

Dale Carnegie

**JAK STAĆ SIĘ
doskonałym
MÓWCĄ
I ROZMÓWCĄ**

PO SZCZEBLACH SŁOWA

Dale Carnegie
JAK STAĆ SIĘ
doskonałym
MÓWCĄ
I ROZMÓWCĄ

PO SZCZEBŁACH SŁOWA

Wstęp i uaktualnienie dr Arthur R. Pell

Spis treści

Karta redakcyjna

Dale Carnegie

Wstęp do wydania uaktualnionego

SUKCES NA MÓWNICY

Rozdział Pierwszy. Nabierz odwagi i pewności siebie

Rozdział Drugi. Pewność siebie dzięki przygotowaniu

Rozdział Trzeci. Jak słynni mówcy przygotowywali swoje mowy

Rozdział Czwarty. Poprawa pamięci

Rozdział Piąty. Nie pozwól słuchaczom zasnąć

Rozdział Szósty. Zasadnicze elementy udanego przemawiania

Rozdział Siódmy. Sekret dobrego przekazu

Rozdział Ósmy. Prezencja i osobowość sceniczna

Rozdział Dziewiąty. Jak zacząć mowę

Rozdział Dziesiąty. Jak natychmiast zawładnąć słuchaczami

Rozdział Jedenasty. Jak zakończyć mowę

Rozdział Dwunasty. Zadbaj o jasność i zrozumiałość przekazu

Rozdział Trzynasty. Jak wywierać wrażenie i być przekonującym

Rozdział Czternasty. Jak zainteresować słuchaczy

Rozdział Piętnasty. Jak nakłonić do działania

Rozdział Szesnasty. Popraw swój styl

ESEJE

„Ziemia diamentów”, Russell H. Conwell

„Wiadomość dla Garcii”, Elbert Hubbard

„Tak jak człowiek myśli”, James Allen

O autorze wydania poprawionego

Słowo od redaktora

Przypisy

Tytuł oryginału:
Public Speaking for Success

Projekt okładki:
Izabela Surdykowska-Jurek, Magdalena Muszyńska Redakcja: *Anna Ratuś* Przekład: *Dorota Piotrowska*

© JMW Group
Rights licensed exclusively by JMW Group, Inc. jmwgroup@jmwgroup.net
Public Speaking for Success is revised and updated from Dale Carnegie's *Public Speaking: A Practical Course for Business Men*, published in 1926

Copyright © for the Polish edition by Wydawnictwo Studio EMKA
Warszawa, sierpień 2009

Wydanie drugie 2012, 2022

Wszelkie prawa, łącznie z prawem do reprodukcji tekstów w całości lub w części w jakiegokolwiek formie – zastrzeżone.

Wydawnictwo Studio EMKA
wydawnictwo@studioemka.com.pl
www.studioemka.com.pl

ISBN 978-83-67107-54-9

Konwersja: [eLitera s.c.](#)

Na pytanie, czego boisz się najbardziej, ludzie najczęściej odpowiadają, że śmierci, a zaraz potem, że wystąpienie publicznych.

DALE CARNEGIE

DALE CARNEGIE

1888–1955

Dale Carnegie był pionierem w dziedzinie, którą dziś nazywamy rozwojem ludzkiego potencjału. Jego wykłady i publikacje pomogły ludziom z całego świata stać się osobami pewnymi siebie, ujmującymi i wpływowymi.

W 1912 roku Carnegie zadebiutował w roli nauczyciela wystąpień publicznych w Nowym Jorku w YMCA (Chrześcijańskie Stowarzyszenie Młodzieży Męskiej). Podobnie jak podczas większości prowadzonych wówczas kursów z tego zakresu, Carnegie rozpoczął od zapoznania słuchaczy z wiedzą czysto teoretyczną. Szybko jednak zauważył, że klasa zdradza oznaki znudzenia i zniecierpliwienia. Trzeba było coś zrobić.

Dale przerwał wykład i wskazał na mężczyznę w tylnym rzędzie, prosząc go o powstanie i powiedzenie o sobie kilku słów: skąd pochodzi i jak się tu znalazł. Gdy ten skończył, o to samo poprosił kolejnego studenta, po czym następnego, aż wypowiedział się każdy z obecnych. Dzięki zachęce kolegów i wskazówkom wykładowcy, każdy ze słuchaczy przezwyciężył lęk i wykonał ćwiczenie z wynikiem zadowalającym. Jak skomentował później sam Carnegie: „Nie wiedząc, co robię, odkryłem najlepszą metodę pokonania lęku”.

Jego kurs stał się tak popularny, że Carnegie zaczął prowadzić go także w innych miastach. Z biegiem lat coraz bardziej udoskonalał jego program. Przekonał się, że głównym punktem zainteresowania słuchaczy jest poprawa ich relacji z innymi. Dlatego też zmienił nacisk kursu z publicznych wystąpień na lepsze radzenie sobie w kontaktach międzyludz-

kich. Jednak na wykładach się nie skończyło; stały się one raczej środkiem prowadzącym do celu.

Poza tym, czego dowiadywał się od swoich słuchaczy, Carnegie prowadził też szeroko zakrojone badania na temat podejścia do życia, charakteryzującego ludzi sukcesu. Ową pracę badawczą włączył w tok swoich wykładów. Cały ten wysiłek zaowocował powstaniem jego najsłynniejszej książki: *Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi*^[1].

Książka natychmiast stała się bestsellerem, a począwszy od jej publikacji w 1936 roku (wraz z edycją wznowioną w 1981 roku), sprzedawała się w ponad dwudziestu milionach egzemplarzy. W 2002 roku pewien magazyn biznesowy uhonorował ją tytułem Książki Biznesowej XX wieku. Kolejna książka Carnegie'ego, *Jak przestać się martwić i zacząć żyć*, napisana w 1948 roku, przetłumaczona na 27 języków, również znalazła miliony nabywców.

Kursy Dale'a Carnegie prowadzone są w wielu krajach, wywierając wpływ na życie kobiet i mężczyzn bez względu na status społeczny – począwszy od robotników fabrycznych, przez pracowników biurowych, menedżerów i właścicieli firm, aż po liderów rządów.

Dale Carnegie zmarł 1 listopada 1955 roku. W nekrologu zamieszczonym w waszyngtońskiej gazecie tak oto podsumowano jego zasługi dla społeczeństwa: „Dale Carnegie nie odkrył żadnej głębokiej tajemnicy wszechświata. Lecz, być może bardziej niż ktokolwiek z jego pokolenia, pomógł ludziom nauczyć się, jak znajdować wspólny język i dogadywać się między sobą – co czasem wydaje się być potrzebą największą ze wszystkich”.

WSTĘP DO WYDANIA UAKTUALNIONEGO

Czy istnieje choćby cień powodu, dla którego, stojąc przed słuchaczami, nie miałbyś być w stanie myśleć równie sprawnie, jak dzieje się to wtedy, gdy rozluźniony siedzisz sobie przy biurku w pracy, czy w domu? Czy jest jakiś powód, dla którego miałbyś być żywicielem dla motyli w swoim brzuchu i doznawać „drgawek” za każdym razem, gdy wstajesz i zwracasz się do ogółu zgromadzonych? Bez wątplenia wszystkim tym problemom można zaradzić, a trening i praktyka zetrą twój lęk przed wystąpieniami publicznymi i obdarzą cię pewnością siebie.

