

Dale
Carnegie

SIKER

KALAUZ 3.



A
meggyőzés
iskolája

A hatásos
beszéd
módszerei

MINERVA

Dale Carnegie

Sikerkalauz 3.

A hatásos beszéd módszerei – A meggyőzés iskolája

Az elektronikus változat a Minerva Könyvkiadó Vállalat
2003-as kiadása alapján készült.



Kiadó: ADAMO BOOKS KFT.

<http://adamobooks.com>

Felelős kiadó: ADAMO BOOKS KFT. ügyvezetője

Copyright © ADAMO BOOKS KFT.

Budapest, 2017

PDF ISBN 978-963-453-269-9



A fordítás az alábbi kiadás alapján készült:

Dale Carnegie

The Quick and Easy Way to Effective Speaking.

Ezen kiadás a Dale Carnegie and Associates, Inc., 1475 Franklin Avenue Garden City, New York 11530, az eredeti kiadó hozzájárulásával jött létre.

Copyright © 1962 by Dorothy Carnegie. ALL RIGHTS RESERVED

Fordította: Takács Viktória

Szerkesztette és a fordítást az angol eredetivel egybevetette: Sarkadi Krisztina

Második magyar kiadás

Tartalom

Bevezetés

Első rész

A HATÁSOS BESZÉD ALAPJAI

1. Az alapkészségek elsajátítása

Merítsen erőt mások sikerélményeiből

Egyetlen pillanatra se feledkezzen meg a célról

Csak a pozitív gondolkodás segíthet

Ragadjon meg minden alkalmat a gyakorlásra

2. A magabiztosság fejlesztése

Gondolkodjon el a félelemről

Készüljön fel lelkiismeretesen

Jó előre határozza el: sikerülni fog

Viselkedjen magabiztosan

3. A hatásos beszéd elsajátításának gyors és könnyű módszere

Csak olyasmiről beszéljen, amire élményei és ismeretei feljogosítják

A témát mindig izgalmasnak kell találnia

Tartsa fontosnak, hogy mondandóját megoszthassa a hallgatósággal

Összefoglalás

Második rész

BESZÉD, BESZÉLŐ, HALLGATÓSÁG

4. Amiről jogunk van beszélni

Határolja be a témát

Mindig tartalékoljon muníciót

Használjon sok illusztrációt és példát

Használjon ismerős szavakat - képszerű lesz a beszéd

5. A beszéd legyen élettel teli

Olyan témát válasszon, amelyben komolyan hisz

Engedje szabadjára az érzelmeit

Viselkedjen természetesen

6. Együttműködés a hallgatósággal

A hallgatóság érdeklődése legyen a meghatározó szempont

Mondjon néhány őszinte, elismerő szót a hallgatóságról

Azonosuljon a hallgatósággal

Vonja be hallgatóit az előadásba

Szerénynek tüntesse fel saját szerepét

Összefoglalás

Harmadik rész

AZ ELŐKÉSZÍTETT ÉS A RÖGTÖNZÖTT BESZÉD

7. Mozgósítás

Mondjon egy példát, meséljen el egy esetet az életéből

Térjen rá a lényegre: mondja el, mire kéri a hallgatóságot

Mondja el az érveit, illetve a kérés teljesítéséből származó előnyöket

8. Tájékoztató

A témát a rendelkezésre álló időnek megfelelően határolja be

Állítsa sorba gondolatait

Vázlatszerűen ismertesse a beszéd menetét

Az ismeretlent világítsa meg valami ismerttel

Használjon szemléltetőeszközöket

9. Meggyőzés

Ébresszen bizalmat a hallgatóságban

Nyerje meg hallgatóságát

Lelkesedése a hallgatóságot is fertőzze meg.

Éreztesse a hallgatósággal, hogy tiszteli és kedveli ..

