал в студенческом митинге, целью которого было убедить попечителей учебного заведения приостановить инвестиции, направленные на поддержание системы апартеида в Южной Африке. Он хорошо подготовился и произнес речь, изменившую его жизнь, поскольку и Барак, и всем присутствующим стал очевиден его редкий ораторский талант. По словам одного однокурсника, «он так невозмутимо и собранно излагал свои аргументы, что после выступления

многие задавались вопросом, кто этот парень и почему он больше ничего не сказал»¹. Его бы слушали и дальше.

Независимо от того, голосовали за его кандидатуру на президентских выборах или нет, большинство людей согласятся, что Барак Обама — выдающийся оратор. Его победа примечательна и тем, что по сравнению с главными оппонентами — республиканцем Джоном Маккейном и основным противником среди демократов по итогам праймериз* Хиллари Клинтон — он обладал далеко не самой лучшей профессиональной подготовкой к этой должности. Соперники и эксперты винили Обаму в недостатке опыта и были правы. Однако именно ораторский талант сделал его сильным и успешным кандидатом. Одним из самых мощных источников его власти во время выборной кампании оказалась экспрессивность. Прочтите фрагмент речи, произнесенной в чикагском Гранд-парке после объявления Обамы победителем президентских выборов 2008 года. Основной тезис доклада заключался в том, что Америка может измениться. Доказательство тому — его победа: впервые президентом США стал афроамериканец. Однако в интересующем нас отрывке речи главное внимание было сконцентрировано на 106-летней Энн Никсон Купер.

Она родилась через поколение после отмены рабства, во времена, когда на дорогах не было машин, а в небе самолетов; когда она сама, как и подобные ей люди, не могла голосовать по двум причинам — из-за того, что родилась женщиной, и из-за цвета кожи. И сегодня я думаю о том, что она видела на своем веку в Америке — боль и надежду, борьбу и прогресс, времена, когда нам говорили, нет, это невозможно, и людей, которые шли вперед, верные своему убеждению:

Да, мы можем.

Во времена, когда заглушали голоса женщин и уничтожали их надежды, она выжила и увидела, что они выдержали, получили право высказывать свое мнение и голосовать на выборах.

Да, мы можем.

Когда на западе страны царили засуха и отчаяние, а вся страна страдала от Великой депрессии, она видела, как нация преодолевает страх благодаря Новому курсу, новым рабочим местам, новому ощущению общей цели.

* Предварительные выборы; тип голосования, в котором выбирается единый кандидат от политической партии.

Да, мы можем.

Когда в наших гаванях падали бомбы, а всему миру угрожала тирания, она стала свидетельницей того, как ее поколение поднялось до самых больших высот своего величия и демократия была спасена.

Да, мы можем.

Она видела все: городские автобусы Монтгомери, водометные шланги в Бирмингеме, мост в Сельме и того проповедника из Атланты, который сказал: «Мы все преодолеем».

Да, мы можем.

Человек высадился на Луне, в Берлине была снесена стена, а мир стал гораздо более взаимосвязанным благодаря нашей науке и нашему творческому воображению. И в этом году, на этих выборах, она приложила свой палец к экрану и проголосовала, потому что, прожив в Америке 106 лет, пройдя вместе с ней через самые лучшие и самые мрачные годы, она знает, как может меняться ее страна.

Да, мы можем.

Америка, вот чего мы достигли. Мы видели очень многое. Но предстоит сделать еще больше. Поэтому давайте сегодня спросим сами себя: смогут ли наши дети дожить до следующего столетия; повезет ли моим дочерям настолько, что они проживут так же долго, как и Энн Никсон Купер; какие перемены они увидят? Каких успехов мы сумеем добиться?

Вот наш шанс ответить на этот призыв. Наш момент настал. Наше время пришло. Мы должны вернуть людей к работе и открыть двери новым возможностям для наших детей; восстановить благополучие и продвинуть вперед дело мира; возродить американскую мечту и вновь подтвердить фундаментальную истину: мы едины в своем многообразии, что, пока мы дышим, мы надеемся.

А сталкиваясь с цинизмом, сомнениями и с теми, кто говорит нам — это невозможно, мы ответим с той убежденностью, которая олицетворяет дух нашего народа:

Да, мы можем.

Одной из риторических находок Барака Обамы стало использование силы короткой повторяющейся фразы «Да, мы можем». Сторонники скандировали ее вместе с ним, повторяя жесты и тем самым участвуя в его речи. В 2008 году ни один из соперников Обамы не был столь одарен ораторским искусством и не обладал такой экспрессивностью.

Часто используемый мною термин «экспрессивность» означает умение человека уверенно, эффективно и вдохновенно выражать свои мысли

в письменной и устной форме. Как правило, более экспрессивные люди лучше руководят окружающими и сильнее воздействуют на них. Почему?

- Экспрессивные люди чаще общаются с окружающими, следовательно, их проще заметить в компаниях по сравнению с невыразительными личностями.
- Такие люди чаще посвящают окружающих в свои мысли, чувства, реакции и идеи, следовательно, их популярность выше, чем остальных.
- Экспрессивный человек искусно выражает свои мысли и чувства, имея больше опыта в этом. А, как гласит поговорка, повторение — мать учения.
- Такие люди часто весьма решительны и уверены в себе и, как правило, доминируют в компаниях.
- Окружающие воспринимают их как более компетентных и влиятельных личностей по сравнению с «молчунами».

Исследователи Калифорнийского университета в Беркли изучали проблему влиятельности в группах и обнаружили, что самыми влиятельными обычно оказываются властные личности. Тот, кто демонстрирует лидерские качества, выглядит более компетентным, его мнение звучит часто и громко (даже когда результаты этого человека ничем не отличаются от вклада в дело менее ярких людей!). Чтобы прийти к своему заключению, ученые присутствовали на совещаниях и фиксировали, кто из присутствующих наиболее активен в обсуждении. Затем они оценивали качество «вербальных вкладов» участников дискуссии и выявляли по этому показателю самых влиятельных сотрудников. Людей, присутствующих на совещании, просили проделать то же самое. Результаты анализа полученных данных удивили: самые влиятельные сотрудники доминировали на совещании не за счет агрессивности и подавления присутствующих — они просто занимали своими выступлениями больше времени и выдвигали больше предложений².

Власть экспрессивности проистекает из умения человека уверенно, эффективно и вдохновенно выражать свои мысли в письменной и устной форме.

Простой факт состоит в том, что люди усиливают власть выразительности отчасти благодаря тому, что привлекают к себе больше внимания.

