

*...нагибающим способствует отважными...*

Виргилий

# Сила первой фразы

---

\* Виргилий. Георгики, книга первая. Пер. С. А. Ошерова.

Успешные и убедительные ораторы начинают свои выступления мощно и охотно используют для затравки интригу, одобрение или похвалу. В 1875 году один бывший раб выступал перед деловым сообществом Атланты. Но начал ли Букер Вашингтон свою речь с того, что поблагодарил своих гостей за возможность выступить перед ними? Сказал ли он огромное спасибо своим белым слушателям за то, что согласились выслушать чернокожего? Нет! Вот как он начал свое выступление на открытии торгово-промышленной выставки в Атланте:

Джентльмены, треть населения Юга — это люди черной расы.

Начав с этого неопровергимого факта, оратор завладел вниманием аудитории. Она с неослабным вниманием выслушала остальную часть речи.

## **Пан или пропал: начало речи**

Прайм-тайм любого выступления или речи, которую вы произносите, — это начало, первые слова. Каждый человек в зрительном зале жаждет узнать, что вы за птица и как поете. Поэтому используйте этот ценный психологический момент для *мощного начала*.

Черчилль заметил однажды: «Красивое начало — залог провала». Начиная с чего-то приятного, но неоригинального, вы рискуете показаться унылым и скучным. Тем не менее 99 процентов CEO начинают свои выступления примерно так:

Какое удовольствие выступать перед членами вашего чудесного клуба! Я всегда с большим уважением относился к вашим славным традициям и достижениям...

Это банально, скучно и глупо!

А вот как великий темнокожий лидер Америки Фредерик Дуглас начал свою речь в Огайо 4 июля 1852 года:

Простите, а для чего вы вообще пригласили меня? У меня и у людей, которых я представляю, нет причин праздновать этот день.

Разумеется, совсем не это хотели услышать слушатели Дугласа!

Еще один пример мощного хорошего начала дает нам Черчилль, который 10 мая 1940 года выступал перед членами парламента, большинство из которых в течение нескольких лет игнорировали и высмеивали его предостережения насчет Гитлера. Начал он с неожиданно суровой ноты:

Я впервые обращаюсь к вам как премьер-министр в суровую годину от имени нашей страны, нашей Европы, всех наших союзников и прежде всего — от имени самой свободы.

Вот еще один пример драматического обращения, посвященного примирению. Свою инаугурационную речь в американском Капитолии 4 марта 1801 года Томас Джэфферсон начал такими словами:

Все мы — республиканцы, все мы — федералисты.

Целью Джэфферсона было объединение двух национальных политических группировок.

Когда дело заходит о первых фразах речи, опытные ораторы дня сегодняшнего подражают величайшим ораторам прошлых лет. Доктор Джон Росс, пресвитерианский священник в Пуэбло и один из самых ярких проповедников, которых мне довелось слушать, сказал мне как-то: «Джейми, если не завладеть их вниманием в течение первых нескольких секунд,

мужчины переключаются на сравнение шансов на победу «Бронкос» и «Рэйдеров», а женщины — на мысли о том, не перестоит ли мясо в духовке».

Прайм-тайм любого выступления или речи, которую вы произносите, — это начало, первые слова.

## Яркое, энергичное начало

Начните со слов, сразу же приковывающих внимание, как это сделал в 1946 году патриарх политического Олимпа США Бернард Барух в своем заявлении перед Комиссией по атомной энергетике:

Мы собрались здесь, чтобы сделать выбор между быстрым и мертвым.

Сэм Адамс, представитель Массачусетса, начал свою речь на ассамблее в 1776 году таким мощным вступлением:

Нас на этом континенте — к удивлению всего мира — три миллиона душ, объединенных одной идеей.

Или посмотрите, как сенатор Дэниел Вебстер начал свое выступление, посвященное Компромиссу 1850 года:

Я говорю сегодня не как житель Массачусетса и не как человек Севера, но как американец.

Вы также можете начать свое выступление историей из своей жизни, которая могла бы затронуть струны душ ваших слушателей или задеть их за живое. Линкольн как-то раз позабавил публику, начав свою ответную речь в адрес Стивена Дугласа следующим образом:

Все, что сказал мистер Дуглас, — истинная правда, но я лично держал бакалейную лавку и сам продавал разные товары, в том числе

и виски. И я прекрасно помню, что в те дни мистер Дуглас был одним из лучших моих покупателей. Много раз я стоял за прилавком и продавал виски мистеру Дугласу, который стоял по другую сторону прилавка. Разница лишь в том, что я давно уже перешел на другую сторону, а мистер Дуглас упрямо продолжает оставаться там же, где и был.

Линкольн знал, что в серии его дебатов с Дугласом в Иллинойсе ему надо было как можно скорее добиться симпатии

Если вам надо сообщить какую-то яркую новость или серьезный факт, попробуйте начать свое выступление именно с этого.

и поддержки публики, чтобы противостоять своему знаменитому сопернику, известному оратору и политическому деятелю. Будучи не столь известным политиком, Линкольн не

мог упустить стратегическую возможность завладеть вниманием публики и не стал тратить время на пустые банальности.

### **«Вчера, 7 декабря...»**

Если вам нужно сообщить какую-то трагическую новость или серьезный факт, можете сразу же переходить к делу, как это сделал президент Рузвельт в 1941 году:

Вчера, 7 декабря 1941 года — в день позора — Соединенные Штаты были внезапно и злоумышленно атакованы военно-морскими и воздушными силами Японской империи.

