

# **Введение**

Лидерство — это продажа. А продажа — это ораторское искусство.

Способность главы корпорации вести беседу и продвигать свою компанию — ведущий фактор, определяющий ее стоимость на рынке. Гарольд Берсон, основатель и глава крупнейшего в США пиар-агентства Burson & Marsteller, в результате проведенного опроса установил, что 86 процентов аналитиков, по их собственным словам, «покупают акции, основываясь на репутации главы компании». Берсон пришел к выводу, что именно лидерский характер и навыки продажи, присущие главе компании, служат решающим фактором в укреплении положения корпорации. Если глава компании не способен убедить, уговорить, чтобы продать уникальную компетенцию и будущее своей компании, последняя находится в большой опасности.

Однако Берсон не стал говорить, что услуги пиар-компании, такой, как его собственная, не способны сами по себе превратить главу корпорации в звезду продаж и главный рыночный актив компании.

## **Звездное притяжение**

Пиар-специалисты могут писать речи для CEO\*, готовить материалы для пресс-конференций и составлять пресс-релизы; могут продумать внешний облик руководителя, научить его правильно ставить ударение в словах и избавиться от провинциального акцента; могут добиться размещения статей о главе компании в Wall Street Journal и Forbes — но даже им не под силу сделать из него яркую личность, героя публичных выступлений.

---

\* Здесь и далее глава компании. *Прим. ред.*

Сегодня 60 процентов компаний, входивших в список Fortune 500 в 1970-х годах, безвозвратно канули в Лету. В те времена рыночная стоимость компании оценивалась по стоимости имеющейся у нее недвижимости, производственных мощностей, транспортных средств, наличию удобной транспортной инфраструктуры, а также по другим материальным составляющим. Однако многие из этих материальных активов, столь важных в прежние времена, утратили свое значение. Как во время сегодняшней «информационной революции» можно измерить ценность программного обеспечения? Можете ли вы назвать конечную цену информации?

В сегодняшнем вихре перемен способность продавать, присущая первому лицу компании, становится ключевым параметром. Например, когда Стив Джобс вернулся в Apple, цена акций компании всего лишь за один день выросла на 200 процентов, потому что он излучал уверенность и компетентность.

Спросите себя, есть ли у вас навыки общения, которые помогут достичь вершины? Обладаете ли вы тем самым звездным притяжением, которое будет способствовать росту вашей компании?

## **Эпоха личности**

Если нынешние времена можно назвать эпохой перемен, на том же основании их можно назвать и эпохой яркой личности.

Об этом прекрасно осведомлены владельцы журнала Time. Журнал People, в свое время отпрыск Time, обошел своего родителя по продажам и популярности.

Знает это и Голливуд. Притягательность популярных звезд — вот что помогает собрать деньги на новый фильм и способствует его продвижению на рынке. Сценарий и сюжет почти ничего не решают.

Эту истину понял и мир политики. Джон Мейджор, премьер-министр Великобритании в 1990–1997 годах, выставив свою кандидатуру на переизбрание, потерпел сокрушительное поражение. Кое-кто говорил, что в этом виноваты сотрудники его администрации, оказавшиеся замешанными в сексуальном скандале. Хотя этот скандал не имел никакого отношения к Мейджору как лидеру правящей партии, он все же оказался агнцом, обреченным на политическое заклятие. Почему? Из-за силы личности его политического противника, человека по имени Тони Блэр.

New York Times писала 2 февраля 2001 года, что Блэр — самый популярный премьер-министр Великобритании, он популярнее даже Черчилля и Маргарет Тэтчер. И еще в статье цитировались слова аналитика о «возвышенном, неземном стиле, преобладающем над содержанием». Далее в статье говорилось о том, что спектакль Блэра — «блестящий рассказ о достижениях, но вовсе не сами достижения».

Тони Блэр — истинный мастер ораторского искусства. То же можно сказать о его американском единомышленнике, Билле Клинтоне. Несмотря на попытку импичмента и скандал с Моникой Левински (не говоря уже о Whitewater\*, Filegate\*\*),

---

\* Супругов Клинтон подозревали в участии в незаконных махинациях по финансированию компании-застройщика Whitewater в 1970–1980 гг. в Арканзасе, но после многолетнего расследования прокуратура признала, что доказательств причастности Клинтонов к противозаконной деятельности не найдено. *Прим. ред.*

\*\* В 1994 г. по запросу Крэйга Ливингстоуна, директора службы личной безопасности Белого дома, ФБР передало Администрации президента более 900 личных дел республиканцев, которых Клинтон считал своими политическими врагами; когда об этом стало известно, вина была возложена на одного из клерков, допустившего ошибку. *Прим. ред.*

Travelgate»), популярность Клинтона постоянно росла, потому что он умел ярко демонстрировать свои лидерские качества.