Мы чаще слышим их, чаще замечаем, чаще с ними взаимодействуем. Уже само умение быть на виду делает таких людей более влиятельными, а если выдвигаемые ими идеи кажутся нам захватывающими, интересными или обогащающими наше знание, вероятность попасть под их влияние еще более высока. Более того, экспрессивные и красноречивые люди (такие как Барак Обама) обычно имеют гораздо больше навыков в мотивировании и воодушевлении слушателей, они умеют захватывать их воображение и вызывать эмоциональную реакцию. Разумеется, чтобы стать успешным лидером, одного красноречия недостаточно. Пока я пишу эту книгу, прошел год с момента избрания Обамы и еще неясно, способен ли он воплотить свои громкие обещания в жизнь, а некоторые эксперты прямо указывают на разницу между его словами и делами. Впрочем, это не уменьшает его власть как оратора. Обама может оказаться плохим, посредственным или великим президентом, в любом случае красноречие — один из основных источников его власти.

Первым человеком, обратившимся к изучению ораторского искусства как способа влиять на людей, был Аристотель. В «Риторике»* — трактате, посвященном мастерству убеждения, — Аристотель описывал риторiku как ключевой элемент философии наравне с логикой и диалектикой. Риторика подразумевает выстраивание системы доводов и доказательств ради убеждения оппонентов на основе научных (достоверных) данных, тогда как логика и диалектика — это философские методы проверки гипотез для установления истины. Аристотель считал риторiku практическим искусством убеждения слушателей в справедливости утверждения. Трактат о риторике, написанный между 367 и 332 годом до н. э. (вероятно, в виде конспектов его лекций), заложил основу для всех последующих исследований искусства убеждения и считается самым важным трудом на данную тему в западной философии³.

Платон называл риторiku искусством очарования души, и не обязательно в позитивном смысле. Как и Аристотель, он сначала скептически относился к ораторскому искусству, полагая, что его (как и поэзию) легко использовать, чтобы управлять людьми, играя на их чувствах и игнорируя факты. Страхи великих философов, связанные с тем, что красноречие может служить инструментом скорее манипулирования, а не просвещения, сохраняются по сей день. Консерватор Джордж Уилл, колумнист из Newsweek, сам яркий журналист, выразил недовольство речью Барака Обамы в Берлине в 2008 году. Уилл считал,

* Аристотель. Риторика. Поэтика. М. : Азбука-классика, 2007.

что разглагольствования президента «начинают звучать шаблонно и поверхностно», что говорливого политика часто «опьяняет избыток собственного многословия». Один из советников Обамы предостерегал его, что «ораторское искусство — как сахарная вата, которая возводит нарциссизм в ранг политической философии»⁴. Опасения, что нас может обмануть сладкоречие, оправданны, ведь подобное случается слишком часто, поэтому необходимо отличать искреннего человека, наделенного даром убеждения, от бойкого и коварного болтуна.

Основные требования к экспрессивности

Чтобы речь производила яркое впечатление, необходимы три условия: она должна быть содержательной, краткой и правильной. Во-первых, следует говорить о значимых для слушателей проблемах. Ваши идеи должны быть интересными, поучительными, просвещающими или провокационными. Они должны способствовать прогрессу в дискуссии, вести к правильным заключениям, обеспечивать важный шаг вперед в ходе диалога или помогать формулировать глубоко продуманные выводы. Чтобы речь была убедительной, она, касаясь актуальных для окружающих тем, должна затрагивать слушателей интеллектуально и эмоционально. Качество высказываемых идей играет бóльшую роль, чем их количество. Бессмысленная болтовня скорее уничтожит власть экспрессивности, чем станет ее источником.

Кроме того, сила речи в ее лаконичности. В ней нет пустых слов, слов-паразитов и пауз («ага», «а», «э», «ну»). Авраам Линкольн завершил свою первую инаугурационную речь словами: «Мы не должны быть врагами. Хотя страсти, возможно, ослабили узы нашей привязанности, они не должны разрывать их. Тайные струны памяти, протянувшиеся от каждого поля битвы и могилы патриота к каждому живому сердцу и домашнему очагу через всю нашу широкую страну, все же зазвучат единым хором Союза, когда к ним снова прикоснутся лучшие ангелы нашего естества, и это непременно произойдет». Представьте, что эту часть речи он начал бы так: «Ну, очень важно, что мы не враги. Знаете... Хотя наши чувства друг к другу ослабли из-за вражды и злобы и всего такого, что стало причиной гражданской войны, которая только началась, э-э-э... мы не должны окончательно разрушать, эм... нашу связь с соотечественниками». Ладно, это глупость. Я понимаю. Но в этом есть смысл. Хорошая письменная и устная речь лаконична и четко сформулирована. Джош Биллингс, американский юморист XIX века, сказал: «В словах

заключена великая сила, если только вы не сцепляете их одно с другим в слишком длинную цепь».

Наконец, экспрессивная речь всегда грамматически правильна. Успешные писатели и ораторы отлично знают язык, с помощью которого они общаются. Эти люди знают правила и следуют им. Когда выступающие, особенно те, кто занимает высокий пост, коверкают язык, это режет слух. Они производят впечатление невежд и утрачивают уважение аудитории. Бывший американский вице-президент Дэн Куэйл однажды выразился так: «Республиканцы понимают важность зависимости между матерью и ребенком». (Разумеется, он имел в виду «связь между». Слово «зависимость» имеет совершенно иной смысл.) В другой раз он заявил: «Совсем уж откровенно говоря, учителя — единственная профессия, которая учит наших детей». Неграмотная речь вице-президента в сочетании с сомнительной логикой изложения поколебали доверие общественности к нему, зато превратили в богатый источник материала для юмористов.

Экспрессивность может служить значительным источником власти, и застенчивые, тихие люди, или интроверты, сталкиваются с определенными трудностями. Не заявляя о себе вслух, не внося вербального вклада в дискуссии, они расплачиваются за это потерей возможности руководить и влиять на ситуацию. В то же время пустое многословие скорее уничтожит власть, чем станет ее источником. Искусство заключается в гармонии. Лучше говорить мало, но по существу, чем много и не по делу. Люди, обладающие большой властью экспрессивности, высказывают ценные мысли лаконично и грамотно. Однако даже это не дает им власти уровня Барака Обамы или Уинстона Черчилля. Самые харизматичные ораторы и писатели владеют такими приемами экспрессивности, как образы и метафоры, которые находят отклик в умах людей, они призывают себе на помощь музыку и поэзию.

Лучше говорить мало, но по существу, чем много и не по делу.