DALE CARNEGIE

Na pytanie, czego boisz się najbardziej, ludzie najczęściej odpowiadają, że śmierci, a zaraz potem, że wystąpien publicznych.

Prawda jest taka, że wielu spośród tych, którzy w rozmowach twarzą w twarz błyszczą inteligencją, nie mają problemów z formułowaniem myśli i nie odczuwają żadnego stresu, ale gdy przyjdzie im zwrócić się choćby do niewielkiego grona słuchaczy wielu spośród nich doświadcza kompletnego przerażenia i nie jest w stanie wykrztusić słowa. Ludzie biznesu nie rozwijają swoich karier, gdyż boją się zabierać głos na spotkaniach zespołu; mężczyźni i kobiety, mający ciekawe, ważne pomysły i spostrzeżenia, zachowują je dla siebie, zamiast wyrażać je na forum swojej społeczności, w kościele czy w szkole. Jednak ten lęk z łatwością można pokonać. Dale Carnegie był pionierem w nauczaniu jak przezwyciężyć lęk przed zabieraniem głosu na forum publicznym. W jego kursach z zakresu publicznych wystąpień wzięły udział setki tysięcy słuchaczy z całego świata. We wczesnych latach swojej kariery napisał książkę, wyjaśniającą zasady, które uczyniły te kursy tak popularnymi.

Czytając ją, poznasz podstawowe elementy przygotowania i wygłoszenia mowy. Dowiesz się, jak opracować potrzebne informacje, jak skupić uwagę słuchaczy podczas kilku pierwszych minut mówienia, jak

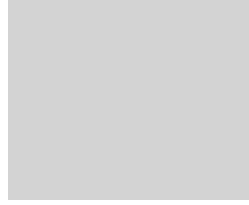
wzbogacić mowę o przykłady, anegdoty, statystyki i analogie, dzięki którym twoje słowa nabiorą dla słuchaczy znaczenia, jak przekonać słuchaczy do przyjęcia tego, co chcesz im powiedzieć, a także, jak wykorzystać język ciała dla wzmocnienia przekazu. Dowiesz się też kiedy i jak posługiwać się humorem oraz jak podsumować mowę, by każdy z wniosków został uwzględniony, zapamiętany i zastosowany.

Poza tym, otrzymasz wskazówki, jak pamiętać o tym, co chcesz powiedzieć, bez konieczności uczenia się tego na pamięć, oraz jak stworzyć swój własny styl i osobowość sceniczną. Znajdziesz w tej książce ćwiczenia z zakresu posługiwania się głosem, a także mnóstwo przykładów, jak wielu sławnych i mniej sławnych mówców uczyniło swoje wystąpienia publiczne doskonałymi.

Z uwagi na fakt, że niniejsza książka została napisana w latach dwudziestych ubiegłego wieku, wiele wspomnianych lub zacytowanych w niej osób, doskonale wówczas znanych, może nie być już tak znanych dzisiejszemu czytelnikowi. Jednak zasady, które ci ludzie stosowali, są dziś równie cenne, jak niegdyś, i nadal mogą przynieść te same korzyści, jakie niosły ówczesnym czytelnikom tej książki. Dodatkowo, treść została wzbogacona o aktualne przykłady.

Książka podpowiada, jak stać się doskonałym mówcą, lecz jest to jedynie podpowiedź. Od ciebie zależy, czy ją przyjmiesz i zastosujesz, wykorzystując każdą nadarzącą się okazję, by wstać i powiedzieć kilka zdań do grona słuchaczy – w pracy, na zebraniu członków spółdzielni, podczas spotkania organizacji biznesowej lub zawodowej, grupy kościelnej lub lokalnego stowarzyszenia, do którego należysz (gdzie możesz zgłosić się do powiedzenia kilku słów na temat, który stanowi szczególny przedmiot twojego zainteresowania). Stosując przedstawione w tej książce techniki, pomocne przy zwracaniu się do grupy słuchaczy – dużej czy małej – będziesz mówcą zrelaksowanym i pewnym siebie, który przekazuje myśli w sposób zrozumiały i ekscytujący. Publiczne wystąpienia staną się dla ciebie doświadczeniem satysfakcjonującym i przynoszącym zamierzony efekt.

dr Arthur R. Pell



Sukces na mównicy

Niebezpiecznie jest patrzeć w przyszłość wzrokiem pełnym lęku.

E.H. HARRIMAN

Nigdy nie słuchaj tego, co podpowiadają ci twoje lęki.

MOTTO STONEWALLA JACKSONA

Jeśli przekonasz samego siebie, że możesz zrobić daną rzecz (pod warunkiem, że jest to rzecz w pełni wykonalna), to uda ci się, bez względu na to, jak trudne może to być. Z drugiej strony, jeśli pomyślisz, że nie jesteś w stanie wykonać najprostszej rzeczy na świecie, to niczego nie osiągniesz, a najmniejsze wzniesienia będą dla ciebie jak najwyższe szczyty.

EMILE COUÉ

Odwaga to łaska pod presją.

ERNEST HEMINGWAY

Umiejętność skutecznego przemawiania to raczej cecha nabyta niż dar.

WILLIAM JENNIGNS BRYAN

By zapewnić sobie osobisty rozwój, znacznie korzystniej jest być osobą elokwentną, niż pełną wszelkiej wiedzy i mądrości.

„LONDON DAILY TELEGRAPH”

ROZDZIAŁ

NABIERZ ODWAGI I PEWNOŚCI SIEBIE

Ci, którzy zapisują się na kurs publicznego przemawiania, na pytanie o swoje oczekiwania wobec takiego kursu, w znacznej większości udzielają, o dziwo, tej samej odpowiedzi: „Gdy mam wstać i powiedzieć coś na forum publicznym – mówią – robię się tak skrepowany, tak przerażony, że nie mogę jasno myśleć, nie mogę się skoncentrować, nie pamiętam, co miałem powiedzieć. Chcę nabrać pewności siebie, opanowania i umiejętności szybkiego podejmowania decyzji. Chcę, by moje myśli układały się w logiczny ciąg i chcę być w stanie jasno i przekonująco przekazywać to, co mam do powiedzenia, gdy zwracam się do grona słuchaczy, czy to w pracy, w kościele, w społeczności lokalnej, czy gdziekolwiek indziej”.

A oto konkretny przykład. Wiele lat temu, pewien człowiek o nazwisku D. W. Ghent zjawił się na moim kursie publicznych wystąpień, jaki prowadziłem w Filadelfii. Tuż po sesji otwarcia zaprosił mnie na lunch do Manufacturers' Club. Był to mężczyzna w średnim wieku, który zawsze prowadził aktywny tryb życia; był szefem własnego przedsiębiorstwa oraz aktywnym działaczem w kościele i społeczności lokalnej. Gdy tamtego dnia jedliśmy razem lunch, w którymś momencie nachylił się ku mnie nad stołem i powiedział: „Wiele razy proszono mnie o zabranie głosu na różnych zebraniach, ale nigdy nie byłem w stanie tego zrobić. Wpadam wtedy w panikę, w głowie mam zupełną pustkę; dlatego przez całe życie się od tego uchylałem. Ale teraz jestem przewodniczącym zarządu college'u. Muszę przewodniczyć spotkaniom. Po prostu muszę się odzywać. Czy sądzi pan, że mogę opanować tę umiejętność w tak późnym wieku?”.

