



Джеймс Т. Манган

**УМЕНИЕ
ПРОДВИГАТЬ
СЕБЯ**

ВВЕДЕНИЕ

НОВЫЙ ВИД ТЯЖЁЛОЙ РАБОТЫ

Идеи и предложения, изложенные в этой книге, возмутят многих людей, которые с отвращением захлопнут книгу и отвернутся от автора, наградив его множеством нелестных эпитетов. Я помню множество разговоров, в которых имел неосторожность, когда речь заходила о том, как продавать себя, делиться некоторыми своими открытиями. Люди, убеждённые в ценности своих качеств и в своей правоте, всегда в таких случаях чувствовали себя оскорблёнными и старались побыстрее свернуть разговор. Они отказывались выслушивать и принимать столь «радикальные» теории. Даже если сами они на пути к своему нынешнему высокому положению и влиянию неукоснительно соблюдали все правила продажи себя, они всё равно упорствуют в самообмане, уверяя себя, будто достигли всего благодаря своим способностям, стойкому характеру и тяжкому труду.

Вся беда в том, что они не отличают стойкость от целесообразности. Человек может делать что-

то эффективное и целесообразное — и при этом не утрачивать и не ослаблять стойкость характера. Целесообразность, к которой я здесь призываю, никоим образом не аморальна и даже не «внеморальна», — хотя я готов признать, что это звучит немного непривычно, по той простой причине, что в нас глубоко укоренились прописные истины, связанные с понятием морали.

Как я указываю в одной из глав, сущностью любого характера является ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ, и самый последовательный человек на свете — тот, кто использует самые прямые и эффективные средства для достижения своей цели.

Если ваша цель — продавать себя, если вы признаёте, что этот процесс является для вас насущной необходимостью и величайшей ценностью, — то уверяю вас: все способы для этого, изложенные ниже, абсолютно законны. Возможно, существуют лучшие, то есть, вероятно, более добродетельные, способы добиться успеха в жизни или в выбранной вами работе, — ну так ведь эта книга не о том, как прийти к успеху, а о том, как продавать себя. И когда вы наконец утвердитесь в своём намерении продавать себя, вы неизбежно придёте именно к этим методам. Когда это случится, не вините книгу, не вините автора — вините мир. Я не устанавливал эти правила, а просто изложил их.

И, пожалуйста, не воспринимайте эту книгу как свидетельство человеческой доброты, не ищите в ней тепла и света. Это не книга из разряда «Как приобретать друзей»; в ней нет ничего личного. Она рассматривает проблемы продажи себя в объективном свете; она рассказывает о путях и способах для этого как о простых научных инструментах. Поэтому в некоторых случаях я не трачу время на то, чтобы оправдать тот или иной поступок, то есть дать ему моральную оценку или рациональное

объяснение, из-за чего стиль изложения может показаться излишне резким, и некоторые читатели, пребывающие во власти эмоций вместо того, чтобы отдать предпочтение научному подходу, очень быстро начнут негодовать.

И хотя некоторые из предложенных мной формул противоречат общепринятым правилам и благим советам ваших родителей и учителей (всё ради достижения новой, достойной и практической цели), — есть один пункт, по которому я отказываюсь признавать себя виновным: ЭТО НЕ КНИГА О КРАТЧАЙШЕМ ПУТИ К УСПЕХУ, ЭТО НЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ ЛЕНТЯЕВ! Я ставлю надёжность, способности и прилежание (в работе) на седьмое место в списке из восьми необходимых качеств, но ни в коем случае не утверждаю, что для того, чтобы продавать себя, вам не придётся вкалывать из всех сил.

На самом деле, чтобы приобрести способность продавать себя, ВАМ ПРИДЁТСЯ РАБОТАТЬ ТЯЖЕЛЕЕ, ЧЕМ ВЫ КОГДА-ЛИБО РАБОТАЛИ В СВОЕЙ ЖИЗНИ. Вам придётся перестроить свою жизнь по определённым схемам, развивая новые качества и умения с нуля. Вам придётся практиковаться в таких вещах, которые для вас непривычны и к которым вы инстинктивно не расположены; но если вы вложите в эти упражнения достаточно сил и терпения, то выйдете из этих испытаний лучшим и более сильным человеком. Я просто даю вам новый шлифовальный инструмент взамен старого; он сильно отличается от прежнего, но служит тем же целям.

Например, вам придётся стать искусным публичным оратором. Не только признать, что умение выступать на публике — это классная штука, а в самом деле стать настоящим публичным оратором — или вы никогда не прослывете человеком, умею-

щим продавать себя. Думаете, это легко? Думаете, этому можно научиться за один вечер?