Проявления харизмы: мелодика и поэтика красноречия

Харизма (от греч. *χάρισμα*) имеет значение «божественный дар», или «дар богов». Древние греки верили, что, когда боги благоволят человеку, они наделяют его особым даром, таким как красота, шарм, грация и привлекательность. Эти одаренные люди получают необычайную

способность воздействовать на окружающих своими уникальными качествами. Одно из них — умение убеждать. Глава 4 посвящена обсуждению качеств харизматичных личностей, которые наделяют их наибольшей привлекательностью (и таким образом предоставляют им власть). Здесь же я хочу уделить внимание завораживающему эффекту устной речи.

Сэр Фрэнсис Бэкон полагал, что цель риторики — обращать рассудок к воображению для успешного воплощения намерений. Разумеется, «успешное воплощение намерений» можно трактовать как «влияние на окружающих». Основным положением теории Бэкона о влиянии было объединение рассудка (логика, факты, доказательства) и воображения (эмоции, мечты, ценности), что происходит, когда вы представляете логически обоснованные доказательства, используя при этом метафоры и фигуры речи для создания в умах слушателей образной картины. Вера в объединение рассудка и воображения укрепилась, когда два врача — француз Пьер Брока и немец Карл Вернике — обнаружили, что некоторые функции (речеобразование и понимание языка) осуществляются конкретными отделами мозга. Данный факт стал основанием теории о назначении полушарий мозга, согласно которой левое объективно воспринимает данные, отвечает за логику и анализ, а правое воспринимает данные субъективно, интуитивно и сразу в целом. Плотное сплетение нервов (мозолистое тело) соединяет полушария и обеспечивает связь между ними, поэтому человеческое мышление не является исключительно рациональным или интуитивным, оно сочетает в себе и то и другое. Используя в аргументированной речи образы и метафоры, ораторы активизируют сразу оба типа мышления и достигают гораздо большего эффекта.

Кроме того, человеческий мозг любит шаблоны и повторы. Повторяющиеся слова или фразы многократно стимулируют инициированный ранее нервный проводящий путь, создавая ощущение приятной логичности, воспоминание о только отзвучавших строках стихотворения, похожих на музыкальный рефрен. Вспомним Уинстона Черчилля — одного из величайших ораторов XX века. Проанализируем фрагмент его первой речи в должности премьер-министра, произнесенной в британской палате общин 13 мая 1940 года (см. рис. 2.1 на следующей странице).

Черчилль начал эту часть своей речи с цепочки из четырех запоминающихся образов: *кровь, тяжелый труд, слезы и пот*, символически воплощающих цепочку четырех соответствующих понятий: *испытание, суровый, борьба и страдание*. Говоря о политическом курсе правительства на войну в море, на суше и в воздухе, он создавал в воображении

слушателей картину тотальных военных действий, ведущихся на всех фронтах. Черчилль также использовал ряд параллельных конструкций: повторяются слова «нас ждет»; на вопрос «каков наш политический курс?» следовал ответ: «вот наш курс»; за словами «со всей мощью» следует «и силой»; кроме того, он дважды упоминает сам курс — «вести войну». Черчилль производил колоссальный эффект с помощью художественных приемов, образов и повторов. Следующая часть речи Черчилля содержит еще больше повторов и параллельных конструкций (рис. 2.2).

Мне нечего предложить, кроме **крови, тяжелого труда, слез и пота**.

Нас ждет суровое испытание.

Нас ждет много долгих месяцев борьбы и страданий.

Вы меня спросите, **каков же наш политический курс?**

Я отвечу:

вести войну на море, суше и в воздухе,

со всей мощью

и силой, какую дает нам Бог;

вести войну против чудовищной тирании,

превосходящей любое человеческое преступление.

Вот наш курс.

Рис. 2.1. Художественные приемы, образы и повторы в речи У. Черчилля в палате общин 13 мая 1940 года

В первой части фрагмента Черчилль спрашивал: «Каков наш политический курс?», здесь же повторяющийся вопрос изменен: «Какова наша цель?» Ответ четкий — «победа», потому что без победы не будет жизни. Это сильная идея, озвученная в минуту кризиса и мрачных предчувствий, охвативших общество. Огромная заслуга речи Черчилля в том, что она объединила британцев, подняла боевой дух людей и придала им решимости в борьбе против «чудовищной тирании», с которой они столкнулись в лице армий Гитлера.

Вы спросите, какова наша цель?

Я могу ответить одним словом:

победа,

победа любой ценой,

победа, несмотря на весь ужас,

победа, каким бы долгим и трудным ни был путь;

потому что без победы не будет жизни.

Это важно осознать:

если не выживет Британская империя,

то не выживет все то, за что мы боролись,

не выживет ничто из того, за что человечество борется в течение многих веков.

Идемте же, идемте вперед единой силой.

Рис. 2.2. Параллелизм в речи У. Черчилля в палате общин 13 мая 1940 года

Одним из величайших в истории составителей речей был адвокат, практически самоучка, ставший 16-м президентом США. В речах Авраама Линкольна встречаются повторы слов, грамматических структур и мотивов, имитирующих стихотворные ритмы. Повторяющееся «мы не можем» в начале Геттисбергского послания (рис. 2.3) усиливает осознание тщетности попыток живущих сделать больше, чем совершили уже ушедшие.

Но в более широком смысле

мы не можем посвящать,

мы не можем благословлять,

мы не можем почитать

эту землю.

Рис. 2.3. Геттисбергское послание, часть 1 (повторы)

После этого Линкольн использовал еще несколько повторов («посвятить себя», «приверженность») с целью подчеркнуть, что должны сделать живущие ныне для завершения дела, которому «высокочтимые погибшие» «в полной мере и до конца сохраняли верность» (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Геттисбергское послание, часть 2 (усиленные повторы)

Одна из самых знаменитых речей в истории Америки оканчивается четырьмя параллельными придаточными предложениями, за которыми следуют три параллельные конструкции с предлогом (рис. 2.5).

На протяжении выступления Линкольн связывал *живущих, погибших и нацию*, а его главный мотив — возрождение нации через благородное самопожертвование погибших — ярче всего проявляется в финале: «*Нам, живущим, следует исполниться убежденностью, что они погибли не зря, что наша нация с Божьей помощью возродится в свободе...*» Жизнь. Смерть. Возрождение. И убеждение, что государство не только возродится, но и «не исчезнет с лица Земли». Вот сильные чувства, высказанные почти в поэтической форме.