Barátságosan kezdje beszédét

10. A rögtönzött beszéd

Gyakorolja a rögtönzést

Legyen mindig kész a rögtönzésre

Mindjárt az elején mondjon egy példát

Élénken és határozottan beszéljen

Alkalmazza az „itt és most” elvet

Ne rögtönözve beszéljen - rögtönzött beszédet tartson

Összefoglalás

Negyedik rész

A KOMMUNIKÁCIÓ MŰVÉSZETE

11. Az előadásmód

Ne legyen kishitű

Ne akarjon másokat utánozni - adja önmagát

Társalogjon a hallgatósággal

Szívvél-lélekkel beszéljen

Eddze hangja erejét és hajlékonyságát

Ötödik rész

HOL ALKALMAZHATJUK A HATÁSOS BESZÉDET?

12. Mások beszédeinek bevezetése, díjak átadása és átvétele

Alaposan tervezze meg bevezetőjét

Kövesse a T-J-E formulát

Lelkesedjék

Meleg őszinteséggel beszéljen

Alaposan készüljön fel a díjátadó beszédre

A díj átvételekor őszintén fejezze ki érzéseit

13. A hosszabb beszédek felépítése

Keltse fel rögtön a hallgatóság figyelmét

Ügyeljen arra, hogy soha ne ébresszen ellenszenvet

Támassza alá a fő gondolatokat

Buzdítson tettekre

14. A tanultak alkalmazása

A mindennapi beszédben is használjon konkrét részleteket

Munkája során is használja a hatásos beszédtechnikát

Keresse a lehetőséget, hogy hallgatóság előtt beszélhessen

Kitartás!

Bízzon munkája gyümölcsében

Köszönetnyilvánítás

Ezúton mondok köszönetet mindazoknak, akik hozzájárultak ahhoz, hogy idézzek az alábbi művekből: John Mason Brown: *Accustomed As I Am* (W. W. Norton & Co., Inc.); Strunk és White: *The Elements of Style* (The Macmillan Co.); Clarence B. Randall: *Freedom's Faith* (Little, Brown-Atlantic Monthly Press); Bishop Fulton J. Sheen: *Life is Worth Living* (McGrawHill Book Co.); Mark Twain in *Eruption* (szerk. Bemard De Voto, Harper & Bros.); Stephen Leacock:

My Discovery of England (Copyright, 1922. Dodd, Mead & Co., Inc.); Norman Thomas: „Random Reflections on public Speaking” (*Quarterly Journal of Speech*); Norman Vincent Peale prédikációi (Foundation for Christian Living); R. Fred Canaday és Richárd Diller beszédei (*Today's Speech*).

Bevezetés

Dale Carnegie 1912-ben kezdett beszédművészetet tanítani, New Yorkban a YMCA-nél. Akkoriban ez valóban művészetnek számított, nem pedig elsajátítható készségnek, ennek megfelelően a tanítás célja mindig ezüstszavú szónokok és színpadi kiválóságok képzése volt. Az üzletemberek és az értelmiségiek, akik mindössze annyit akartak volna megtanulni, hogy könnyedebben és magabiztosabban fejezzék ki magukat környezetükben, sajnálták az időt vagy a pénzt a beszédmechanizmus, a hangképzés tanulmányozására, a retorikai szabályok és a mesterkelt taglejtések elsajátítására. Dale Carnegie tanfolyamai azért lettek rögtön népszerűek, mert pontosan azt nyújtották az embereknek, amire szükségük volt.

Dale a beszédet nem szépművészetnek tartotta, amelyhez különleges tehetség és adottság kell, hanem egy olyan képességnek, amelyre minden intelligens ember szert tehet, ha akarja.

Dale Carnegie tanfolyamai ma már az egész világon elterjedtek, és elméletének érvényességét több mint kétmillió tanítvány bizonyítja; a legkülönfélébb rendű és rangú férfiak és nők, akik megtanultak meggyőzően beszélni és magabiztosan viselkedni. A tankönyv, amit Dale Carnegie a tanfolyamhoz írt *A beszéd az üzleti életben* - több mint ötven kiadást ért meg, tizenegy nyelvre lefordították, és Dale Carnegie többször is átdolgozta, újabb ismereteivel és tapasztalataival bővítette. Ezt a könyvet többen használták évente, mint a legnagyobb egyetemek hallgatói együtvéve.