„Czy sądzę, panie Ghent? – odparłem. Tu nie chodzi o to, co ja sądzę. Ja *wiem*, że pan może. I *wiem* też, że *uda się* to panu, jeśli tylko będzie pan ćwiczył i stosował się do wskazówek i instrukcji”.

Mężczyzna chciał mi wierzyć, lecz moja wizja wydawała mu się zbyt różowa, zbyt optymistyczna. „Obawiam się, że pan po prostu stara się być uprzejmy – powiedział – że jedynie usiłuje mnie pan zachęcić”.

Gdy pan Ghent ukończył kurs, na jakiś czas straciliśmy ze sobą kontakt. Kilka lat później spotkaliśmy się i ponownie poszliśmy na lunch do Manufacturers' Club. Usiedliśmy w tym samym rogu pomieszczenia, zajmując ten sam stolik, przy którym jedliśmy tamtego dnia. Nawiązując do naszej ówczesnej rozmowy, zapytałem, czy moje zapewnienia rzeczywiście były zbyt optymistyczne. Mój towarzysz wyjął z kieszeni niewielki, czerwony notatnik i pokazał mi listę terminów, na które miał wyznaczone mowy. „Wie pan, umiejętność robienia tego – wyznał – przyjemność, jaką mi to daje i dodatkowa służba, jaką mogę pełnić wobec społeczeństwa – to jedne z najbardziej satysfakcjonujących rzeczy w moim życiu. Nie tylko wiele razy zabierałem już głos na forum publicznym, ale ostatnio zostałem nawet wybrany spośród wszystkich liderów społecznych w mieście, by wygłosić mowę wstępną, gdy Lloyd George [ówczesny premier Wielkiej Brytanii] będzie przemawiał na wiecu w Filadelfii”.

I to był ten sam człowiek, który jeszcze niecałe trzy lata temu siedział ze mną przy tym samym stoliku i z pełną powagą pytał, czy sądzę, że kiedykolwiek będzie w stanie zabrać głos wobec szerszego grona słuchaczy!

Czy błyskawiczny postęp, jaki uczynił w umiejętności publicznego przemawiania, można uznać za niezwykły? W żadnym razie. Istnieją setki podobnych przypadków. By podać jeszcze jeden konkretny przykład: pewien lekarz z Brooklynu, nazwijmy go dr Curtisem, spędzał zimę na Florydzie w pobliżu terenów treningowych drużyny Gigantów. Jako entuzjastyczny fan bejsbola, często chodził przyglądać się treningom. Z

czasem zaprzyjaźnił się z drużyną i któregoś razu otrzymał zaproszenie na przyjęcie, jakie wydawano na jej cześć.

Po posiłku, gdy podano kawę i orzeszki, kilku ważnych gości zostało poproszonych o „powiedzenie kilku słów”. Nagle, z gwałtownością i zaskoczeniem godnym eksplozji, usłyszał, jak mistrz ceremonii mówi: „Jest dziś wśród nas lekarz, i chciałbym teraz poprosić dr Curtisa, by powiedział nam coś na temat zdrowia zawodników bejsbola”.

Czy był przygotowany? Oczywiście. Był przygotowany najlepiej na świecie: od niemal trzydziestu lat zgłębiał tajniki zdrowia i praktykował medycynę. Mógłby siedzieć przy stole i przez cały wieczór opowiadać na ten temat osobie po swojej prawej czy lewej. Jednak wstać i powiedzieć to samo do choćby niewielkiego grona słuchaczy, cóż, to już kwestia innej natury. Na samą myśl o tym ogarniał go paraliż; serce podwoiło swe tempo i zaczęło gubić rytm. Nigdy w życiu nie wygłosił żadnej publicznej mowy, a wszystkie myśli, jakie mógłby przekazać, teraz nagle gdzieś uleciały.

Co miał zrobić? Sala rozbrzmiewała oklaskami. Wszystkie spojrzenia skierowane były na niego. Dr Curtis potrząsnął głową, lecz ten gest jedynie wzmógł natężenie braw zgromadzonych, domagających się mowy. Zaczęto coraz głośniej skandować: „Curtis! Curtis!”.

Sytuacja była rozpaczliwa. Doktor wiedział, że nic z tego nie będzie, że nie zdoła wykrztusić z siebie kilku zdań. Dlatego wstał, odwrócił się plecami do przyjaciół i bez słowa wyszedł z pomieszczenia, głęboko zażenowany i upokorzony.

Na szczęście jedną z pierwszych rzeczy, jaką zrobił po powrocie do Brooklynu, było zapisanie się na mój kurs publicznego przemawiania. Już nigdy więcej nie chciał znaleźć się w tak żenującej sytuacji i nie zamierzał dopuścić, by przerażenie znów kiedyś odebrało mu mowę.

Dr Curtis należał do słuchaczy, w których prowadzący ma szczególne upodobanie: był niezwykle sumienny i gorliwy. Chciał umieć przemawiać i w tym jego pragnieniu nie było cienia wątpliwości; podchodził do sprawy z pełnym przekonaniem. Dokładnie przygotowywał swoje prze-

mówienia, uparcie i niestrudzenie ćwiczył i nie opuścił ani jednej sesji kursu.

Efektom było to, co zawsze w przypadku takich słuchaczy: czynił błyskawiczne i zaskakujące dla siebie postępy, które przekraczały jego najśmielsze nadzieje. Po kilku pierwszych sesjach poziom jego nerwowości znacznie zmalał, a pewność siebie wzrosła. W ciągu dwóch miesięcy stał się najlepszym mówcą w grupie. Już wkrótce zaczął przyjmować zaproszenia do przemawiania na innych forach, a obecnie uwielbia to uczucie podekscytowania, jakie towarzyszy wystąpieniom publicznym, to poczucie wyróżnienia oraz wiążącą się z tym możliwość poznawania nowych osób i zawierania przyjaźni.

Pewien członek New York City Republican Campaign Committee [Nowojorskiego Komitetu Kampanii Republikanów], słysząc jedną z mów dr Curtisa, zaprosił go do przemawiania w tym mieście na rzecz jego partii. Jak zaskoczony był ów polityk na wieść o tym, że zaledwie rok wcześniej ten sam człowiek pełen wstydu i zażenowania bez słowa opuścił pewne przyjęcie, gdyż nie był w stanie wykrztusić z siebie słowa z powodu lęku przed publicznością!

Nabranie pewności siebie i odwagi oraz zdolność spokojnego i jasnego myślenia podczas przemawiania do grupy słuchaczy nie jest nawet w przybliżeniu tak trudna, jak sądzi większość ludzi. Nie jest to jakiś szczególny dar, jakim Opatrzność obdarza wybranych. To raczej jak umiejętność gry w golfa. Każdy może rozwinąć swoją własną, dotychczas ukrytą zdolność, jeśli tylko będzie posiadać wystarczające pragnienie, by to zrobić.