Также вам придётся стать писателем, *настоящим* писателем — то есть, согласно определению Уолтера Питкина, человеком, написавшим по крайней мере МИЛЛИОН СЛОВ. Думаете, это легко? Думаете, этого можно добиться без особого труда? Каждое отдельное наставление, приведённое в этой книге, концентрируется вокруг какого-либо таланта или способности, которые вы должны приобрести, прежде чем в полной мере сможете продавать себя. НИ ОДНА ИЗ ЭТИХ СПОСОБНОСТЕЙ не приобретается без борьбы ни на жизнь, а на смерть, без океана пролитого пота и приложенных усилий.

Продавать себя — занятие не для лентяев. Большинство из тех, кто отказывается от него, пытаются представить такую идею тривиальной и неплодотворной — но в глубине души понимают, что на данный момент это для них СЛИШКОМ БОЛЬШАЯ РАБОТА. Но если ВЫ не боитесь работы, и согласны направить эту работу в правильное научное русло, я со всей искренностью обещаю вам, что эта книга поможет вам стать человеком, который знает, как продавать себя.

ОБЯЗАТЕЛЬНО ЛИ БЫТЬ «РОЖДЁННЫМ ДЛЯ ЭТОГО»?

Должны ли вы быть по натуре предрасположены к тому, чтобы продавать себя? Обязательно ли для вас получить по наследству от отца качества лидера, специалиста по продажам, шоумена?

Вовсе нет! Конечно, размышляя обо всём, что требуется, чтобы продавать себя, вы будете настойчиво твердить себе, что у вас ничего не получится, потому что вы застенчивы, робки, боитесь людей или слишком невежественны, чтобы оказаться в центре внимания. Вы будете говорить, что все нуж-

ные для этого качества даются человеку от рождения.

Но вы ошибаетесь! Потому что умение продавать себя — это приобретённый навык, более совершенный и действенный в руках человека, который развил его целенаправленно, чем в руках того, кто с ним родился. Большинство известных нам людей, которым удалось продать себя наилучшим образом, испытывали те же гложащие сомнения, что и вы. Многие величайшие специалисты по самопродажам были удручающе малообразованны, но известность, пришедшая к ним в ходе их кампаний по продвижению себя, стала очень сильным побудительным мотивом к тому, чтобы получить хорошее, годное образование.

Вы никогда не узнаете заранее, кем сможете однажды стать, если примете решение продавать себя. Каждый человек когда-нибудь произносит свою первую речь, пишет свою первую статью, придумывает свою первую рекламную кампанию. Как только он ощутит магическое воздействие на других своего первого трюка, он в самом деле станет новым человеком. Уже первый шаг к продаже себя откроет перед ним целый мир новых знаний. От этого открытия его мозг загудит, как мощный мотор. Одна акция самопродажи немедленно повлечёт за собой ещё дюжину.

Возьмём, к примеру, рекламу. Никто не рождается с чутьём рекламщика — это исключительно приобретённый навык. Спланируйте для себя рекламный ход, маленький или большой манёвр. Эксперимент может не принести именно того результата, на который вы надеялись, но он будет удачным в том смысле, что сделает из вас эксперта. У вас сразу же появится несколько теорий о том, что работает в рекламе, а что нет. Будут и новые эксперименты; очень быстро вы погрузитесь в них

с головой и в какой-то момент обнаружите, что некоторые из них уже начали приносить желаемые результаты!

Любой человек может стать рекламщиком, если он просто будет работать над этим. Любой может стать публичным оратором, писателем, лидером или организатором, если он просто будет работать над этим. Не обязательно быть молодым, чтобы приобрести новые навыки. На самом деле люди среднего возраста, даже пожилые, которые придерживаются рационального, целенаправленного подхода к продаже себя, могут научиться этому даже быстрее молодых. Их способность видеть перспективу помогает им быстрее приобретать искусственные навыки, рационализируя свои природные способности, — тогда как молодые люди бессознательно полагаются больше на природные качества, чем на рационализм и приобретение навыков.

Если вы — в самых дерзких своих мечтах — **ПРИЗНАЕТЕ**, что вам хотелось бы продавать себя, хотя на данный момент вы считаете, что у вас нет способности к этому от рождения, — забудьте ненадолго свои колебания и проведите эксперимент. Отнеситесь к нему, как к небольшому развлечению. Совсем небольшому! Не надо произносить длинную речь — просто придите на публичное собрание и задайте там **ОДИН**, всего один, маленький вопрос. Не пытайтесь сразу написать книгу — напишите короткую здравую заметку в местную газету.