A jelen átdolgozás férjem jegyzetein és gondolatain alapul. Az új címet is ő adta kevéssel halála előtt. Mindvégig igyekeztem szem előtt tartani filozófiája alaptételét, miszerint a hatásos beszéd sokkal több annál, mint hogy „néhány szót szólunk a hallgatóságához” - a hatásos beszéd a személyiség kifejező megnyilvánulása.

Életünk minden tevékenysége a kommunikáció valamilyen formája, de a beszéd különböztet meg bennünket minden más élőlénytől. Egyedül az ember rendelkezik a verbális kommunikáció adományával, és beszédünk milyensége fejezi ki legjobban egyéniségünket és lényegünket. Ha mondandónkat nem tudjuk világosan megfogalmazni - mert idegesek vagy gátlásosak vagyunk, vagy gondolataink zavarosak -, személyiségünk hozzáférhetetlen, homályos és félreérthető.

A szakmai, társadalmi és a személyes siker nagymértékben attól függ, hogy képesek vagyunk-e világosan közölni másokkal, hogy kik vagyunk, mit akarunk és miben hiszünk. Soha nem volt ilyen nagy szükség arra, hogy az emberek között nyitva maradjanak a kommunikációs csatornák, mint napjainkban, ebben a feszült, aggasztó és bizonytalan világban. Remélem, hogy Dale Carnegie *A meggyőzés iskolája* című könyve hasznos lesz azok számára is, akik mindössze azt szeretnék elérni, hogy a hétköznapi életben könnyedebben és magabiztosabban mozogjanak, és azoknak is, akik tökéletesebben akarják kifejezni önmegvalósításra törekvő személyiségüket.

Dorothy Carnegie

ELSŐ RÉSZ

A hatásos beszéd alapjai

Minden művészetben néhány alapelv és rengeteg módszer létezik.

A könyv első részét alkotó fejezetekben a hatásos beszéd alapelveiről lesz szó, valamint azokról a viselkedésmódokról, amelyek ezeket az elveket működtetni kezdik.

Kinőttünk már az iskolapadból, ezért arra törekszünk, hogy minél gyorsabban és könnyebben sajátítsuk el a hatásos beszéd tudományát.

Ehhez két dologra van szükség:

megfelelő hozzáállásra, valamint egy biztos alapra.

1. Az alapkészségek elsajátítása

1912-ben kezdtem el beszédművészetet tanítani - abban az évben, amikor az Atlanti-óceán jeges hullámai elnyelték a Titanic tengerjáró hajót. Azóta több mint kétmillió ember végezte el a Dale Carnegie-tanfolyamokat.

Az első foglalkozást megelőző bemutató összejevetelen minden résztvevő elmondhatja, hogy miért akar jelentkezni és mit vár a képzéstől. A megfogalmazás természetesen változik, de a fő óhaj, az elsőrendű igény az esetek túlnyomó többségében meglepő módon szinte teljesen megegyezik: „Amikor arra kerül a sor, hogy felálljak és beszéljek, annyira zavarban vagyok, annyira félek, hogy képtelen vagyok világosan gondolkodni, képtelen vagyok összpontosítani, elfelejtem, hogy mit is akartam mondani. Azt szeretném, ha magabiztosságra, higgadtságra tanítanának és arra, hogy az adott helyzetben, beszéd közben is képes legyek gondolkodni. Szeretném megtanulni, hogyan kell logikusan elrendezni a gondolataimat, szeretném, ha itt megtanulnám, hogyan kell világosan és meggyőzően beszélni akár társaságban, akár egy üzleti hallgatóság előtt.”

Ugye ismerősen hangzik? Ugye ön is érezte már magát ilyen kínosan? Ha nem tévedek, ön is sok mindent megadna azért, ha cserébe megtanítanák meggyőzően és megnyerően beszélni. Biztos vagyok benne. Hiszen elkezdte olvasni ezt a könyvet, és ez már önmagában arról tanúskodik, hogy szeretné megtudni, miként tehetne szert a hatásos beszéd képességére.

Tudom mit fog mondani, illetve mit mondana, ha beszélgethetnék: „Carnegie úr, ön valóban azt gondolja, hogy megtanulható a magabiztosság, amelynek segítségével képes lennék összefüggően és gördülékenyen beszélni a hallgatóságom előtt?”