Род Серлинг, голливудский сценарист и создатель сериала «Сумеречная зона» (The Twilight Zone), как-то рассказывал, в чем различается работа над текстами для радио и для телевидения. По его наблюдениям, в первом случае при словах «на холме стоял замок» в воображении миллионов слушателей немедленно возникают миллионы замков, стоящих на миллионах холмов. Во втором же случае, на телевидении, после прочтения тех же слов возникает директор по декорациям с миллионом вопросов: «Ну и как выглядит этот замок? Большой? Сколько башенок?» и т. д. Сила образной лексики в том, что она активизирует воображение

слушателей. Черчилль выбрал слова «кровь, тяжелый труд, слезы и пот», чтобы аудитория ощутила неумолимость событий и личную вовлеченность в суровую реальность, состоящую из борьбы и жертв, которые придется принести каждому.

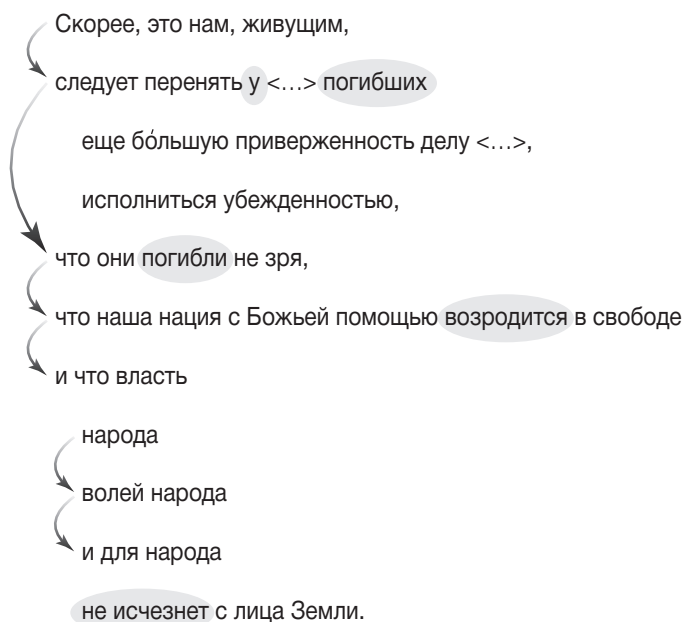


Рис. 2.5. Геттисбергское послание, часть 3 (параллелизм)

В 2005 году исследователи Калифорнийского политехнического университета и колледжа Клермонт Маккена задались целью выяснить, существует ли прямая корреляция харизмы и использования оратором метафор в речи. Они оценили харизму 36 президентов США и сравнили полученные сведения с данными по частоте использования ими метафор в своих инаугурационных речах. Ранжирование харизмы проводили на основании работы профессора Дина Кита Саймонтона из Калифорнийского университета в Дэвисе⁵. Сравнивая речи 17 президентов с мощной харизмой и 19 — с незначительной, ученые обнаружили, что первые использовали в своей инаугурационной речи почти вдвое больше метафор, чем вторые. Кроме того, как выяснилось, самые вдохновенные фрагменты были максимально насыщены метафорами⁶. Повторюсь: опытные ораторы всегда наполняют речь образами

и метафорами, рисуя картины в умах слушателей и эмоционально увлекая их.

Разумеется, общий эффект зависит не только от смысла и выбора слов, но и от манеры произнесения речи. Харизматичные ораторы полны энтузиазма и пыла. Зачастую, желая лучше донести свою мысль до слушателей, они энергично и решительно жестикулируют. Они используют все свои возможности — рот, лицо, руки (особенно кисти рук), весь корпус, стараясь произвести сильное впечатление — как гитарист Джо Уолш из Eagles. Они убедительны и увлечены, демонстрируя безграничную заинтересованность в предмете речи. Они активны и объединяют себя со слушателями, часто произнося «мы» и редко «они». И какими бы эти ораторы ни были, скучными их не назовешь.

Самые успешные ораторы наполняют речь образами и метафорами, рисуя картины в умах слушателей.

Как однажды сказала Майя Энджелу, слова значат больше, чем то, что написано на бумаге. Голос человека придает им еще более глубокий смысл. Слушая харизматичных ораторов, будь то Уинстон Черчилль, Мартин Лютер Кинг, Авраам Линкольн или Барак Обама, с одной стороны, или же Джек Уэлч, Ли Якокка или Стив Джобс, с другой, люди чувствуют, что их слова идут от души, что они честно говорят о том, во что верят, а не о том, что хотелось бы услышать присутствующим. Разумеется, есть циники, которые не доверяют харизматичным ораторам и сомневаются в их искренности, но большинство людей, слышавших, скажем, речь Мартина Лютера Кинга I have a dream («У меня есть мечта»), не сомневаются, что тот верил в каждое произнесенное им слово, действительно шедшее из глубины его души. То, каким вы видели и слышали Кинга, не было актерской маской — это его настоящее лицо. «У меня есть мечта» осталась прекрасным мгновением в истории человечества, но она не была спектаклем.

ВЛАСТЬ В ЛИЦАХ

МАРТИН ЛЮТЕР КИНГ

Стоя в 1963 году на ступенях Мемориала Линкольна, он сказал: «У меня есть мечта, что настанет день, когда четверо моих детей будут жить в стране, где о них будут судить не по цвету их кожи, а по тому, что они собой представляют». Человек,

чья власть экспрессивности изменила нацию, родился в Атланте в 1929 году; его отцом был баптистский пастор церкви Эбенезера, а дедом — один из основателей отделения Национальной ассоциации содействия прогрессу цветного населения в Атланте. Мартин изучал теологию в Теологической семинарии Кроузера в Пенсильвании и в 1955 году получил степень доктора теологии в Бостонском университете — в том же году, когда афроамериканка Роза Паркс отказалась уступать место в автобусе в Монтгомери. Впечатленный ее примером, Кинг организовал успешный бойкот автобусных линий в Монтгомери, который длился 385 дней и привел к устранению сегрегации в этой сфере. В 1950-х годах он активно участвовал в создании Конференции христианских лидеров Юга и стал ее первым президентом. Тогда же Мартин Лютер Кинг совершил поездку в Индию, где изучал философию и методы ненасильственных протестов Махатмы Ганди.

В начале 1960-х годов Кинг организовал «рейсы свободы», чтобы выразить протест против сегрегации, сохранявшейся в транспортной системе Дальнего Юга, и привлечь афроамериканцев к участию в кампании поддержки Джона Кеннеди на президентских выборах. Он организовал и возглавил множество демонстраций и акций протеста, чтобы положить конец расовой дискриминации, а в 1963 году заявил в своей работе *Letter from Birmingham Jail* («Письмо из Бирмингемской тюрьмы»), что его моральный долг — не повиноваться несправедливым законам. Чуть позже в том же году он произнес в Вашингтоне свою великую речь «У меня есть мечта». Год спустя он стал самым молодым лауреатом Нобелевской премии мира, присужденной за ненасильственное гражданское сопротивление расовому неравенству. В 1965 году он организовал и возглавил массовый марш от Сельмы до Монтгомери в поддержку предоставления равных прав при голосовании для всего населения. Позже, в 1968 году, во время забастовки в поддержку мусорщиков, он был убит наемником в мотеле Lorraine в Мемфисе.

