

PESTE 10 MILIOANE DE EXEMPLARE
VÂNDUTE LA NIVEL MONDIAL

DALE CARNEGIE



*O însemnată cantitate de informații despre cum să găsim tonul
și mijloacele potrivite pentru a ține un discurs după toate regulile artei.*

BARNES & NOBLE



Dezvoltarea curajului și a încrederii în sine

Peste cinci sute de mii de bărbați și de femei au participat la cursurile despre discursul public și au folosit metodele mele încă din 1912. Mulți dintre ei mi-au scris explicându-mi de ce au ales să facă această pregătire și ce sperau să obțină de pe urma sa. Evident, argumentele diferă, dar dorința de bază din aceste scrisori este aceeași pentru marea majoritate, rămânând în mod surprinzător neschimbată de-a lungul timpului: „Când sunt chemat să țin un discurs“, au scris mii și mii de oameni, „devin atât de timid, de speriat, încât nu mai gândesc limpede. Nu mă pot concentra și nu-mi amintesc ce aveam de gând să spun. Vreau să capăt încrederea în mine, calmul și capacitatea de a gândi când mă aflu în fața publicului. Îmi doresc să mă pot aduna, să vorbesc logic, să fiu în stare să spun ce am de zis clar și convingător în fața celor care sunt în sală, fie că este vorba de niște oameni de afaceri, fie de niște membri ai clubului, fie că mă găsesc în

fața unui public, în general.“ Cam așa sunau nenumăratele lor mărturii.

Aș vrea să citez un caz concret: cu mulți ani în urmă, un domn pe nume D.W. Ghent a frecventat cursul meu susținut la Philadelphia. La puțin timp după ce am început să predau, m-a invitat la prânz la Manufacture's Club. Era un bărbat de vârstă mijlocie și dusesese dintotdeauna o viață activă. Auzisem și eu de afacerile lui în domeniul manufacturii, dar și că este un lider în activitățile de caritate întreprinse de biserică, participând la multe acțiuni civice. Cum mâncam noi acolo, s-a aplecat peste masă și mi-a spus: „De multe ori am fost rugat să vorbesc diverselor adunări, dar niciodată nu am fost în stare s-o fac. Mă emoționez atât de tare, încât dintr-odată mintea mea devine un gol absolut: de aceea am refuzat toată viața așa ceva. Dar în prezent am ajuns președintele Colegiului Credincioșilor și trebuie să prezidez întrunirile. De aceea, e necesar să vorbesc... Credeți că aș putea să învăț să mă exprim în public chiar și la o vârstă destul de înaintată?“

„Nu se pune problema *să cred*, dle Ghent“, i-am replicat. „Nu așa stau lucrurile. *Știi sigur că poți*. Și mai *știi că veți reuși* dacă veți exersa și îmi veți respecta îndrumările.“ Ar fi vrut el să se lase convins, dar i se părea o opinie mult prea optimistă. „Tare mă tem că o spuneți doar așa, din curtoazie“, mi-a zis. „De fapt, încercați doar să mă încurajați.“

După ce cursul s-a încheiat, o perioadă am pierdut legătura. Ne-am întâlnit după un timp și am luat din nou masa la

Manufacture's Club. Am stat în același colț, la aceeași masă ca și prima dată. Amintindu-i de conversația noastră, l-am întrebat dacă am fost cumva prea optimist atunci. A scos un carnețel roșu din buzunar și mi-a arătat lista cu discursurile ținute și datele la care fusese solicitat. „Posibilitatea de a face asta“, mi-a mărturisit el, „și plăcerea cu care o fac, pe lângă serviciul pe care îl aduc comunității, sunt lucrurile cele mai de preț din viața mea actuală.“

Curând după aceea, la Washington a fost ținută o importantă conferință pentru dezarmare. Atunci când s-a aflat că va fi prezent și prim-ministrul britanic, biserica baptistă din Philadelphia a trimis o telegramă invitându-l să vorbească la o importantă întrunire ținută în oraș. Dl Ghent mi-a spus că, dintre toți bapțiștii din oraș, el a fost ales să-l prezinte publicului pe prim-ministrul englez. Acesta era liderul în activitățile de caritate care stătuse la aceeași masă cu mine cu trei ani în urmă și mă întrebase, cu cea mai mare seriozitate, dacă eu credeam că va fi vreodată în stare să vorbească în public.