Jóformán egész életemben azzal foglalkoztam, hogy segítettem az embereknek megszabadulni a gátlásaiktól, bátorságra és magabiztosságra tanítottam őket. Számptalan könyvet írhatnék azokról a csodákról, amelyek az óráimon történtek. Így hát korántsem arról van szó, hogy valóban úgy GONDOLOM-E. TUDOM, hogy megtanulható, ha ön irányításomat és tanácsaimat elfogadva gyakorolni kezd.

Tud nekem mondani valami legeslegparányibb okot arra, hogy az ember miért ne tudna ugyanolyan jól gondolkodni álló helyzetben, mint ülve? Ugyan mi indokolhatná, hogy valakinek remegnie és reszketnie kell, ha feláll és beszélni kezd? Egészen biztos, hogy ezen lehet segíteni; a tanulás és gyakorlás megszünteti majd a lámpalázat és segít az önbizalom megszerzésében.

Könyvem segítséget nyújt önnek e cél elérésében. Ez nem egy szokványos tankönyv. Nem hemzseg a beszéd mechanizmusára vonatkozó szabályoktól. Nem foglalkozik a hangképzés és az artikuláció fiziológiai jellemzőivel. Ez a könyv egy emberöltőnyi tapasztalat összegzése - a hatásos beszéd oktatásában szerzett tapasztalatoké. Abból indul ki, hogy ön most milyen, és megtanítja arra, hogy miként válhat olyanná, amilyen lenni szeretne. Önnek mindössze annyi a teendője, hogy együttműködjön velem: fogadja meg a könyvben leírt tanácsokat, alkalmazza őket minden beszédhelyzetben és ne tágítson tőlük.

Hogy ez a könyv valóban és mihamarább a hasznára váljon, négy fontos dolgot ajánlok a figyelmébe.

Első / Merítsen erőt mások sikerélményeiből

Senki nem született szónoknak; ilyen állatfaj nem létezik. Nem létezett a történelem azon korszakaiban sem, amikor a szónoklat művészetnek számított, és a beszélőnek a retorika törvényeihez, a pontos fogalmazás szigorú szabályaihoz kellett igazodnia. Manapság a beszédművészet leginkább beszélgetést jelent. A dagályos stílus és a harsogó hang már örökre a múlté. Üzleti vacsorán, istentiszteleten, a tévében és a rádióban mi a nyílt és a józan ész logikáját követő beszédet kedveljük, amelyből érződik, hogy akit éppen hallgatunk az velünk és nem csupán hozzánk beszél.

Egyes tankönyvek híreszteléseivel ellentétben, a beszéd tudománya nem zártkörű művészet, és nem csak az férközhet közel hozzá, aki évek hosszú során át csiszolja a hangját és birkózik a retorika rejtelmével. Tanári pályafutásomat szinte kizárólag azzal töltöttem, hogy igyekeztem bebizonyítani az embereknek: hallgatóság előtt beszélni igenis könnyű, mindössze néhány egyszerű, ám fontos szabályt kell betartani. Amikor annak idején, 1912-ben tanítani kezdtem New York Cityben, én is körülbelül annyit tudtam az egészről, mint a tanítványaim. Az első években tulajdonképpen ugyanúgy tanítottam őket, ahogyan engem tanítottak az egyetemen a Missouri állambeli Warrensburgben. Aztán rájöttem, hogy rossz úton járok, hiszen a felnőtt üzletembereket úgy kezeltem, mintha elsőéves egyetemisták lennének. Hiába hivatkoztam Websterre, Burke-re, Pittre vagy O'Connellre mint követendő példákra. Tanítványaim azt szerették volna megtanulni, hogyan szedjék össze magukat, és hogyan tartsanak világos, összefüggő beszámolót a legközelebbi üzleti összejövetelen. Csakhamar sutba vágtam a tankönyveket, elébük álltam, és néhány egyszerű tanácsot felhasználva addig dolgoztunk együtt, míg végül meggyőzően elő tudták adni azt a beszámolót. A módszer bevált, ugyanis a következő foglalkozásokon újra és újra ott ültek a teremben.