Власть Мартина Лютера Кинга базировалась на знаниях и характере; она проистекала из нравственной убежденности в справедливости своего дела, из религиозных традиций предков, из примеров мужества Махатмы Ганди и других борцов за гражданские права. Однако одним из важнейших личностных источников власти Мартина Лютера Кинга была экспрессивность. Его владение языком и яркость выступлений, усиленные громадной аудиторией слушателей, позволили ему воздействовать на сотни миллионов человек и изменить мир.

Чему учит опыт Мартина Лютера Кинга

1. *Власть воодушевления.* Несмотря на свое скромное происхождение, Кинг был одним из самых вдохновенных ораторов в истории, его выступления производили сильнейший эффект на слушателей. Урок для лидеров бизнеса: не стоит недооценивать власть вдохновения и свою способность воодушевлять.

Лучший способ объединить большие группы людей для достижения общей цели — апеллировать к их чувствам и ценностям. Когда организация выходит из кризиса и вам необходимо вдохнуть в сотрудников новые силы, от души говорите о своей уверенности в их преданности компании, в том, что «мы» успешно преодолеем все трудности и станем лучше и сильнее, чем прежде. Не надоедайте людям фактами и декларациями. Увлечите их глубиной своих эмоций, упомяните о том, что они ценят больше всего, говорите с гордостью и пылом. Если вы избегаете воодушевляющих речей, считая, что вам они не удаются, то никогда не научитесь хорошо их произносить. А если оратор не мобилизует все свое мастерство, энергию и энтузиазм для вдохновенного выступления, то тем самым он ограничит свою лидерскую эффективность.

2. *Ценность повторов.* К концу речи «У меня есть мечта» Кинг повторяет слова «пусть свобода звенит» десять раз. Повторяющаяся фраза эхом отдается в умах слушателей. Она обладает гипнотическим эффектом не только потому, что взывает к глубочайшим ценностям и желаниям людей, но и потому, что они продолжают, продолжают и продолжают слышать ее. По окончании выступления фраза «пусть свобода звенит» еще долго звенела в ушах присутствовавших, как и «да, мы можем» Барака Обамы — незабываемая мантра его предвыборной кампании. Красноречивые ораторы часто находят простые слова, которые станут эхом для их компании во время праймериз, а затем повторяют их снова и снова. Урок для всех нас: в своих обращениях к сотрудникам, клиентам или любой другой группе людей найдите простую фразу, отражающую главную суть вашей речи, и повторяйте ее вновь и вновь.
3. *Повторение — мать учения.* Как все великие ораторы, Мартин Лютер Кинг не родился со своим даром красноречия. Он исследовал его, учился у других известных ораторов и долго практиковался, прежде чем отточил свой навык. Урок очевиден: чтобы добиться искусной и непринужденной речи, необходимо потратить немало времени и сил. Экспрессивность является мощным источником власти еще и потому, что мало кто может по-настоящему овладеть ею. Так что, когда людям попадается яркий оратор, они сразу замечают его. Умение говорить — один из важнейших навыков для руководителя. Не пренебрегайте им, не считайте данное умение само собой разумеющимся или второстепенным просто потому, что вы работаете в технической компании, ипотечным брокером или в сети обувных магазинов. Красноречие наделяет необыкновенной властью в любой области и любом бизнесе.

Последний крайне важный аспект харизматичной речи заключается в том, что она должна обязательно находить отклик у аудитории. Даже самый красноречивый оратор не произведет эффекта на слушателей,

если те не ощутят своей связи с главным тезисом выступления. Мартин Лютер Кинг оказывал поразительное воздействие на людей в США и во всем мире, поскольку они были настроены на восприятие его послания о неравенстве и несправедливости. Кинг говорил даже не то, что им хотелось услышать, скорее, он произносил вслух то, во что они уже верили, и то, что были готовы принять на веру. Несомненно, те, кто выступал в оппозиции Кингу, вовсе не считали его харизматичным. Когда яркий оратор затрагивает спорную тему, враждебная реакция слушателей отодвигает красноречие на задний план, а выступающего воспринимают как опасного, а не харизматичного лидера.

Усиление голоса

Барак Обама не только является красноречивым оратором, но и обладает значительной властью экспрессивности, поскольку как президент США занимает так называемую *bully pulpit* (англ. «хвастливая трибуна») — высокую президентскую трибуну. Сегодня английским словом *bully* обычно характеризуют человека, стремящегося подавить или запугать других, — человека жестокого или злого. Поэтому словосочетание *bully pulpit* иногда ошибочно воспринимают в негативном смысле. На самом деле оно относится к любому значительному государственному учреждению, которое предоставляет своему главе трибуну для озвучивания его взглядов и идей перед большой аудиторией. Теодор Рузвельт, придумавший данный термин, приписывал слову *bully* значение «великий» или «великолепный», понимая, что президентский пост обеспечил ему колоссальную площадку для изложения своей позиции. Когда президент Рузвельт выступал, его слушали очень внимательно. Разумеется, все главы государств обладают «хвастливой трибуной», по крайней мере в своих странах, но зачастую сфера ее использования гораздо шире. То же, хотя и в меньшей степени, касается СЕО, председателей правления, президентов компаний и других важных руководителей, равно как выдающихся актеров, знаменитостей, писателей, спортсменов, религиозных лидеров и всех остальных, чья официальная должность и доступ к СМИ, по сути, усиливают их голоса.

Красноречивая, но никому не известная женщина может обладать относительной властью экспрессивности в кругу друзей и знакомых, однако ее власть возрастет в разы, если она издаст книгу, которая станет популярной, выступит в роли ведущей новостной программы на телеканале, создаст популярный блог, появится в популярном видео

на YouTube, — словом, так или иначе привлечет интерес средств массовой информации и завладеет вниманием аудитории. Появление на телевидении или попадание под прицел других СМИ усиливает власть экспрессивности, но только *если* человек красноречив и выразителен. Это «если» принципиально, поскольку телевидение вряд ли принесет власть экспрессивности косноязычному человеку. Все мы не раз наблюдали телевизионные интервью людей, невнятно излагающих свои мысли, например по CNN. Разумеется, мы и в этом случае получали информацию, которая, однако, никого не волновала.