Действуйте без спешки и суеты. И смотрите, как она будет расти — ваша новая способность, которой не было у вас от рождения!

СТОИТ ЛИ ТРАТИТЬ НА ЭТО СИЛЫ?

Да, умение продавать себя стоит затраченных сил! Чувствовать себя крутым, уверенным, всемогущим в любой компании! Обладать властью над

людьми, зная, что они будут работать на вас, уважать вас, подчиняться вам! Жить в центре всеобщего внимания отнюдь не так унижительно, как в своей тесной скорлупе, занимаясь самокопанием и страдая от осознания своей НИЧТОЖНОСТИ. Ваш характер укрепляется, ваши положительные качества усиливаются, когда они достаточно хороши, чтобы быть заметными в человеке, на которого смотрит весь мир.

Допустим, вы имеете некий полезный навык в избранной вами профессии — но кто знает о нём, кроме вас самих? А ведь насколько ценнее было бы, если бы ВСЕ знали, что он у вас есть, уважали вас за него, дали вам возможность использовать его более широко и передать многое из вашего опыта сотням или даже тысячам других людей! Вы не умаляете свой характер, свои навыки и способности, учась продавать себя. Скорее вы получаете возможность распространить их гораздо более широко.

Будете ли вы смешно выглядеть, начав продавать себя? Нет! Продажа себя — это амбициозный поступок. Мир не смеётся над амбициозными людьми — они сегодня слишком редки.

И не нужно бояться, что ваши близкие друзья будут шокированы произошедшей в вас переменой. Этого не случится в одночасье; каждый этап самопродвижения — это самоусиление; когда вы выбираетесь из своей скорлупы и начинаете превращаться в нового человека, вы автоматически обретаете новую силу и самообладание, чтобы поддерживать нового себя.

Это стоит того, чтобы попытаться — не будьте настолько глупы, чтобы говорить себе, что это невозможно, даже не сделав честной попытки. Сделайте её — и вы увидите, как произойдёт чудо!

Джеймс Т. Манган, 1 января 1947 г., Чикаго, Иллинойс

УМЕНИЕ ПРОДАВАТЬ СЕБЯ

В школе вас учили всему — только не тому, что нужнее всего знать.

Вам давали предметные знания, развивали специальные умения, даже рассказывали, как преуспеть в той или иной профессии или бизнесе. И всё это время, начиная с первого класса, вам внушали: «Если хорошо учиться, прилежно заниматься, *укреплять характер, быть честным* и МНОГО ТРУДИТЬСЯ — просто невозможно не добиться успеха в жизни!»

В школе вас познакомили с Системой Заслуг. Суть этой системы такова: мир вознаграждает вас соответственно вашим способностям и усердию.

Но увы! Ваша школа, моя школа и все остальные школы на свете заблуждаются на этот счёт. Мир вознаграждает вас не в соответствии с тем, насколько вы способны, а с тем, *насколько хорошо вы умеете себя продавать*.

Миллионы людей в восторге от того, как устроен этот мир. В каждом магазине, в каждом офисе, в каждой профессии и сфере деятельности люди на самом верху — те, кто получает большие зарплаты и львиную долю славы, — это *не те, кто знает больше всех*. Десятки их подчинённых могут иметь больше реальных способностей, чем они. Но люди

наверху *заявляют* о себе громко и позитивно, тогда как те, кто способен «гореть на работе», постепенно выгорают. Их внутренний огонь никогда не вырывается наружу, чтобы весь мир мог его увидеть.

Стоп! Будем честны. Возможно, прямо сейчас на своём рабочем месте вы завидуете человеку, который удостоился титула «большая шишка». В глубине души вы понимаете, что он не так умён, как вы, не приносит фирме столько пользы, сколько вы, — и тем не менее гребёт деньги лопатой.

Так вот, вы оцениваете этого человека неверно! Он может быть не таким способным, как вы, если судить по Системе Заслуг, но ведь эта система — просто побитая моллю старой рухлядь, которая никогда не выходила за пределы школьных классов. Он намного способнее вас, если оценивать по системе «Добейся Своего!», суть которой в умении продавать себя, и это единственная система, по которой мир вознаграждает вас.

Стоит ли жаловаться на учителей с их традиционными старомодными предписаниями, которые-де обманывали вас? Эти жалобы ни к чему не приведут, от них вам станет только хуже. Почему бы не смириться с неизбежным, приспособить свою тактику к миру, в котором вы живёте, и ради того, чтобы снимать сливки, которых вам так страстно хочется, — *научиться продавать себя*? Это та самая вещь, которую вам нужнее всего знать!