Oare rapiditatea cu care a progresat în această direcție este una neobișnuită? Deloc. Au existat sute de cazuri similare. De exemplu – pentru a mai cita un caz –, cu mulți ani în urmă, un medic din Brooklyn, pe care o să-l numim dr. Curtis, și-a petrecut iarna în Florida, lângă terenurile de antrenament ale echipei Giants. Fiind un mare fan al baseballului, se ducea adesea să-i vadă pe jucători. Cu timpul, chiar s-a împrietenit cu echipa și a fost invitat la un banchet dat în onoarea acesteia.

După ce s-a servit cafeaua, câțiva oaspeți de vază au fost invitați „să spună câteva cuvinte“. Dintr-odată, pe neașteptate, l-a auzit pe cel care toasta zicând: „În seara asta avem alături de noi un doctor și am să-l rog pe dr. Curtis să ne vorbească despre sănătatea jucătorilor de baseball.“

Oare era pregătit pentru așa ceva? Desigur. Chiar foarte bine: studiasse și practicase medicina și igiena de aproape treizeci de ani. Putea să stea pe scaun și să le vorbească toată noaptea despre acest subiect celor care se aflau în jurul lui. Dar să se ridice și să spună același lucru chiar și unui public restrâns constituia cu totul altceva. Era ceva paralizant. Inima a început să-i bată tot mai tare numai la ideea aceasta. Nu ținuse un discurs public în viața lui și parcă dintr-odată îi zburaseră toate gândurile.

Oare ce să facă? Publicul aplauda, toată lumea se uita la el. A dat din cap, dar asta n-a făcut decât să fie și mai aplaudat, sporind interesul auditoriului. Au urmat ovații tot mai puternice și mai insistente: „Dr. Curtis! Discurs!“

Se afla într-o stare de nefericire pozitivă. Știa că, dacă se va ridica în picioare, va eșua, nefiind în stare să lege nici șase propoziții. S-a ridicat totuși și, fără o vorbă, le-a întors spatele. Apoi a ieșit din încăpere, profund jenat și umilit.

Nu este, așadar, deloc de mirare că primul lucru pe care l-a făcut după ce s-a întors în Brooklyn a fost să se înscrie la cursul meu despre vorbitul în public. Nu dorea să mai fie

pus într-o asemenea situație penibilă și să iasă la fel de prost și a doua oară. Era genul de elev care îl încântă pe orice profesor: extrem de sincer și dornic să învețe cum să vorbească în public. Ar fi făcut orice ca să-și îndeplinească această dorință. Își pregătea cu grijă discursurile și le exersa cu o voință extraordinară, nelipsind nici măcar o dată de la curs.

Și a reușit exact ceea ce reușește un astfel de elev; a făcut niște progrese uluitoare chiar și pentru el, depășind cele mai optimiste așteptări. După primele întâlniri, emoțiile au scăzut, iar încrederea a sporit. În două luni a devenit principalul vorbitor al întregului grup. Curând a primit invitații să vorbească și în alte părți. Începuse să-i placă și se arăta chiar entuziasmat, mai ales că era tot mai respectat și-și făcea noi prieteni.

Un membru al Comisiei pentru Campania Republicană a orașului New York, ascultându-i unul dintre discursuri, l-a invitat pe dr. Curtis să vorbească în numele orașului, la o petrecere. Cât de surprins a putut să fie acest politician atunci când și-a dat seama că doar cu un an înainte același vorbitor se ridicase și plecase de la un banchet, rușinat și dezorientat, pentru că nu-și găsisse cuvintele și se temuse să vorbească în public.

Dobândirea încrederii în sine și a curajului de a gândi calm și clar atunci când ne adresăm unui grup nu este nici pe departe un lucru atât de dificil pe cât își închipuie, în general, oamenii. Nu reprezintă un har de la Dumnezeu, cu

care sunt înzestrați doar câțiva aleși. E ca atunci când joci golf. Oricine își poate dezvolta talentul ascuns, cu condiția să aibă suficientă dorință s-o facă.