Впрочем, красноречивый и харизматичный оратор, обладающий значительной властью экспрессивности, часто приобретает почти легендарный статус. Это одна из причин, по которой Мартин Лютер Кинг-мл. стал знаковой фигурой еще до покушения на его жизнь, прибавившего ему популярности. Достигнув высочайшей моральной репутации как борец за гражданские права, лауреат Нобелевской премии мира и рукоположенный священник, он выступал — часто, громко, увлеченно. Он понимал, какую власть в его случае имеют средства массовой информации, и весь мир слушал его убедительные и пылкие выступления. Запись его речи на Эспланаде в Вашингтоне в 1963 году по многу раз пересматривали и пересматривают до сих пор миллионы людей. Точно так же красноречие Барака Обамы, усиленное президентской кампанией, огромным вниманием СМИ, статьями и публичными выступлениями, создало ему такой капитал экспрессивности, что он сумел повлиять на большинство американских избирателей, выбравших его на самый высокий пост в стране. Я не утверждаю, что успех Обамы обусловлен исключительно красноречием, но оно, безусловно, сыграло весьма важную роль. Все остальные кандидаты от обеих партий существенно проигрывали ему и не выглядели столь же убедительными в своих выступлениях.

Усиление голоса — феномен, который, хотя и в меньшей степени, проявляется у каждого способного оратора, получающего доступ к аудитории для публичного изложения своего мнения. Шанс для Ли Якокки, бывшего CEO компании Chrysler, наступил в тот момент, когда он появился в телевизионном рекламном ролике Chrysler; Джорджу Циммеру помогла реклама его компании Men's Wearhouse, а Виктору Киаму — ролик, сделанный для Remington («Мне так понравилась бритва Remington, что я купил компанию!»). Ричард Брэнсон (Virgin Group) и Херб Келлехер (Southwest Airlines) прославились своими показательными трюками и экстравагантными поступками. Если вы считаетесь в своей

организации искусным собеседником, то можете усилить свою власть экспрессивности за счет следующих приемов усиления голоса: с помощью документов, статей или книг, широко распространяемых среди сотрудников; ярких выступлений или презентаций, которые услышат и увидят многие; аудио- или видеозаписей, циркулирующих внутри организации и, если возможно, за ее пределами; посредством блогов, Facebook, LinkedIn, YouTube и других интернет-ресурсов.

Экспрессивность как разрушитель власти

Как любой личностный источник власти, экспрессивность порой выступает как ее разрушитель. Такое происходит, когда писатель или оратор самым очевидным и нелепым образом совершает грубые ошибки — фактические или грамматические. Вице-президент США при президенте Джордже Буше-ст. Дэн Куэйл прославился в обществе своей неграмотной устной речью. Будучи вторым лицом страны, Куэйл часто пользовался «хвастливой трибуной», но его бесконечные ошибки, тиражируемые в новостях, и насмешки юмористов лишь увеличили его вербальную некомпетентность и существенно ослабили власть экспрессивности.

Канцлер Германии Ангела Меркель также известна своей экспрессивностью. Правда, ее выступления более эффектны, когда она опирается на написанный текст, и менее впечатляют в моменты импровизации. В 2009 году Курт Кистер из немецкой газеты *Süddeutsche Zeitung* критиковал канцлера за недостаток выразительности. Комментируя какое-то интервью Меркель, Кистер отметил, что та «игнорирует неудобные вопросы». Людям же нужен канцлер, «ироничный, отлично подготовленный, остроумный, убежденный и убедительный, готовый спорить». Однако они видят совсем другое. «Нам нужен канцлер, — писал Кистер, — производящий впечатление человека, хорошо знающего экономику, способного разработать план ее стабилизации, человека строгих взглядов, который сможет вывести нас из кризиса. К сожалению, это не те качества, которыми обладает нынешний канцлер»⁷.

Если вы глава или топ-менеджер организации (или стремитесь занять одну из этих позиций), но не умеете выступать перед аудиторией, вам обязательно надо заняться развитием навыков ораторского мастерства и посвятить время изучению письменных и устных речей известных ораторов. В противном случае вы рискуете утратить власть, лишь взявшись за ручку, сев за клавиатуру или раскрыв рот.

ВЛАСТЬ В ЛИЦАХ

Джордж Буш

Джордж Буш едва ли нуждается в представлении. Сорок третий президент США родился в 1946 году в богатой и влиятельной тexasской семье. Его дед, Прескотт Буш, был сенатором США от штата Коннектикут, а отец, Джордж Буш-ст., — 41-м американским президентом. В 1968 году Джордж окончил Йельский университет (сам он считал себя средним студентом), а позже получил степень магистра делового администрирования (MBA) в Гарвардской школе бизнеса. Он работал в семейной нефтяной компании в Техасе, был совладельцем бейсбольного клуба Texas Rangers, а в 1994 году избран губернатором Техаса. В 2000 году он стал президентом США после крайне спорных выборов, во время которых его оппонент Эл Гор получил на полмиллиона голосов больше, чем Буш, который заручился поддержкой в три раза большего числа избирателей.

После вступления в должность президента Буш получил большую поддержку американцев, особенно после террористической атаки 11 сентября 2001 года. Всю страну охватил патриотический пыл, а в Буше люди увидели лидера, который накажет врагов и защитит Америку от терроризма. В 2004 году он был переизбран на второй срок большинством голосов, хотя решение ввести войска в Ирак и небывалые расходы на вызывающую все больше неприятия войну постепенно лишали его сторонников. Когда в январе 2009 года Буш покинул свой пост, его рейтинги достигли рекордно низкого уровня, а в глазах многих людей он стал одним из их самых некомпетентных государственных деятелей.

Джордж Буш обладал значительными источниками власти. Как глава государства он обладал огромной властью роли и властью ресурсов. Кроме того, у него была широкая сеть союзников и сторонников и он обладал доступом к огромным объемам информации. В какой-то период власть его репутации была достаточно прочна, и до конца президентского срока Буш продолжал пользоваться этой властью среди тех, кто по-прежнему оставался предан ему. Его организационные источники власти были необыкновенно сильны. Многие из знавших Буша будут утверждать, что он обладал и некоторыми сильными личностными источниками власти — характером, привлекательностью и взаимоотношениями. Буш мог быть очень обаятельным, сердечным и дружелюбным, казаться искренним и действовать из лучших побуждений. Однако во время его пребывания на посту президента стала очевидной (а иногда болезненно очевидной) нехватка экспрессивности, разрушившая в конце концов основу его власти. Буш допускал столько ошибок

в речи, что появился новый термин — «бушизмы» — для обозначения всех его алогизмов и других вербальных промахов.