Bárcsak lenne rá mód, hogy megmutathassam a bizonyítékokat: a rengeteg levelet, amelyek hozzám, illetve szerte a világban oktató munkatársaimhoz érkeztek. A The New York Times és a Wall Street Journal oldalairól ismert üzletemberek, kormányzók és parlamenti képviselők, egyetemi igazgatók és a szórakoztatóipar csillagai írták ezeket a leveleket. Ezer és ezer háziasszony, lelkész, tanár, fiatal férfiak és nők, akiknek a neve egyelőre ismeretlen, még saját városukban is; vezetők és vezetőjelöltek, munkások, szakképzettek és szakképzetlenek, szakszervezeti dolgozók, egyetemisták, üzletasszonyok... Valamennyien szükségét érezték, hogy önbizalmukat növeljék és megtanulják, hogyan álljanak ki hallgatóságuk elé. Hálájuk és köszönetük jeléül ők írták azt a rengeteg levelet.

Több ezer tanítványom közül most eszembe jutott egy, akinek esete nagyon mély benyomást tett rám akkoriban. Néhány évvel ezelőtt történt; még a tanfolyam elején jártunk, amikor D. W. Ghent - egy sikeres philadelphiai üzletember, a kurzus egyik résztvevője - meghívott ebédre. Áthajolt az asztal fölött és azt mondta: - Carnegie úr, én ez idáig mindig elkerültem, hogy beszélnem kelljen valamilyen hallgatóság előtt. Csakhogy most már nem menekülhetek. Én lettem az egyetemi igazgatóság elnöke, nekem kell vezetnem az üléseket. Mit gondol, az én koromban meg lehet még tanulni, hogy hogyan kell beszélni?

Voltak már hasonló helyzetben lévő és hasonló korú tanítványaim, tapasztalataim alapján biztosítottam hát őt, hogy neki is sikerülni fog.

Körülbelül három év múlva ismét együtt ebédeltünk, ugyanazon a helyen és ugyanannál az asztalnál, mint első találkozásunkkor. Emlékeztettem őt korábbi beszélgetésünkre, és megkérdeztem, bevált-e a jóslatom. Ghent úr mosolyogva elővett a zsebéből egy kis, piros fedelű noteszt, és megmutatott egy listát - egy listát arról, hogy az elkövetkező egy-két hónapban hol és milyen beszédet fog tartani. - Képes vagyok arra, hogy megtartsam ezeket a beszédeket, sőt, most már szeretek is hallgatóság előtt beszélni. Ezzel is szolgálhatom az embereket - talán soha semminek nem örültem még ennyire - mondta.

És tartogatott még egy meglepetést a számomra. Az igazi hírt, jogos büszkeséggel, Ghent úr csak ezután mondta el. Egyházközségük meghívta Philadelphiába Anglia miniszterelnökét, és a város lakói úgy határoztak, hogy az összejövetelen - az angol miniszterelnök Amerikába tett ritka látogatásainak egyikén - Ghent úr mutassa be a jeles politikust.

Igen, ez a megtisztelő feladat annak az embernek jutott, aki alig három évvel korábban áthajolt az asztal fölött és arról kérdezett: vajon képesnek tartom-e őt, hogy valaha is közönség előtt beszéljen!

Van egy másik történetem is. Egyszer megjelent nálam a néhai Dávid M. Goodrich, a B. F. Goodrich Company igazgatótanácsának elnöke. - Valahányszor fel kell állnom, hogy mások előtt beszéljek - mondta -, egyszerűen megdermedek a félelemtől. Én vagyok az igazgatótanács elnöke, nekem kell vezetnem az üléseket. A munkatár-

saimat hosszú évek óta és igen jól ismerem; nincs is semmi baj, amíg az asztal körül ülve beszélgetünk. De abban a pillanatban, hogy felállók beszélni, megrémülök. Alig tudok megszólalni. És ez így van évek óta. Félek, hogy ön sem tud segíteni. Azt hiszem, túl komoly és nagyon régi keletű a problémám.

- Nem értem önt - mondtam. - Ha nem bízok a segítségemben, miért kerestem meg?

