

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!



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