Czy istnieje choćby cień powodu, dla którego, stojąc przed słuchaczami, nie miałbyś być w stanie myśleć równie sprawnie, jak dzieje się to wtedy, gdy siedzisz spokojnie w domu czy za biurkiem? Wiesz, że takiego powodu nie ma. Prawdę mówiąc, twoje myślenie powinno być jeszcze bardziej sprawne, gdy masz przed sobą grupę słuchaczy. Ich obecność powinna cię mobilizować i dodawać energii. Ogromna rzesza mówców może potwierdzić, że obecność słuchaczy działa na nich stymulu-

jąco i inspirująco sprawiając, że umysł funkcjonuje sprawniej i jaśniej. Jak powiedział kiedyś Henry Ward Beecher, w takich momentach nagle zaczynają napływać do twojej świadomości myśli, fakty i pomysły, z jakich posiadania wcześniej nie zdawałeś sobie sprawy. Wszystko, co musisz wtedy zrobić, to po prostu wyciągnąć po nie rękę. Właśnie to powinno być twoim doświadczeniem, gdy stoisz przed publicznością. I prawdopodobnie będzie, jeśli oddasz się ćwiczeniom i wytrwasz.

Jest jednak coś, czego możesz być absolutnie pewien: dzięki treningowi i praktyce pozbędziesz się lęku przed publicznymi wystąpieniami: dadzą ci one pewność siebie i niesłabnąca odwagę.

Nie myśl, że twój przypadek jest szczególnie trudny. Nawet ci, którzy później stali się najbardziej elokwentnymi przedstawicielami swego pokolenia, na początku swojej kariery byli dotknięci równie przemożnym lękiem i nieśmiałością.

William Jennings Bryan, uznany za najznakomitszego mówcę swojego pokolenia, przyznał, że podczas swoich pierwszych wystąpień kolana trzęsły mu się tak bardzo, że uderzały jedno o drugie.

Gdy Mark Twain po raz pierwszy wyszedł na mównicę, miał wrażenie, że jego usta wypełnia bawełna, a tętno gnało z tak zawrotną prędkością, jakby uczestniczyło w wyścigu po złoto.

Generał Ulysses S. Grant zdobył Vicksburg i poprowadził ku zwycięstwu jedną z najwspanialszych armii, jakie świat wówczas oglądał; a jednak przyznał, że drżał ze strachu, gdy próbował przemawiać publicznie.

Jean Jaurès, najpotężniejszy francuski mówca polityczny swoich czasów, przez rok był niemym członkiem Izby Deputowanych, zanim zebrał się na odwagę i wygłosił swoją pierwszą mowę.

„Za pierwszym razem, gdy próbowałem wygłosić publiczne przemówienie – wyznał Lloyd George – mój stan był doprawdy rozpaczliwy. Język przykleił mi się do podniebienia, i nie jest to zaledwie figura retoryczna, mówię dosłownie. W pierwszej chwili niemal nie byłem w stanie powiedzieć słowa”.

John Bright, znamienity Anglik, który podczas wojny domowej bronił w Anglii sprawy związków zawodowych i równouprawnienia, swoją pierwszą mowę wygłosił przed grupą chłopów zebranych w budynku szkolnym. W drodze na miejsce zebrania był przerażony, pełen obaw, że sobie nie poradzi. Ubłagał swojego towarzysza, by ten podczas przemówienia zaczynał klaskać dla dodania mu otuchy za każdym razem, gdy zauważy, że John zaczyna zdradzać oznaki wzmożonego podenerwowania.

Charles Stewart Parnell, wielki irlandzki przywódca, na początku swojej kariery oratorskiej tak bardzo się denerwował (jak zaświadczył jego brat), że podczas przemówień krwawiły mu dłonie z powodu częstego i silnego zaciskania pięści.

Benjamin Disraeli, który później został premierem Wielkiej Brytanii, przyznał, że wolałby raczej poprowadzić kawalerię, niż po raz pierwszy stanąć przed Izbą Gmin. Jego mowa otwarcia, jaką tam wygłosił, była koszmarem porażką.

Prawdę mówiąc, tak wielu słynnych angielskich mówców nie popisało się na początku swojej kariery oratorskiej, że obecnie w brytyjskim Parlamencie panuje przekonanie, iż zdecydowany sukces podczas pierwszego przemówienia nie wróży dobrze. Dlatego głowa do góry.

Po obserwacji przebiegu powyższych karier i po udzieleniu pomocy i wsparcia w rozwoju tak wielu mówcom, autor zawsze z zadowoleniem przyjmuje wiadomość o tym, że na początku jego uczeń przejawia pewne zdenerwowanie i wpada w nerwowy dygot.

Z wygłaszaniem przemówienia wiąże się pewna odpowiedzialność. Nawet, jeśli zwracasz się do zaledwie dwóch tuzinów osób zawsze istnieje pewne napięcie, mobilizacja, podekscytowanie. Mówca powinien być podniecony jak koń czystej krwi prężący się na wędzidle. Dwa tysiące lat temu nieśmiertelny Cynceron powiedział, że prawdziwie wartościowe publiczne przemówienie charakteryzuje pewna doza napięcia i podenerwowania mówcy.

Mówcy często doświadczają podobnego uczucia nawet wtedy, gdy zwracają się do słuchaczy na antenie radiowej. To tzw. lęk przed mikrofonem. Gdy Charlie Chaplin przygotowywał się do wystąpienia w radiu miał dokładnie zapisane wszystko, co zamierzał powiedzieć. Bez wątplenia był człowiekiem obeznanym z publicznością. Jeździł po kraju ze swoim wodewilem, mając już pewne doświadczenie jako aktor angielskich teatrów. A jednak, gdy wszedł do studia radiowego i stanął przed mikrofonem, doznał w żołądku uczucia, jakiego mógłby doświadczać, znajdując się gdzieś pośrodku Atlantyku w burzliwą, zimową noc.

James Kirkwood, słynny aktor i reżyser filmowy, miał podobne doświadczenie. Na scenie przed „żywą” publicznością był prawdziwą gwiazdą, lecz gdy wyszedł ze studia radiowego, po mówieniu do niewidzialnych słuchaczy, ocierał pot z czoła. „W porównaniu z tym, premiera na Broadwayu to małe piwo” – wyznał.

Niektórzy ludzie, bez względu na to, jak często przemawiają, zawsze tuż przed rozpoczęciem doświadczają tego rodzaju tremy i skrępowania, które jednak znika zaraz po tym, gdy wejdą w rolę.