В корпоративном мире, как и в политическом, лидеры такого типа, как Буш-старший, вряд ли смогут выжить. Как-то раз, когда я делал наброски для выступлений Буша-старшего, он сказал мне: «Все эти речи — дерьмо». Однако это «дерьмо» может оказаться языком лидерства. Буш не понимал обаяния Рейгана, который в совершенстве владел ораторским искусством.

## Человек-паук и Король Лев

Дни СЕО типа «Человек-паук» — неутомимых, самоотверженных администраторов, вникающих во все детали, усердно плетущих сеть корпоративной структуры, образцовых менеджеров — ушли безвозвратно. Во все вникающие руководители, наделенные невероятной способностью находиться в десяти разных местах одновременно, сегодня уже неэффективны. Руководители наподобие Гарольда Генина из AT&T или Джона Эйкерса из IBM были подлинными лидерами навсегда ушедшего мира, в котором ценность компании определялась стоимостью активов.

В современную эпоху информационной революции именно Лев, а не Паук выживет в корпоративных джунглях и взберется на вершину власти. Неудивительно, что гигантская компания по производству фильмов сделала своим символом именно льва. Гривастый лев с огромной головой воплощает

---

\* Хиллари Клинтон потребовала увольнения семи сотрудников отдела путешествий Белого дома, а вместо них были назначены друзья и родные Клинтонов. *Прим. ред.*

в себе силу и власть; громкий рык этого сильного животного внушает мысль о его могуществе.

Лидеры с характером, который обеспечивает успех на рынке, становятся победителями. Овладение искусством говорить, как лидер, способно превратить Паука во Льва.

Таким Львом был Франклин Рузвельт. Его главная заслуга даже не в том, что он вывел страну из депрессии (это сделала Вторая мировая война). Благодаря тому, что его ораторские качества воспламенили сердца американцев и возродили в них новые надежды, он смог победить на четырех выборах.

Еще один Лев — Уинстон Черчилль. Когда Британия оказалась в отчаянном положении, его слова стали оружием против нацистов — в результате они отказались от идеи завоевания Британии. Черчилль олицетворяет собой ораторскую мощь.

Читая эту книгу, вы откроете для себя истинных лидеров, от древних — таких, как Демосфен, — до политиков недавнего прошлого вроде Рональда Рейгана, от тех, кто завоевывает мир с помощью силы, как Наполеон, до тех, кто покоряет его с помощью любви, как Иисус Христос. Вы узнаете, какими инструментами и приемами пользовались эти люди, как они оттачивали и совершенствовали свои навыки, чтобы, используя их как секретные технологии, укрепить свою власть.

Заметьте, у будущих лидеров не было предпосылок стать великими.

- Наполеон, человек маленького роста, создал собственные стратегии, чтобы доминировать в любом окружении.
- Линкольн научился отвлекать внимание от своего визгливого голоса и провинциального акцента.

- Черчилль нашел способы компенсировать свою шепелявость и заикание и сделать так, что его достоинства засияли подобно бриллиантам.
- Мартин Лютер Кинг-младший, представитель черного населения в белой Америке, добился того, чтобы его слышали.
- Маргарет Тэтчер, единственная женщина в мужском клубе, каким до нее был британский парламент, сумела преодолеть стереотипы восприятия женщин в политике.

Мастера ораторского искусства шлифовали свои приемы и техники, чтобы привлекать к себе внимание и придавать вес своим речам.

## **Облик, манеры и сила**

В этой книге раскрываются секреты ораторского искусства и тайны харизмы, которыми владели великие ораторы прошлого и люди, сумевшие изменить ход мировой истории. Приложив некоторые усилия, вы тоже сможете постичь эти секреты: для овладения одними достаточно нескольких минут, другими — пара часов, а чтобы овладеть третьими, потребуется несколько дней. Возьмите на вооружение предлагаемые здесь приемы, и вы обретете уверенность, самообладание и энергию, которые придадут вашей речи динамику и убедительность.