Există, oare, un motiv logic pentru care nu puteți gândi în fața unui public așa cum o faceți atunci când stați jos? Știți bine că așa ceva nu există. De fapt, ar trebui chiar să gândiți mai limpede atunci când vă aflați în fața unui grup de oameni. Prezența lor ar trebui să vă stimuleze și să vă înalțe spiritual. Mulți vorbitori vă vor spune că în fața publicului se simt stimulați, inspirați și mintea le funcționează mai limpede, mai eficient. În asemenea momente, gânduri, întâmplări, idei pe care nici nu le bănuiau „ies la iveală fumegând“, așa cum spunea Henry Ward Beecher; nu trebuie decât să întindă mâna și să le atingă. Asta ar trebui să simtă fiecare. Și, probabil, așa va fi dacă veți exersa și veți persevera.

De un lucru puteți fi însă absolut siguri: învățarea și aplicarea acestor reguli vă vor alunga teama de public și vă vor da încredere în voi și un curaj nemărginit.

Nu trebuie să vă imaginați că sunteți o cauză pierdută. Chiar și cei care au devenit, până la urmă, reprezentanții cei mai elocvenți ai generației lor au suferit la începutul carierei de o teamă cumplită și de timiditate.

William Jennings Bryan, un adevărat veteran în acest domeniu, recunoștea că la început îi tremurau genunchii de frică.

Mark Twain, atunci când a citit prima oară în public, își simțea gura ca și cum i-ar fi fost umplută cu vată, iar pulsul părea că intrase într-o cursă de alergări, hotărât să câștige cupa.

Grant a cucerit Vicksburg-ul, învingând una dintre cele mai importante armate ale lumii din vremea aceea. Totuși, atunci când a încercat să vorbească în public, a recunoscut că a simțit că nu se mai putea ține pe picioare.

Răposatul Jean Jaurès, cel mai important orator public pe care l-a avut Franța în acea perioadă, a stat vreme de un an fără să scoată o vorbă în timpul ședințelor de la Camera Deputaților, până ce a reușit să-și adune curajul și să țină primul discurs.

„Prima dată când am încercat să vorbesc în public“, a mărturisit Lloyd George, „vă spun drept, m-am simțit îngrozitor. Nu este o simplă figură de stil, ci pur și simplu mi se despicase limba; la început, abia am reușit să scot un cuvânt.“

John Bright, britanicul celebru care în timpul Războiului Civil a apărut în Anglia cauza unificării și a emancipării, și-a făcut debutul de orator în fața unor țărani care se adunaseră în clădirea școlii. Era atât de speriat și se temea atât de tare de un eșec, încât l-a implorat pe partenerul său să aplaude pentru a-l acoperi de fiecare dată când dădea semne de emoție.

Charles Stewart Parnell, marele conducător irlandez, era atât de emotiv la începuturile carierei sale de vorbitor, cel puțin așa spunea fratele lui, că își strângea adesea pumnii atât de tare, încât îi intrau unghiile în carne până îi sângerau palmele.

Disraeli recunoștea că prefera să se afle în fruntea unei armate de cavalerie decât să fi avut de înfruntat Camera Comunelor așa cum a făcut-o prima dată. Discursul său de deschidere a fost un eșec răsunător. Același lucru a pățit și Sheridan.

De fapt, mulți dintre celebrii oratori ai Angliei au debutat jalnic, așa încât la ora actuală în Parlament se socotește că este un semn de rău augur ca primul discurs al unui tânăr să fie un succes incontestabil. Prin urmare, curaj!

După ce a urmărit atâtea cariere și a ajutat într-o oarecare măsură la progresul multor buni vorbitori, autorul este întotdeauna încântat atunci când un elev dă dovadă la început de agitație și de nervozitate.

Există o anumită răspundere care trebuie asumată atunci când ții un discurs, chiar și în fața a douăzeci de oameni aflați la o întrunire de afaceri – o tensiune specifică, un anumit șoc, o anumită emoție. Vorbitorul trebuie să fie îmbărbătat ca un cal de curse. Nemuritorul Cicero spunea în urmă cu două mii de ani că pentru orice discurs public cu adevărat reușit trebuie să fii încărcat cu o doză de emoție.