Nawet Lincoln zmagał się z nieśmiałością. „Na początku był bardzo nieporadny – mówi prawnik, William Herndon, partner w interesach – i zdawało się, że odnalezienie się w otaczającej go rzeczywistości stanowi dla niego prawdziwy wysiłek. Przez jakiś czas bardzo się męczył, próbując przezwyciężyć wrodzoną nieśmiałość i nadwrażliwość, co jedynie potęgowało jego nieporadność. Często byłem świadkiem takich sytuacji i bardzo mu wtedy współczułem. Gdy zwracał się do szerszego grona, jego głos był ostry, piskliwy i nieprzyjemny. Jego zachowanie, postawa, jego ciemna, pożółkła twarz, sucha i pomarszczona, jego dziwna poza i niepewne ruchy – wszystko to zdawało się być przeciwko niemu, ale tylko przez moment”. W ciągu kilku chwil odzyskiwał panowanie nad sobą, jego postać nabierała ciepła i powagi i zaczynał prawdziwe przemówienie.

Twoje doświadczenie może być podobne do tego, przez co przechodził Lincoln.

By wynieść jak najwięcej z naszego treningu, i by cały proces odbył się szybko i sprawnie, konieczne są cztery rzeczy:

1. ZACZNIJ Z SILNYM, NIEŚLABNĄCYM PRAGNIENIEM

To kwestia o wiele ważniejsza, niż prawdopodobnie sądzisz. Gdyby twój nauczyciel mógł teraz zajrzeć do twojego umysłu i serca i sprawdzić, z jaką intensywnością pragniesz osiągnąć dany cel, niemal z pewnością mógłby też przewidzieć, jak szybko osiągniesz postęp. Jeśli twoje pragnienie jest blade i anemiczne, rezultat twoich wysiłków będzie miał podobne zabarwienie. Lecz jeśli z pełnym zaangażowaniem i uporem oddasz się sprawie, dążąc do celu z energią buldoga goniącego za kotem, nic nie będzie w stanie ci przeszkodzić.

Dlatego rozbudź w sobie entuzjazm dla tego studium. Policz korzyści, jakie ci przyniesie. Zastanów się, co ci da większa pewność siebie i rozwinięta umiejętność przekonującego mówienia. Pomyśl, co może to dla ciebie oznaczać i co powinno to dla ciebie oznaczać, w przeliczeniu na pieniądze. Pomyśl o potencjalnych korzyściach społecznych – o nowych przyjaźniach, jakie możesz dzięki temu nawiązać, o wzroście twojego osobistego wpływu na otoczenie, o przywództwie, jakie może stać się twoim udziałem. Bo rzeczywiście staniesz się liderem i będzie to efekt, który pojawi się w twoim życiu znacznie szybciej, niż cokolwiek innego, co mógłbyś sobie wyobrazić.

Philip D. Armour, założyciel firmy zajmującej się pakowaniem mięsa (nazwanej od jego nazwiska), po dorobieniu się prawdziwej fortuny, powiedział: „Wolałbym raczej być wielkim mówcą, niż wielkim kapitalistą”.

To umiejętność, o której marzy niemal każdy, kto zajmuje się edukacją. Gdy Andrew Carnegie zmarł, wśród jego papierów znaleziono dokument ujawniający, że już wieku 33 lat miał projekt jak pokierować swoim życiem. Zgodnie z tym planem Carnegie miał tak pokierować swoją karierą, by w ciągu dwóch lat podnieść swój dochód do 50 tysięcy dola-

rów rocznie; w wieku 35 lat miał zamiar przejść na emeryturę, po czym pójść na Oxford i zdobyć gruntowne wykształcenie, „zwracając szczególną uwagę na publiczne przemawianie”.

Pomyśl o blasku zadowolenia i przyjemności, jaki wypłynie z praktykowania tej nowej mocy. Autor zjeździł pół świata i miał wiele różnych doświadczeń, lecz jeśli chodzi o przeżycia dające pełną i trwałą, wewnętrzną satysfakcję, zna niewiele rzeczy, jakie można porównać do stania przed publicznością, która powtarza w myślach każde twoje słowo. Taka umiejętność to poczucie siły, poczucie mocy. Zdolność, która będzie napawać cię dumą z osobistych osiągnięć. Wyróżni cię i uplasuje ponad twoimi współpracownikami. Jest w niej magia i niezapomniany dreszcz. „Na dwie minuty przed rozpoczęciem – wyznał pewien mówca – wolałbym raczej być wychłostany, niż wejść na podium, ale na dwie minuty przed końcem, wolałbym zostać zastrzelony, niż przestać”.

Podczas każdego kursu zdarza się, że część osób traci zapał i odpada; dlatego rozpal swoje pragnienie do białości, wciąż myśląc o tym, co przyniesie ci lektura tej książki. Rozpoczynając tę przygodę edukacyjną, powinieneś mieć w sobie entuzjizm, który z pełnym sukcesem przeprowadzi cię przez każdy rozdział, aż do końca. Powiedz przyjacielom, że przy pomocy tej książki postanowiłeś udoskonalić swoją umiejętność przemawiania. Wyznacz konkretny czas na lekturę kolejnych rozdziałów. Mówiąc krótko, jak najbardziej ułatw sobie postęp na drodze do celu i jak najbardziej utrudnij sobie możliwość wycofania się.

Gdy Juliusz Cezar przepłynął przez kanał, lądując ze swymi legionami na ziemiach dzisiejszej Anglii, co zrobił, by zapewnić sobie zwycięstwo? Zrobił coś bardzo mądrego: zatrzymał swoich żołnierzy na kredowych klifach Dover, po czym kazał im patrzeć, jak 200 stóp niżej czerwone języki ognia pochłaniają całą flotę, którą tam przybyli. Stojąc na ziemi wroga i patrząc, jak płonie ostatnia możliwość wycofania się, jak tracą ostatnie ogniwo łączące ich w kontynentem, mieli przed sobą już tylko jedno: iść naprzód, podbić. I właśnie to zrobili. Oto, jakiego

ducha był nieśmiertelny Cezar. Weź z niego przykład i rozbij w proch ten głupi lęk przed publicznością.

2. DOKŁADNIE WIEDZ, CO CHCESZ POWIEDZIEĆ

Dopóki nie przemyślisz i nie zaplanujesz swojej mowy i dopóki nie będziesz wiedzieć, o czym chcesz mówić, nie poczujesz się komfortowo stojąc przed słuchaczami. Będziesz jak ślepy prowadzący ślepego. W takiej sytuacji powinieneś odczuwać zażenowanie i skruchę, powinieneś wstydzić się swojego zaniedbania.

„Jesienią 1881 roku zostałem wybrany do New York Legislature [Legislatury Stanowej Nowego Jorku] – wspomina Theodore Roosevelt w *Autobiografii* – i okazało się, że jestem tam najmłodszy. Jak wszyscy młodzi i niedoświadczeni członkowie, miałem znaczne trudności z opanowaniem umiejętności przemawiania. Bardzo pomogła mi rada pewnego mocno stojącego na ziemi, starszego wiekiem rodaka, który nieświadomie parafrazował Duke’a Wellingtona, który z kolei bez wątpienia parafrazował kogoś innego. Owa rada brzmiała następująco: „Nie odzywaj się, dopóki nie jesteś pewien, że masz coś do powiedzenia i dopóki nie wiesz, co to jest; gdy już będziesz wiedział, wstań, powiedz to, po czym usiądź”.