Продавать себя — приобретённое умение, которому с большой пользой можно было бы обучать в каждой школе, коль скоро оно так востребовано множеством людей во всём мире. Продажа себя — это умение *стать важной персоной*, стать КЕМ-ТО. Когда вы продаёте себя, вы продаёте «живой товар», и живые люди покупают вас — иначе говоря, отводят вам важное место в своих умах и сердцах. Они могут хорошо к вам относиться, любить вас,

хотеть дать вам денег, обеспечить вам карьеру, славу и даже бессмертие. С другой стороны, они могут даже возненавидеть вас и захотеть вас уничтожить. Они могут вас любить или не любить — но если вы постоянно пребываете в поле их внимания, это значит, что они мысленно записали вас в «важные персоны». В конечном счёте, к этому и сводится продажа себя: *вы делаете себя важным* для отдельных людей, их групп или больших сообществ.

Принципы продажи себя можно сформулировать, записать и дать вам для ознакомления точно так же, как правила арифметики или грамматики. Наша цель — изложить вам эти правила, снабдить вас своего рода учебником практической жизни, в котором есть все трюки, уловки и схемы, которые можно применять в личной практике, и все те ценные качества, которые обеспечат вам достижение самых амбициозных целей. Продажа себя не обязательно принесёт вам горы денег — но большинство людей, занимающихся самопродажей, делают на этом приличные деньги. А вот что вам будет гарантировано — вы отлично проведёте время, руководя людьми, влияя на них, греясь в лучах их восхищения и зная, что вы полны сил, бодры и популярны в мире, где большинство людей бессильны и незамечены.

Самое подходящее время, чтобы научиться продавать себя, — именно сейчас. Улицы становятся шире, потому что тротуары сужаются. Каждого индивида загоняют обратно в его скорлупу во имя великого и безличного «общественного благосостояния». Нужно смотреть в оба, переходя эти широкие улицы, чтобы не попасть под колёса ревущего потока машин. Но для того, кто овладеет специальностью «Добейся Своего!», ни одна улица не будет слишком широка и ни один перекрёсток — слишком опасен, чтобы остановить его на пути к цели.

Есть только восемь качеств, которые нужны вам, чтобы продавать себя. Вот они:

1. ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ
2. МНОГООБЕЩАТЕЛЬНОСТЬ
3. ЖЕЛЕЗНОЕ НУТРО
4. КОММУНИКАбельность
5. ДИПЛОМАТИЧНОСТЬ
6. ДРУЖЕЛЮБИЕ
7. НАДЁЖНОСТЬ
8. УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ

Эти качества перечислены в порядке их значимости и в хронологическом порядке, в котором вам предстоит их приобретать. Обратите внимание, что единственный пункт, в котором этот список совпадает с Системой Заслуг, — «Надёжность», седьмой по счёту. Шесть пунктов перед ним более важны, и шесть предыдущих качеств вам потребуется приобрести раньше, чем перейти к «Надёжности».

Не используйте Заслуги или Надёжность в качестве сравнительной шкалы, иначе они заслонят вам ваши собственные перспективы. Помните, что вы подходите к предмету научно. Вы собираетесь продавать себя, потому что *хотите продавать себя*. В этой школе вам не нужно стремиться быть благородным, совершенным или святым. Вы просто собираетесь продавать себя, следуя тем же законам, которым следовали другие важные люди, чтобы оказаться на своём нынешнем месте. Разве не к этому стремитесь и вы? Цель, возможно, не идеальна, но умение реально, а результаты великолепны. Давайте начнём эксперимент!

РАЗДЕЛ I

ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ

Чтобы произвести на кого-то *впечатление*, вам всегда требуется некоторая доля *выразительности*.

Выразительность заключается в том, чтобы собрать всё, что есть внутри вас — дух, эмоции, интеллект и прочие достоинства, — и распространить *за пределы себя*, на возможно большее число людей.

Вы можете обладать талантом, но он не будет стоить и пары центов, пока вы не дадите знать другим людям, что он у вас есть. Когда вы всеми силами стремитесь себя продать, люди — это ваш рынок сбыта. Выразительность — это ваши средства доставки товаров на рынок. Проанализируйте жизненный путь любого из великих людей в истории — и вы увидите, что единственным качеством, которым каждый из них обладал в полной мере, была выразительность.