Vorbitorii trec prin asta de multe ori și când sunt la radio. Se numește „teama de microfon“. Când Charlie Chaplin vorbea la radio, avea întotdeauna discursul scris dinainte. Sigur că era obișnuit cu publicul. Făcuse un turneu în țară, în 1912, cu vodevilul „O seară la music-hall“ și, înainte, apăruse pe scenele Angliei. Cu toate acestea, când pătrundea în încăperea aceea izolată fonic și se afla în fața microfonului, simțea în stomac acea senzație neplăcută, ca atunci când traversezi Atlanticul pe o furtună de februarie.

Celebrul actor și regizor James Kirkwood a avut o experiență similară. Fusese vedetă pe scenă, dar, atunci când se afla în fața unui public invizibil, îi transpirau sprâncenele. „O premieră pe Broadway“, mărturisea el, „este nimic în comparație cu asta.“

Unii oameni, indiferent cât de des ar vorbi, au emoții de fiecare dată înainte să-și înceapă discursul, dar acestea dispar după câteva secunde.

Până și Lincoln a dat dovadă de timiditate de câteva ori. „Când începea era foarte stângaci“, povestea partenerul său de avocatură, Herndon, „și părea că se adaptează extrem de greu mediului. Se zbătea o vreme între modestie și sensibilitate, ceea ce îl făcea și mai stingher. L-am văzut adesea pe dl Lincoln în asemenea momente și l-am înțeles. Când începea să vorbească, vocea lui era stridentă, ascuțită și neplăcută. Maniera președintelui, atitudinea, chipul smead și gălbejit, uscat și plin de riduri, afectarea stranie și mișcărilor

neîncrezătoare – totul părea să fie împotriva sa, dar numai pentru scurtă vreme.“ După câteva momente își regăsea calmul și căldura, dar și sinceritatea, și abia atunci începea adevăratul discurs.

Și vouă vi s-ar putea întâmpla la fel.

Pentru a profita la maximum de pe urma eforturilor voastre, pentru a deveni buni vorbitori în public, și asta repede, trebuie să respectați patru condiții:

Prima condiție: Să începeți cu o dorință puternică și îndârjită.

Acest lucru contează mult mai mult decât vă dați, probabil, seama. Dacă profesorul ar putea să vă citească gândurile și sufletul, pătrunzând în profunzimea dorințelor voastre, ar putea spune aproape cu certitudine cât de repede veți progresa. Dacă dorința nu este suficient de puternică, realizările vor fi slabe și neînsemnate. Dar, dacă vă urmați scopul cu perseverența și cu energia unui bulldog care aleargă o pisică, nimic nu vă poate sta în cale.

De aceea, sporiți-vă entuziasmul pentru acest studiu individual. Enumerați-i avantajele. Gândiți-vă ce va însemna pentru voi mai multă încredere în sine și capacitatea de a vorbi mai convingător în public. Gândiți-vă ce ar putea însemna și ce ar trebui să însemne în bani, în dolari. Gândiți-vă ce ar putea însemna pe plan social; gândiți-vă la prietenii pe care vi-i veți face prin influența de care veți da



Cartea este o introducere în arta discursului public, scrisă de maestrul prin excelență al oratoriei, Dale Carnegie. Este o lucrare fascinantă, recomandată tuturor celor care doresc să-și îmbunătățească tehnicile de oratorie.

BARNES & NOBLE

Cum să vorbim în public este cartea cel mai bine vândută din toate timpurile pe această temă, lucru care se datorează, fără îndoială, faptului că Dale Carnegie are o capacitate neîntrecută de a te motiva și excelează ca orator. Cărțile și cursurile lui se numără încă printre lucrările cel mai bine vândute din domeniul dezvoltării personale.

BOOKTOPIA

*Așa cum putem descoperi în **Secretele succesului**, volumul scris de același autor, și în **Cum să vorbim în public** ni se spune că nimic nu este gratis. Putem să devenim buni oratori doar dacă ne dorim cu adevărat acest lucru, dacă suntem dispuși să depunem efort și dacă exersăm fără încetare.*

BOOKNATION

CURTEA  VECHÉ