- Ennek egyetlen oka van - felelte. - Van egy beosztottam, aki a személyes könyvelési dolgaival foglalkozik. Ez egy szerény fickó, és a saját kis irodájába menet minden reggel kénytelen áthaladni az én irodámon. Éveken keresztül minden áldott nap szinte lopkodva, lesütött szemmel haladt át a szobán és alig szólalt meg. De az utóbbi időben megváltozott. Mostanában peckesen lép be hozzám, a szeme csillog. „Jó reggelt, Goodrich úr”, mondja határozottan és jókedvűen. Megdöbbenett ez a változás, úgyhogy valamelyik nap megkérdeztem tőle: „Mondja, honnan ez az új energia magában?” Ekkor elmesélte, hogy beiratkozott az ön tanfolyamára. Nos, ezért kerestem meg önt - mert tanúja voltam, hogy micsoda hatással volt erre az én félénk fiatalemberemre.

Elmondtam Goodrich úrnak, hogy ha rendszeresen eljár az órákra és azt teszi, amit kérünk tőle, néhány hét múlva élvezni fogja, ha hallgatóság előtt kell beszélnie.

- Ha ezt valóban el tudja érni - mondta a látogatóm -, én leszek a világ legboldogabb embere.

Beiratkozott a tanfolyamra, csodálatosan haladt, én pedig három hónap múlva meghívtam egy találkozóra a Hotel Astor báltermébe, hogy háromezer ember előtt mondja el, mit tanult nálunk. Sajnálja, de nem tud jönni - valami más programja van. Másnap felhívott. - Ne haragudjon mondta. - Lemondtam a programomat. Elmegyek a találkozóra, és beszélek az ön kedvéért. Ennyivel tartozom önnek. Elmondom mindenkinek, hogy mit jelentett nekem ez a kurzus. Elmondom, és remélem, a hallgatóságban akadnak majd olyanok, akiket a történetem meggyőz arról, hogy igenis le lehet küzdeni az életünket megkeserítő félelmeket.

Arra kértem, hogy kétperces beszédet tartson. A háromezer fős hallgatóság előtt tizenegy percig beszélt.

Ezer és ezer hasonló csodának voltam tanúja az óráimon. Láttam, ahogy férfiak és nők élete megváltozik; legszebb álmait is felülmúló előléptetések, előkelő állások várták őket, sikeressé váltak az üzleti és a társadalmi életben. Előfordult, hogy mindez egyetlen beszéden múltott egyetlen beszéden, amely a kellő pillanatban hangzott el. Hadd meséljem el Mario Lazo történetét.

Evekkor ezelőtt történt, hogy egy meglepő táviratot kaptam Kubából. Ez állt benne: „Amennyiben nem kapok ellenkező értelmű választ, utazom New Yorkba, hogy felkészüljek egy beszédre.” Aláírás: Mario Lazo. Ki ez az ember? Fogalmam sem volt róla. Soha nem hallottam a nevét. Amikor Lazo úr megérkezett New Yorkba, azt mondta:

- A Habana Country Club az alapító ötvenedik születésnapját ünnepli hamarosan, és engem kértek fel, hogy adjam át neki az ezüstserleget és tartsam meg az ünnepi beszédet. Ügyvéd vagyok ugyan, de soha életemben nem beszéltem hallgatóság előtt. A gondolattól is elborzadok. Ha kudarcot vallok, az rendkívül kínos lesz a feleségem számára és nekem is. Ráadásul az ügyfeleim előtt is csökkentheti a presztízsemet. Ezért utaztam annyit Kubából és jöttem el önhöz, hogy a segítségét kérjem. Három hetem van mindössze.

A három hét alatt Mario Lazo mást sem csinált, csak egyik óráról a másikra járt, naponta három-négy beszédet tartott. Három héttel később pedig elmondtam az ünnepi beszédet a Habana Country Club jeles közönsége előtt. Olyan óriási sikere volt, hogy a Time magazin beszámolt róla a külföld hírei között, és Mario Lazót „ezüstsavú szónoknak” nevezte.

Akár egy csoda, ugye? Valóba csoda - a félelem leküzdésének huszadik századi csodája.