В январе 2009 года Буш заявил: «Одной из очень трудных составляющих решения, которое я принял в связи с финансовым кризисом, было использование денег работающего населения, чтобы предотвратить наступление этого кризиса». В 2008 году в беседе с президентом Либерии он сказал: «Вчера вы обратили мое внимание на то, что мне не хватает танцевальных способностей. Тем не менее хочу, чтобы вы знали, что я танцевал с удовольствием. Да и никто не сомневается, что Либерия пережила очень трудные времена». Его слова во время урагана «Катрина»: «Жители Луизианы должны знать, что по всей стране за них молятся, молятся за тех, чья жизнь сейчас перевернута вверх дном, — и я один из них». Этот список можно продолжать до бесконечности. Поиск на Amazon.com книг, содержащих слово «бушизм», выдает 375 результатов. Какая бы слава о делах Буша как президента ни осталась в людской памяти, точно одно: он дал тему издателям, наживающим сейчас капиталы на его оговорках.

Из-за подобных ошибок власть экспрессивности обернулась для Буша провалом. Они сделали его предметом насмешек и ослабили президентский авторитет. Некоторые авторы задавались вопросом, не будет ли оксюмороном употребление имени «Джордж Буш» и слова «интеллект» в одном предложении⁸. Присущие ему алогизмы и вербальные промахи дали повод критикам не принимать его в расчет, даже когда он изрекал правильные идеи. Тиражируемые СМИ ошибки способствовали распространению мнения, озвученного уже после избрания Барака Обамы на пост президента в ноябре 2008 года, что для страны было позором ждать до января 2009 года, пока Буш уйдет в отставку.

Чему учит опыт Джорджа Буша

1. *За ошибки в речи приходится платить.* Джордж Буш, возможно, был компетентным и эффективным руководителем во всех других отношениях, но присущая ему нечеткость формулировок уничтожила эту эффективность и дала оппонентам многочисленные поводы для насмешек. Урок для лидеров бизнеса: вы рискуете подорвать свой авторитет и лишиться уважения окружающих, если не научитесь логично, ясно и грамотно излагать свои мысли. В бизнесе людям требуется базовый уровень навыков коммуникации, который включает написание эффектных текстов, понятную речь и умение слушать. А к руководителям требования еще выше. Чем более высокую должность вы занимаете в общей иерархии, тем большего от вас ожидают. Топ-менеджеры

(а также те, кто хочет ими стать) должны быть уверены, что они не только способные, но и очень сильные коммуникаторы.

2. *Остерегайтесь просторечий.* Чтобы произвести нужный эффект, президент Буш преимущественно использовал свой техасский сленг. Так он казался более человечным, более «приземленным», «одним из нас». Обычный человек. Старый добрый приятель. Этот образ «своего парня» прекрасно работал среди многих сторонников, но не среди всех. В глазах некоторых американцев просторечия Буша делали его смешным и даже некомпетентным. Люди не желали следовать за «старым добрым приятелем», они хотели идти за тем, кто ставит себя выше драки, а не является ее участником. И напротив, почти совершенная дикция и точность речи Обамы создают образ холодного, далекого и образованного профессора (кем он и является). В Обаме нет особой душевности, в то время как Буш выглядел слишком дружелюбным и порой даже глуповатым. Урок для лидеров бизнеса: большинство людей хотят видеть в руководителе образованного человека, манеры которого вызывают уважение и желание подражать ему. Остерегайтесь просторечий, которые могут свести на нет ваши достоинства в глазах работодателей, но и не старайтесь выглядеть чересчур холодным и сдержанным формалистом. Золотая середина — это хорошие манеры, уверенная и искренняя речь, создающая впечатление компетентности, профессионализма, заинтересованности, оптимизма и стремления двигаться вперед.

Результаты глобального исследования власти экспрессивности

Из всех источников власти, какие я обсуждаю в этой книге, экспрессивность обладает огромной потенциальной силой воздействия. Иными словами, разрыв между общей оценкой влияния людей с самыми высокими и самыми низкими баллами по экспрессивности оказался самым большим среди всех остальных источников власти. Отсюда следует вывод: развитие способности выражать свои мысли в письменной или устной речи — самый важный шаг для усиления власти. Участники исследования, набравшие много баллов по экспрессивности, оказались втрое влиятельнее, чем остальные. Красноречие — сила.

Интересно, что мое исследование выявило прочную корреляцию между экспрессивностью и тремя ключевыми источниками власти — характером, привлекательностью и репутацией. Экспрессивные люди

могут обладать и не обладать сильным характером. Бернард Мэдофф*, например, был прекрасно образован и четко формулировал свои мысли. Успех многих мошенников отчасти обусловлен тем, что они наделены ораторским даром, и этот талант убеждает многих людей доверять им. Считается, что люди с большой властью экспрессивности сильнее характером и привлекательнее других. Возможно, это гало-эффект** красноречия. Если вы красиво говорите, люди склонны лучше думать о вас и во всех других отношениях, что, возможно, объясняет корреляцию между экспрессивностью и репутацией. Как бы то ни было, экспрессивность и красноречие создадут о вас высокое мнение в вашей организации.

Обычно сети контактов экспрессивных людей гораздо шире связей менее заметных личностей. И это объяснимо, поскольку первые намного коммуникабельнее и убедительнее вторых. Соответственно, экспрессивные люди активнее вовлекают новые лица в число своих контактов и поддерживают связи с ними, часто и результативно общаясь. Сети разрастаются лишь тогда, когда ими занимаются, а тихие малозаметные люди не отличаются особой инициативой в этой сфере. Приведу еще несколько примечательных фактов об экспрессивных личностях.

- Они умеют значительно эффективнее логически убеждать: лучше формулируют доводы, представляют доказательства и предлагают адекватные варианты решения.
- Они лучше формулируют, чего хотят и во что верят, и напористо руководят другими.
- Они значительно увереннее в себе по сравнению с менее экспрессивными людьми. Более того, можно предположить, что при коммуникации у них сильнее проявляются лидерские интонации и жестикация. Они умело используют убедительную тональность в голосе, невербальные сигналы (жесты, мимику, зрительный контакт), излучая энергию и энтузиазм. Эти инструменты помогают им быть успешными и эффективными лидерами.

* Основатель компании Bernard L. Madoff Investment Securities на Уолл-стрит (1960). 11 декабря 2008 года был обвинен в создании одной из крупнейших в истории финансовой пирамиды. За свою аферу 29 июня 2009 года был приговорен судом Нью-Йорка к 150 годам тюремного заключения.