Или сделайте так же, как президент Трумэн в своем радиообращении к нации 6 августа 1945 года:

Шестнадцать часов назад американский самолет сбросил атомную бомбу на Хиросиму...

Возможно, вы говорите сами себе: «Да ладно, я не президент Соединенных Штатов Америки. Я просто провожу презентацию нового товара». Но даже если вы не вещаете из Белого дома и вас не слушает вся нация, все равно начать с яркого и запоминающегося заявления — очень хороший способ зацепить слушателей.

## **Боритесь с клише**

Однажды мне довелось наблюдать, как глава одной компании по производству керамики начал свою речь, держа обеими руками большое блюдо, которое выглядело невероятно элегантно, точно было изготовлено Spode или Lenox. Внезапно со всего маху он швырнул блюдо на пол. Оно не разбилось, а вот клише стандартного начала речи разлетелось вдребезги.

Однажды Черчилля спросили, почему он никогда не начинает свою речь словами «Для меня огромное удовольствие...», на что тот ответил:

Не так уж много на свете вещей, которые доставляют мне удовольствие, и произнесение речей отнюдь не относится к их числу.

Черчилль считал, что следует овладеть вниманием слушателей с самого начала выступления, с первых же слов.

## **Ремарка, или фраза в сторону**

Один CEO как-то спросил меня: «Джейми, следует мне сказать что-нибудь приятное людям, которые меня пригласили?»

«Нет, — ответил я ему, — во всяком случае не в начале речи, иначе публика подумает, что ты чувствуешь себя обязанным говорить это».

Черчилль как-то раз объяснил, что похвала в начале выступления звучит как лесть, тогда как те же слова ближе к середине речи выглядят совершенно естественно. Он назвал это *приемом отложенной благодарности*.

Однажды я слышал, как одна дама вставила такую благодарность в кульминационную часть своей речи: «И если уж говорить о лидерстве, никто не может служить лучшим примером лидера, чем мэр Флэарти, который...»

Я также слышал, как один конгрессмен умудрился воткнуть благодарность в середину своей речи, используя прием, который принято называть свободной ассоциацией: «Междурочим, эти цифры в газете по поводу цен так же далеки от реальности, как мой мяч от восьмой лунки во время игры в гольф с вашим председателем Биллом Рейли в прошлом году...»

Произносите вы несколько слов на церемонии посвящения, или духоподъемную зажигательную речь для стимулирования торгового персонала, или официальное приветствие, используйте потенциал мощного начала.

И пусть все речи, которые вам довелось услышать, начинались со слов: «Мне выпала честь...» Такие зачины до безобразия затерты — как старая монета, побывавшая в стольких руках, что на ней стерлась чеканка и уже не различить достоинства. Помните, что слова благодарности в начале речи звучат банально, и те, кому они предназначены, не оценят ваших добрых слов.

Если вы действительно хотите выразить особое уважение или благодарность, выберите для этого момент в середине своей речи, когда они будут звучать искренне и смогут передать те чувства, которые вы в них вкладываете, например:

Между прочим, я выступал во многих городах страны, но этот — первый, от которого мне были вручены ключи. Поэтому и я в свою очередь надеюсь, что моя речь поможет вам найти ключи к новым возможностям в вашем городе.

## **Сразу покажите, что вы лидер**

Если вы хотите, чтобы вас восприняли как лидера, выбирайте *сильное начало*. Заурядные ораторы уходят в сторону на первой же фразе, рассыпаясь в благодарностях. Разница между посредственным и блестящим оратором очень часто состоит вот в чем: первый начинает с банальности, второй — сразу берет быка за рога.

Например, СЕО крупной компании по производству бумаги начал собрание, посвященное зимним распродажам, так:

Мы имеем самый урожайный в истории компании год... [пауза] и, надеюсь, не только на бумаге!

Сиэтл, великий вождь индейских племен Северо-Запада США, начал свое выступление перед белой публикой в 1854 году таким критическим замечанием:

Было время, когда наши народы покрывали эту землю, как волны моря покрывают ракушками дно. Теперь это только воспоминание, скорбное воспоминание\*.

Один из лучших проповедников Америки, доктор Джеймс Форбс из Нью-Йорка, однажды начал свою проповедь,

\* Фраза из середины речи. Начало звучит так: «Великий Вождь из Вашингтона извещает, что желает купить нашу землю. Великий Вождь также посыпает нам весть дружбы и доброй воли».

посвященную отношениям человека и Бога, стукнув по камертону и объявив: «Господь слышит человека, и вы можете услышать Господа».

### **Сотню лет назад...**

Я слышал Мартина Лютера Кинга в августе 1963 года, когда он выступал перед сотнями тысяч собравшихся на ступенях Мемориала Линкольна. Первые же слова речи Кинга\* напомнили выступления президента-мученика:

Сто лет назад великий американец, под чьей символической тенью мы сегодня собрались, подписал Декларацию об отмене рабства...

### **Слова, приковывающие внимание**

Если вы принялись за написание текста речи для какого-нибудь мероприятия, не жалейте времени и сил на составление первого предложения. Обдумывайте его, оттачивайте, повторяйте снова и снова, доводите до совершенства.

Запланируйте мощное начало. После него возьмите столь же мощную паузу, а затем отпустите остроту, которая взорвет не готовый к ней зал. Мощное начало — отличный способ привлечь внимание и разбудить слушателей. Сразу берите быка за рога!

---

\* См. Монтефиоре С. Речи, которые изменили мир. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. Прим. ред.