Második / Egyetlen pillanatra se feledkezzen meg a célról

Amikor Ghent úr arról beszélt, hogy micsoda örömét leli újonnan szerzett tudományában, akaratlanul is a siker titkát árulta el. Igaz, követte az utasításokat és lelkiismeretesen megoldotta a feladatokat. Biztosra veszem azonban, hogy mindezt azért tette, mert meg akarta tenni, és azért akarta megtenni, mert érezte a siker lehetőségét. Elképzelte magát a jövőben, amint sikeres beszédeket tart, és addig fáradozott, amíg az elképzelt jövőt valóra váltotta. Pontosan ez az ön teendője is.

Figyelmét összpontosítsa arra, mit is fog jelenteni önnek a magabiztosság és az, hogy meggyőzően tud beszélni. Gondoljon arra, mit jelent ez majd az életében; a barátokra, akikre így szert tehet, megnövekedett szerepére a társadalmi életben és nagyobb befolyására, ha üzletről van szó. Röviden: a vezetői szerepre fogja önt felkészíteni.

A Quarterly Journal of Speech című folyóiratban megjelent „A beszéd és a vezetés az üzleti életben” című cikkében S. C. Allyn, az UNESCO és a National Cash Register Company igazgatótanácsának elnöke a következőket írja: „Cégünk történetében számtalan munkatársunk azzal hívta fel magára a figyelmet, hogy ügyesen állt ki a hallgatóság elé. Jó néhány évvel ezelőtt egy fiatalember - akkor egy kis kansasi kirendeltség vezetője - igen különös beszédet tartott, és ma ő a cég kereskedelmi igazgatója.” Véletlenül tudom, hogy az említett fiatalember azóta a National Cash Register Company elnöke.

Soha nem lehet tudni, mi mindent jelenthet a jó beszédalképzés. Egyik tanítványom, Henry Blackstone, a Servo Corporation of America elnöke azt mondta: „Cégünkön belül az előrelépéshez feltétlenül szükséges, hogy az illető jól tudjon kommunikálni és együttműködni a munkatársakkal.”

Gondoljon csak arra, micsoda elégedettséget és boldogságot érez majd, ha képes lesz magabiztosan hallgatósága elé tárni gondolatait és érzéseit. Bejártam a világot, de kevés dolgot ismerek, ami nagyobb örömet jelenthetne, mint az, amikor az ember a szavai erejével lebilincseli hallgatóságát. Erősnek, hatalmasnak érzi magát. „Amikor tudom, hogy két perc múlva el kell kezdenem a beszédet”, mondta egyik tanítványom, „mindig úgy érzem, hogy korbácsoljanak meg, de én el nem kezdem. Két perccel a vége előtt pedig azt érzem, hogy inkább lőjenek agyon, de én abba nem hagyom.”

Próbálja meg most elképzelné, hogy ott ül a hallgatóság, és ön a meghívott előadó. Képzeld el, amint magabiztosan eléjük lép; figyelje, hogyan csendesedik el fokozatosan a terem; érezze, amint egy pillanat múlva már mindenki az ön gondolatmenetét követi figyelmesen. Érezze azt a melegséget, ami az elismerő tapsból árad, ahogy ön elhagyja a színpadot, majd később, a szünetben hallgassa az elismerő szavakat, melyekkel a közönség tagjai gratulálnak önnek. Higgyc el, varázslatos érzés, felejthetetlen élmény.

William James, a Harvard legkiemelkedőbb pszichológiaprofesszora írta azt a hat mondatot, ami döntő hatással lehet az ön életére; azt a hat mondatot, ami a varázserejű „Szezám, tárulj!” Ali baba bátorságkincset rejtő barlangja előtt: „Bármivel foglalkozz is, egyedül az elszántságon múlik minden. Ha valóban el akarsz érni valamit, minden bizonnyal el is fogod érni. Ha jó akarsz lenni, jó leszel. Ha gazdag akarsz lenni, gazdag leszel. Ha művelt akarsz lenni, művelt leszel. De csak akkor, ha igazán akarod ezeket, ha mindennél jobban akarod. ha nem akarsz még száz különféle dolgot ugyanolyan nagyon.”