Ten „mocno stojący na ziemi, starszy wiekiem rodak” powinien być podzielić się z Rooseveltem jeszcze jedną radą, pomocną w walce ze zdenerwowaniem. Powinien był dodać: „Łatwiej uporasz się z zażenowaniem i wstydem, jeśli wykonasz przed publicznością jakąś czynność. Pokazanie jakiegoś przedmiotu, napisanie kilku słów na tablicy, wskazanie miejsca na mapie, przesunięcie stołu, otwarcie okna, manewry przy pomocach naukowych – każda czynność, za którą stoi jakiś cel, pomoże ci poczuć się bardziej swobodnie”.

To prawda, nie zawsze łatwo jest znaleźć powód, który uzasadniałby taki czy inny ruch, ale jest to pewna sugestia. Korzystaj z tej pomocy,

gdy nadarzy się okazja, jednak rób to tylko podczas kilku pierwszych wystąpień. Dziecko nie czepia się krzeseł, gdy już nauczy się chodzić.

3. DZIAŁAJ JAK OSOBA PEWNA SIEBIE

William James, wybitny amerykański psycholog, napisał:

Działanie zdaje się iść w ślad za uczuciem, jednak prawda jest taka, że działanie i uczucie idą ramię w ramię; a przez regulowanie działania, które podlega najbardziej bezpośredniej kontroli naszej woli, możemy w sposób pośredni wpływać na uczucie, które tej kontroli nie podlega.

Dlatego też uniwersalną, świadomą ścieżką wiodącą do pogody ducha, gdy utracimy nasz spontaniczny, dobry nastrój, jest podnieść głowę do góry i zachowywać się oraz mówić tak, jakby ten nastrój nigdy nas nie opuścił. Jeśli takie postępowanie nie przywróci ci pogody ducha, to nic tego nie zrobi.

Zatem, by poczuć się odważnym, zachowuj się tak, jakbyś był odważny, wykorzystując do tego celu całą swoją wolę, a już wkrótce w miejsce strachu pojawi się odwaga.

Zastosuj radę Williama Jamesa. By nabrać odwagi, gdy stoisz przed słuchaczami, zachowuj się tak, jakbyś już tę odwagę miał. Oczywiście, jeśli nie jesteś właściwie przygotowany, to nawet najlepsze udawanie na niewiele się przyda. Lecz jeśli tylko znasz temat i wiesz, o czym będziesz mówić, wystąp rażnym krokiem i weź głęboki oddech. A w zasadzie to nie tylko jeden oddech; oddychaj głęboko przez trzydzieści sekund, zanim staniesz przed słuchaczami. Zwiększona podaż tlenu doda ci energii i odwagi. W plemieniu Peuhl w środkowej Afryce panuje zwyczaj, że gdy młodzieniec wkracza w wiek męski i chce założyć rodzinę, musi przejść przez ceremonię biczowania. Zbierają się kobiety, śpiewając i klaszcząc w rytm tam-tamów. Kandydat wychodzi naprzód, rozebrany od pasa w górę. Nagle mężczyzna uzbrojony w bat „napada” na młodzieńca i zaczyna okładać jego nagą skórę, biczując go i chłoscząc jak szalony. Pojawiają się ślady po razach i obrzęki; skóra pęka, ciało spływa krwią; tworzą się trwałe blizny. Podczas chłosty, szanowany sędzia plemienny siedzi u stóp biczowanego, uważnie przyglądając się,

czy ten porusza się lub zdradza najlżejsze oznaki bólu. By z powodzeniem przejść przez test, torturowany musi nie tylko znieść mękę, ale gdy już ją zniesie, musi też odśpiewać hymn pochwalny.

W każdej epoce i w każdym środowisku, odwaga zawsze była przedmiotem podziwu; dlatego, bez względu na to, jak mocno bije ci serce, wystąp odważnie naprzód, zatrzymaj się, wypręż jak smagany batem młodzieniec z afrykańskiego plemienia i, podobnie jak on, zachowuj się tak, jakbyś uwielbiał tam stać.

Wyprostuj się i spójrz swoim słuchaczom prosto w oczy, po czym zacznij mówić głosem tak pewnym, jakby każda z siedzących przed tobą osób winna ci była pieniądze. Wyobraź sobie, że tak właśnie jest. Wyobraź sobie, że wszyscy ci ludzie zebrali się tu po to, by błagać cię o przedłużenie terminu spłaty. Odczujesz pozytywne działanie takiego wyobrażenia na twoją psychikę.

Powstrzymaj się od nerwowego zapinania i rozpinania marynarki czy zakietu, bawienia się biżuterią, czy miętoszenia dłoni. Jeśli już musisz wykonywać jakieś nerwowe ruchy, skrzyżuj ręce za sobą i rób tam z nimi, co tylko chcesz, byle tylko nikt tego nie widział, albo poruszaj palcami stóp.

Generalna zasada mówi, że niedobrze jest, jeśli mówca chowa się za jakimś meblem; jednak podczas kilku pierwszych wystąpień stanie za biurkiem czy krzesłem i trzymanie się go może dodać ci nieco odwagi (podobnie jak zaciskanie w dłoni monety).

Jak Theodore Roosevelt rozwinął w sobie charakterystyczną odwagę i samodzielność? Czy może natura obdarzyła go tak śmiałym i odważnym duchem? W żadnym razie. „Będąc raczej chorowitym i nieporadnym chłopcem – wyznał w *Autobiografii* – stałem się młodzieńcem nerwowym i nieufnym wobec własnego męstwa. Musiałem przejść przez bolesny i męczący trening, nie tylko pod względem cielesnym, ale także duchowym”.

Na szczęście podzielił się z nami tym, jak osiągnął tę przemianę:

Gdy byłem chłopcem, przeczytałem pewien fragment książki Fredericka Marryata, autora wielu opowieści o przygodach na morzu, które zawsze robiły na mnie ogromne wrażenie. Był to fragment o tym, jak kapitan pewnego niewielkiego, brytyjskiego okrętu wojennego wyjaśnia bohaterowi, jak stać się człowiekiem pełnym odwagi. Mówi, że na początku niemal każdy jest przerażony, gdy wkracza na pole walki; najważniejsze jest jednak to, by w toku kolejnych wydarzeń tak mocno nad sobą panować, by zachowywać się tak, jakby się tego przerażenia nie odczuwało. Jeśli wytrwasz w tym stanie dość długo, udawanie przemieni się w rzeczywistość i w końcu naprawdę staniesz się odważny, co dokona się dzięki samemu ćwiczeniu odwagi, gdy wcale jej w sobie nie czujesz. (Posługuję się tu moimi własnymi słowami, nie Marryata).

To teoria, od której zacząłem. Było wiele różnych rzeczy, których na początku się bałem, od niedźwiedzi grizzli, aż po narowiste konie i szaleńców z pistoletami; jednak zachowując się tak, jakbym wcale się nie bał, stopniowo pozbyłem się tego strachu. Większość ludzi również może tego dokonać, jeśli tylko zechcą.

Jeśli chcesz, możesz doświadczyć tej samej przemiany w toku naszego studium. Jak powiedział marszałek Ferdinand Foch, naczelny wódz sił Sprzymierzonych w czasie I wojny światowej: „Na wojnie najlepszą obroną jest atak”. Dlatego zaatakuj swoje lęki. Wyjdź im naprzeciw, walcz z nimi i pokonaj dzięki praktykowaniu odwagi podczas każdej nadarzającej się okazji.