** Гало-эффект, или эффект ореола — результат воздействия общего впечатления о чем-либо на восприятие его частных особенностей.

Впрочем, экспрессивные личности не только ярче проявляют себя в официальных ситуациях. У них куда больше навыков неформального общения, они умеют создать атмосферу взаимопонимания и доверия. Они чаще задают вопросы по существу, успешнее достигают компромисса, устраняют конфликты и разногласия. Одним словом, власть экспрессивности существенно усиливает их навыки в руководстве и взаимодействии с окружающими, а это отчасти обуславливает высокую эффективность экспрессивных лидеров и менеджеров.

Восприятие власти экспрессивности в разных странах

В своем глобальном исследовании власти и влияния я изучал, как представители разных культур оценивают власть экспрессивности. Разумеется, экспрессивность — сугубо индивидуальный источник власти, и в любой культуре найдутся люди с сильной или слабой властью этого типа. Тем не менее в одних странах экспрессивность ценят выше, чем в других.

Культуры с высокой значимостью власти экспрессивности

Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Венесуэла, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Новая Зеландия, Пакистан, США, Франция.

Культуры со средней значимостью власти экспрессивности

Австрия, Дания, Израиль, Индия, Колумбия, Мексика, Нидерланды, Перу, Португалия, Сингапур, Тайвань, Чили, Швейцария, Южная Корея.

Культуры с низкой значимостью власти экспрессивности

Бельгия, Венгрия, Гонконг, Индонезия, Китай, Малайзия, Норвегия, Польша, Россия, Таиланд, Турция, Финляндия, Чехия, Швеция, Япония.

Важно пояснить, что данное исследование проводилось в основном на английском языке, хотя сам «Обзор» опубликован на немецком, испанском, французском, японском и китайском. У респондентов была возможность отвечать на вопросы и на других языках, но английский был выбран большинством участников исследования. Поэтому неудивительно, что в верхнем блоке оказались англоязычные страны, а в нижнем

расположились славянские и восточно-европейские страны, а также многие азиатские страны.

Однако даже с учетом сделанной оговорки следует отметить одно интересное наблюдение: в верхнюю часть списка включены несколько стран, чьей культуре свойственна крайняя экспрессивность (Ирландия, Бразилия, Италия, Пакистан, Испания и Венесуэла), тогда как в нижнем блоке, напротив, расположены более «сдержанные» страны (Финляндия, Китай, Чехия, Венгрия, Япония и Таиланд). В общем рейтинге Ирландия была признана страной наибольшей экспрессивности, а Таиланд — наименьшей, что могут подтвердить люди, посетившие обе эти страны.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Экспрессивность — это способность человека убедительно и эффективно выражать свои мысли в письменной и устной форме.
2. Более экспрессивные личности чаще участвуют в обсуждениях, активно делятся с окружающими своими идеями, лучше выражают свои мысли, поскольку имеют больше опыта, часто проявляют напористость и воспринимаются окружающими как более компетентные и влиятельные люди по сравнению с менее яркими персонами.
3. Экспрессивность становится властью при трех условиях: речь должна быть содержательной, краткой и правильной.
4. Чтобы обладать властью, вы должны обоснованно, но эмоционально говорить о том, что важно для окружающих.
5. Экспрессивность может быть мощным источником власти, поэтому застенчивые и тихие люди, или интроверты, испытывают определенные трудности. Не заявляя о себе, они частично утрачивают возможности лидировать и влиять на окружающих.
6. Харизматичные ораторы чаще используют образную речь и повторяющиеся слова, конструкции и мотивы.
7. Харизматичные ораторы полны энтузиазма и пыла. Они используют энергичные, решительные жесты, задействуя все свои возможности. Они убедительны и увлечены, демонстрируя свою заинтересованность в обсуждаемом вопросе.
8. Лучшие ораторы говорят от души, а их идеи находят отклик у слушателей.

9. Когда красноречивому оратору предоставляется площадка для публичных выступлений, это усиливает его голос. Телевидение, печать и другие СМИ, такие как интернет, помогают в этом, но только если человек красноречив и выразителен.
10. Экспрессивность может из источника власти превратиться в ее разрушителя, если оратор невнятно говорит, нечетко формулирует свои мысли или допускает в речи грубые ошибки.
11. Экспрессивных людей воспринимают как образец для подражания. Они умеют увлечь аудиторию и воодушевить слушателей.
12. Из всех источников власти эмоциональность обладает наибольшим потенциалом. Иными словами, экспрессивность и красноречие усиливают способность человека влиять и лидировать в гораздо большей степени, чем любой другой источник власти. Все это служит весомой причиной уделить время и силы развитию навыков публичных выступлений.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ

1. Составьте список ярких ораторов, чьи выступления вы слышали. Что делает их столь красноречивыми? Какой эффект произвели их выступления на вас и на других людей?
2. Размышляя о блистательных выступлениях, мы обычно вспоминаем великих ораторов, таких как Мартин Лютер Кинг-мл. или Авраам Линкольн. Но подумайте о людях, умеющих красиво говорить, которых вы встречали в своей компании, школе или в каком-либо учреждении. Конечно, им не хватало опыта великих ораторов, однако на чем был основан их успех — на владении языком, манере речи, умении показать себя, контакте со слушателями или на том, как они проявляли свой энтузиазм и заинтересованность?
3. Как бы вы оценили собственную экспрессивность? Что вам удастся во время публичных выступлений? Что следует улучшить? Обучались ли вы специально выступать перед аудиторией? Что еще можно сделать, чтобы усовершенствовать ваши ораторские навыки?
4. В этой главе основное внимание сосредоточено на выразительности устной речи, однако письменная речь также имеет большое

значение и дает лидеру или влиятельному человеку больше власти экспрессивности. Выберите примеры письменной речи, которые произвели на вас сильное впечатление. Что вызвало такой эффект? Что сделало письменную речь столь сильной? Какими приемами пользовался автор?

5. В этой главе я не упоминал Адольфа Гитлера, который, бесспорно, был сильным оратором. Одним из первых и самых мощных личностных источников его власти была экспрессивность. Из этого примера ясно, что данное качество морально нейтрально. Власть речи может быть использована как во благо, так и со злым умыслом. На самом деле многие известные в мировой истории мошенники, психопаты и тираны были великолепными ораторами, и это отчасти становилось залогом их успеха (по крайней мере, в течение какого-то времени). Встречались ли вам одаренные ораторы, которые использовали свой талант, чтобы манипулировать людьми? Что обеспечивало их успех? Как защититься от их власти экспрессивности?



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