Ne gondolja, hogy csupán hivatalos előadások alkalmával veszi hasznát a tudásának, ha egyszer megtanulta, hogyan kell hallgatóság előtt megnyerően beszélni. Az igazat megvallva, ha soha életében nem fog hivatalos beszédet tartani, a kurzuson tanultak akkor is a segítségére lesznek. Mindenekelőtt azért, mert önbizalomra tett szert. Ha egyszer rájön, hogy közönség előtt is bármikor bátran fel mer állni és képes intelligensen beszélni, logikus, hogy négy szemközt is magabiztosabban és határozottabban beszél majd. Számtalan olyan tanítványom volt, akik elsősorban azért iratkoztak be hozzánk a tanfolyamra, mert baráti társaságban sem tudták leküzdeni zavarukat és félszességüket. Amikor aztán egy idő múlva felfedezték, hogy képesek csoporttársaik elé kiállni és beszélni, anélkül, hogy rájuk szakadna a tető, maguk is nevetségesnek találták korábbi félszességüket. Kiegyensúlyozottságukkal lenyűgözték családtagjaikat, barátait, munkatársaikat, üzleti partnereiket és ügyfeleiket. Jó néhány növendékünket, mint például Goodrich urat, éppenséggel az vonzotta tanfolyamainkra, hogy feltűnő változást vettek észre a környezetükben lévő emberek viselkedésében.

Ez a fajta képzés kevésbé látványos módon is befolyásolja a személyiséget. A közelmúltban megkérdeztem dr. Dávid Allmant, az Atlantic Cityben élő sebészt, az Amerikai Orvostársaság volt elnökét, hogy mi a véleménye a beszédművészeti képzésről, szerinte hogyan hat a mentális és a testi egészségre. Elmosolyodott, és azt mondta,

hogy a legjobb válasz talán az lenne, ha felírná azt az orvosságot, ami „semmilyen patikában sem kapható. A recept kizárólag a páciensnek szól, a szert neki kell elkészítenie, és nincs igaza, ha azt hiszi: nem képes rá.”

A recept azóta is itt van az asztalomon. Lenyűgöz, valahányszor elolvasom. Olvassa el ön is, mit írt dr. Allman: „Mind den erejével törekedjen arra, hogy mások beleláthassanak a fejébe és a szívébe. Tanulja meg, hogyan kell másokkal - egyénekkkel, egy társasággal vagy egy nagyobb hallgatósággal - megértetni a gondolatait, elképzeléseit. Meg fogja látni, miközben egyre többet fáradozik ezen, hogy az igazi énje olyan hatással van az emberekre, mint még soha.

Ez az orvosság kétszeresen is az épülését szolgálja. Amint megtanul másokkal beszélni, önbizalma megerősödik és megváltozik, barátságosabb lesz az egész egyénisége. Ez azt jelenti, hogy érzelmileg egészséges lesz, és ha érzelmileg egészséges, fizikailag is az lesz. A mai modern világban a hallgatóság előtti beszéd mindenkinek jót tesz, férfiaknak és nőknek, fiataloknak és időseknek egyaránt. Én ugyan nem ismerem pontosan az üzleti életben tapasztalt előnyeit, de mindenki azt állítja, hogy az eredmény nagyszerű. Az egészségre gyakorolt hatásával azonban teljesen tisztában vagyok. Beszéljen, amikor csak lehet, mindegy, hogy sokakhoz vagy kevesekhez; egyre jobban fog menni, ezt a saját tapasztalatom mondatja velem. Lelkileg egyre frissebb lesz; olyan gazdag, és teljes személyiségnek fogja érezni magát, mint még soha talán. Ez egy csodálatos érzés, és nem létezik olyan pirula, melynek hatása ehhez fogható lenne. “

A második fontos dolog tehát, hogy képzelje el önmagát, amint sikeresen elvégzi azt, amitől egyelőre még retteg, és gondoljon a kellemes változásokra, melyeket beszélőképességének köszönhet majd. Ne feledje William James szavait: „Ha valóban el akarsz érni valamit, minden bizonnyal el is fogod érni.”