Zastanów się, co masz ważnego do przekazania zgromadzonym, po czym pomyśl o sobie jako o posłańcu, któremu polecono ową wiadomość dostarczyć. Przeważnie nie zwracamy zbyt dużej uwagi na posłańców. To wiadomość jest tym, co wzbudza nasze zainteresowanie. Wiadomość – oto rzecz kluczowa. Myśl o niej bez przerwy. Noś ją w swoim sercu. Poznaj ją na wskroś. Uwierz w nią bez reszty. Następnie mów, jakby od tego zależało twoje życie. Zrób to, a istnieją spore szanse, że już wkrótce będziesz doskonale panował nad sytuacją i nad samym sobą.

4. PRAKTYKA, PRAKTYKA I JESZCZE RAZ PRAKTYKA!

Ostatnia rzecz, o jakiej trzeba tu powiedzieć, to kwestia z całą pewnością najważniejsza. Nawet, jeśli zapomniałeś już wszystko, co dotąd przeczytałeś, zapamiętaj to jedno: pierwszym i ostatnim sposobem, zawsze nie-

zawodną metodą wszystkich metod, pozwalającą rozwinąć pewność siebie podczas publicznych wystąpień, jest... publiczne występowanie. Naprawdę, cały problem ostatecznie sprowadza się do jednej, podstawowej rzeczy: do praktyki. To samo sedno sprawy, rzecz niezbędna i zasadnicza, bez której ani rusz.

„Każdy początkujący – ostrzegł Roosevelt – ma tendencję do ulegania czemuś, co można nazwać «gorączką łowcy». «Gorączka łowcy», to stan intensywnego podniecenia nerwowego, które nie ma nic wspólnego z nieśmiałością. Ten stan może dotknąć zarówno tego, kto po raz pierwszy staje przed publicznością, jak również i tego, kto po raz pierwszy widzi zwierzynę łowną czy wyrusza na bitwę. Tym, co taka osoba wtedy potrzebuje, nie jest odwaga, lecz kontrola nerwów, opanowanie. A to może osiągnąć jedynie dzięki praktyce. Przez nawykowe, wielokrotnie powtarzane ćwiczenie samokontroli, musi przejąć pełną władzę nad swoimi nerwami. To w przeważającej mierze kwestia nawyku, nieustannie ponawianych wysiłków i ćwiczenia siły woli. Jeśli ów człowiek ma w sobie to, co należy, to ćwicząc te cechy będzie stawać się coraz silniejszy psychicznie”.

Dlatego nie ustawaj. Nie odkładaj na później lektury kolejnych rozdziałów, które zaplanowałeś przeczytać, bo akurat jakieś inne obowiązki utrudniają ci wygospodarowanie na to czasu. Chcesz pozbyć się lęku przed publicznością? Spójrzmy zatem, co jest jego przyczyną.

„Lęk rodzi się z niewiedzy i niepewności” – mówi James Robinson w *The Mind in the Making*. Innymi słowy: lęk jest wyrazem braku pewności siebie.

A co jest przyczyną braku pewności siebie? Niewiedza dotycząca tego, na co naprawdę cię stać, co naprawdę możesz zrobić. Zaś przyczyną tej niewiedzy jest brak doświadczenia. Gdy będziesz mieć za sobą ciąg udanych doświadczeń, twoje obawy i lęki znikną; rozpląną się jak poranne mgły pod promieniami lipcowego słońca. Jedno jest pewne: powszechnie stosowaną metodą nauki pływania jest wejście do wody. Wystarczy na razie tej lektury. Odłóż książkę i przystąp do prawdziwej pra-

cy. Wybierz jakiś temat, najlepiej taki, w którym posiadasz pewną wiedzę, po czym przygotuj trzyminutowy referat. Przećwicz go kilka razy w samotności. Następnie, jeśli to możliwe, wygłoś go przed grupą, dla której został pomyślany, lub przed jakąś inną, wkładając w to zadanie całą swoją moc i zaangażowanie.

JEDNYM SŁOWEM

- Większość tych, którzy zapisali się na mój kurs wystąpień publicznych, zaznaczyło, że nadrzędnym powodem, jaki skłonił ich do przyścia na ten kurs jest chęć przezwyciężenia swojej nerwowości oraz rozwój umiejętności trzeźwego myślenia i wypowiadania się z pewnością siebie i ze spokojem, gdy stoją przed mniejszą lub większą grupą słuchaczy.
- Owa zdolność nie jest trudna do zdobycia. Nie jest to jakiś wyjątkowy dar, jakim Opatrzność obdarza jedynie nielicznych wybranych. To raczej jak umiejętność gry w golfa – każdy może ją nabyć, jeśli tylko dość mocno tego zapragnie.
- Wielu doświadczonych mówców lepiej rozumuje i lepiej wypowiada myśli, gdy zwraca się do grupy, niż podczas rozmowy twarzą w twarz. Obecność większego grona słuchaczy okazuje się być czynnikiem stymulującym, inspiracją. Jeśli sumiennie przebrniesz przez to studium, może nadejść czas, że ty również staniesz się jednym z takich mówców i z przyjemnością będziesz oczekiwać kolejnej okazji do powiedzenia kilku słów na szerszym forum.
- Nie myśl, że twój przypadek jest wyjątkowy. Na początku swojej kariery wielu słynnych mówców musiało zmagać się z nieśmiałością, doświadczając niemal paralizującego lęku przed publicznością.
- Bez względu na to, jak często będziesz przemawiać, może zdarzyć się i tak, że już zawsze będziesz odczuwać tę nieśmiałość na chwilę przed

rozpoczęciem, jednak kilka sekund po tym, jak wejdiesz w swoją rolę, to nieprzyjemne uczucie zniknie.

- By jak najwięcej skorzystać z lektury tej książki, a także, by owe korzyści osiągnąć dość szybko, wykonaj pięć następujących rzeczy:
 1. Podejdź do tego studium z silnym i niesłabnącym pragnieniem. Zrób listę korzyści, jakie ci przyniesie. Wzbudź w sobie entuzjazm. Zastanów się, co pomyślne ukończenie tego treningu może dla ciebie oznaczać finansowo i społecznie. Pomyśl o możliwości wywierania większego wpływu na otoczenie, o możliwości zawierania nowych przyjaźni oraz o zyskaniu większych kompetencji przywódczych. Pamiętaj, że postęp w opanowaniu tej umiejętności zależy od głębokości twojego pragnienia.
 2. Postaraj się jak najczęściej mówić do szerszego grona słuchaczy. Zabieraj głos na konferencjach biznesowych, na spotkaniach komitetu kościelnego, na wywiadówkach szkolnych, na zebraniach spółdzielni mieszkaniowej czy na spotkaniach politycznych.
 3. Przygotuj się. Nie będziesz czuć się pewnie, dopóki nie będziesz wiedzieć, o czym chcesz mówić.
 4. Działaj jak osoba pewna siebie. „By poczuć się odważnym – radzi William James – działaj tak, jakbyś naprawdę był odważny, wkładając w to całą siłę woli, a wtedy odwaga zastąpi lęk”. Theodore Roosevelt wyznał, że właśnie w ten sposób pokonał lęk przed niedźwiedziami grizzli, narowistymi końmi i szaleńcami wymachującymi bronią palną. Ty też możesz przezwyciężyć swój lęk przed wystąpieniami publicznymi, wykorzystując ten psychologiczny fakt.
 5. Ćwicz. To rzecz najważniejsza ze wszystkich. Lęk jest skutkiem braku pewności siebie, a brak pewności siebie to rezultat niewiedzy w kwestii tego, na co cię stać, co tak naprawdę możesz – co z kolei spowodowane jest brakiem doświadczenia. Dlatego zbierz własną „kolekcję” pomyślnych doświadczeń oratorskich, a lęk przed publicznością nie będzie cię już więcej dręczył.

PRAWIDŁOWE POSŁUGIWANIE SIĘ SŁOWAMI

WŚRÓD/MIĘDZY. *Między* łączy się z dwoma (lub więcej) rzeczownikami liczby pojedynczej lub z rzeczownikiem w liczbie mnogiej, natomiast *wśród* tylko z rzeczownikiem w liczbie mnogiej. „*Między* panem X a panem Y istnieje ostra rywalizacja”. „*Wśród* naszych pracowników panuje zdecydowany duch życzliwości”.

ŻE/CZY. Nie używaj *że* w następujący sposób: „Nie wiem, *że* chcę to zrobić”.

Powiedz: „Nie wiem, czy chcę to zrobić”.

WCHODZIĆ W POSIADANIE/GROMADZIĆ. „Spędził całe życie, *wchodząc w posiadanie* swojego majątku” to zdanie nieprawidłowe. Lepiej użyć tu słowa *gromadzić*, gdyż odnosi się ono do pewnego procesu, natomiast *wchodzić w posiadanie* dotyczy zajścia jednorazowego.

OCZEKIWAĆ/SPODZIEWAĆ SIĘ. *Oczekiwać* oznacza coś więcej, niż tylko *spodziewać się*; sugeruje przewidywanie czegoś, przygotowywanie się na dane wydarzenie. Jeśli *spodziewasz się* burzy, możesz jej *oczekiwać*, biorąc ze sobą płaszcz przeciwdeszczowy.

ĆWICZENIE GŁOSU – PRAWIDŁOWE ODDYCHANIE

„W doskonaleniu pięknego głosu – powiedziała śpiewaczka operowa Madame Melba – prawidłowe oddychanie to z technicznego punktu widzenia rzecz absolutnie podstawowa”. Dlatego też opanowanie umiejętności prawidłowego oddychania nie tylko powinno, ale wręcz musi być pierwszym krokiem ku poprawie jakości głosu. Oddech to fundament głosu; to surowiec, z którego powstają wypowiedane przez nas słowa.

Właściwe posługiwanie się oddechem pozwoli wyprodukować pełne, głębokie, okrągłe tony; atrakcyjne tony, nie zaś jakieś cienkie, przykre dla ucha dźwięki; tony, które będą sprawiać słuchaczom przyjemność; tony, które będą się nieść.

Jeśli prawidłowe oddychanie jest w tym wszystkim tak ważne, to każdy mówca musi wiedzieć, co to w ogóle znaczy i jak to oddychanie ćwiczyć.

Słynni włoscy mistrzowie śpiewu zawsze podkreślali wagę oddechu przeponowego. Czym jest oddech przeponowy? Czy jest to coś nowego, dziwnego i wymagającego wysiłku? W żadnym razie. Każdy z nas oddychał w taki sposób jako dziecko i nadal to robi przez jakąś część doby. Gdy dziś w nocy będziesz leżeć płasko na łóżku, twój oddech będzie swobodny, naturalny i prawidłowy – będziesz oddychać przeponą. Z jakiegoś powodu, leżąc w tej pozycji trudno jest oddychać inaczej, jak tylko w ten prawidłowy sposób.

Cały problem sprowadza się zatem do takiego oto zadania: tę samą metodę oddychania, która przychodzi nam tak naturalnie, gdy leżymy na plecach, należy zastosować w pozycji stojącej. Sprawa nie wydaje się aż tak trudna, prawda?

Twoje pierwsze ćwiczenie: połóż się płasko na plecach i głęboko oddychaj. Zauważ, że główna czynność tego procesu odbywa się w środkowej części twojego ciała. Wykonując to ćwiczenie, nie unosz ramion.

A oto, co się wtedy dzieje: twoje gąbczaste, porowate płuca napełniają się powietrzem i rozszerzają się niczym balon. Balon zwiększa swoją objętość – ale jak, gdzie się to wszystko mieści? Od góry i po bokach, płuca ograniczone są konstrukcją kostną, na którą składają się żebra, kręgosłup i mostek. Żebra nieco się uginają, jednak najłatwiejszą drogą dla rozszerzających się płuc jest napór i wypchnięcie ku dołowi miękkiego mięśnia, stanowiącego ścianę dolną klatki piersiowej, a zarazem górną jamy brzusznej. Ten mięsień, zwany przeponą, dzieli nasze ciało na dwie różne części. W części górnej, klatce piersiowej, mieści się serce i płuca; w części dolnej, w jamie brzusznej – żołądek, wątroba, jelita i inne ważne organy. Ten spory mięsień rozpościera się nad jamą brzuszną niczym dach lub sklepienie.

Wyobraź sobie, że bierzesz do ręki papierowy talerzyk (z rodzaju tych, jakich używa się na piknikach). Odwracasz go do góry dnem i na-

ciskasz na wybrzuszoną powierzchnię – co się dzieje? Powierzchnia robi się płaska, a boki wypychają się na zewnątrz. To samo dzieje się z przeponą, gdy płuca, napełniane powietrzem, naciskają na wierzchołek jej sklepienia.

Ponownie połóż się na plecach, połóż rękę tuż poniżej mostka i weź głęboki oddech. Czujesz, jak przepona robi się płaska i wypycha się na zewnątrz? A teraz połóż ręce wzdłuż tułowia, tak, by dotykały żeber. Głęboko oddychaj. Czujesz, jak rozszerzające się niczym balon płuca napierają i wypychają żebra na zewnątrz?

Ćwicz oddech przeponowy codziennie przez pięć minut tuż przed pójściem spać i przez pięć minut rano po przebudzeniu. Wieczorem pomoże ci to uspokoić nerwy i przyspieszy zasypianie. Zaś rano pobudzi cię i odświeży. Jeśli wytrwasz, czyniąc to ćwiczenie swoim codziennym nawykiem, nie tylko poprawisz swój głos, ale też przedłużysz sobie życie. Nie bez przyczyny śpiewacy operowi i nauczyciele śpiewu znani są ze swej długowieczności. Słynny Manuel Garcia, śpiewak operowy, żył 101 lat, co w dużej mierze przypisywał codziennym ćwiczeniom głębokiego oddychania.

Zapraszamy do zakupu pełnej wersji książki

PRZYPISY

[1] Obydwa tytuły ukazały się nakładem wyd. Studio EMKA, Warszawa 1993 r., tłum. Paweł Cichawa.