И если бы вам было позволено иметь лишь одно качество, с помощью которого вы могли бы продавать себя другим, то выбирать нужно было бы выразительность. Вы часто слышали, а возможно, и сами произносили фразу: «Эх, как бы лучше выразиться!..» — в которой под выразительностью подразумевалось умение хорошо говорить. Но выра-

зительность — это нечто гораздо большее, чем красноречие. Эдисон выражал себя в своих изобретениях, Шекспир — в пьесах. И, возможно, величайшим проявлением человеческого самовыражения стал перелёт Линдберга через Атлантику.

Выразительность, будь то *речь, писательское мастерство, действие или созидание*, — просто способность произвести впечатление. Невидимый, неслышимый, неосязаемый, вы перестаёте быть индивидом. Чтобы свободно пересекать нынешние широкие улицы, вы просто должны научиться выразительности.

Речь

1. ВЫСКАЗЫВАЙТЕСЬ!

Вам уже доводилось присутствовать на совещаниях.

Вы наверняка заметили, что только два-три человека высказываются постоянно в течение всего совещания. Некоторые не говорят вообще ни слова, а остальные лишь изредка бормочут что-то себе под нос.

Те два-три человека, которые говорят постоянно, — это, как правило, руководители, которые добиваются выгодных для себя итогов совещания. Иначе говоря, ОНИ ПРОДАЮТ СЕБЯ И СВОИ ИДЕИ.

Люди, которые отмалчиваются, могут иметь более здравые суждения, больше опыта и хороших идей, чем эти говоруны. Но их здравые суждения и прекрасные идеи пропадают без всякой пользы просто потому, что остаются не озвученными.

Высказывайтесь! Раз уж вы пришли на совещание, не сидите просто так. Скажите что-нибудь. Говорите что-нибудь так часто, как сможете. Ауди-

тория принадлежит тем, кто претендует на её внимание, и человек, который говорит, — это человек, который доминирует.

Конечно, вы можете возразить: «Хорошо говорить, когда тебе есть что сказать, но зачем говорить попусту и выставлять напоказ своё невежество?» Это дурацкая отговорка. Вслушайтесь в то, что говорят напористые ораторы, и вы поймёте, что они говорят по большей части ни о чём; вы легко можете соревноваться с ними в интеллекте. Ну так и высказывайтесь с тем же напором! Вряд ли собрание или митинг вообще состоялись бы, если бы каждый молчал, дожидаясь случая сказать что-то умное.

Высказывайтесь! Пусть вас услышат, где бы вы ни находились. Если вы пришли на публичное собрание, пусть даже вы никого там не знаете, *выскажитесь!* Поделитесь вашим личным мнением и идеями. Это самый быстрый способ дать знать другим, что вы живой.

Вы уже бывали на собраниях, где аудитория была настроена на серьёзные дискуссии и решение различных вопросов, и вам приходило на ум множество дельных соображений, которые вы *чуть было* не высказали. Но вы упустили такую возможность. Вы боялись, что ваш голос будет звучать недостаточно громко, что люди не уделят вам должного внимания или посмеются над тем, что вы скажете. Ошибка, серьёзная ошибка! Придя на собрание, всегда активно выступайте. Это отличное место для того, чтобы сделать себе бесплатную рекламу. Она будет весьма полезна для продажи себя, так что ловите шанс!

Высказываясь, вы можете быть избранным на должность, войти в какой-нибудь комитет, получить предложение о работе. Не говорите, что это вам ни к чему, — это очень, очень важно для продажи себя. Войдите в комитет, займите должность

и проявите всю силу своей индивидуальности — это первый шаг к тому, чтобы стать большой шишкой.

Высказывайтесь! Забудьте все старые правила, которые предписывают быть молчаливым, сдержанным и осторожным. Говорите громче! Шагните в центр внимания!

2. ГОВОРИТЕ ПРАВИЛЬНО

Самые лучшие мастера выразительности — всемирно известные певцы, актёры или ораторы — каждый день уделяют много времени голосовым упражнениям.

Так вот, если профессионал признаёт, что голос важен, и, даже обладая хорошим голосом от природы, постоянно практикуется, чтобы сделать его ещё лучше, — насколько же важнее простому любителю осознать его значимость!

Хотя вам и не обязательно совершенствовать свой голос по всем правилам вокальной техники, вы должны всегда внимательно следить за одной важной вещью: *чтобы ваш голос не звучал приглушённо.*

Для человека с приглушённым голосом продать себя не то чтобы невозможно — но очень, очень трудно. Вспомните всех своих прежних руководителей, оглянитесь по сторонам в том месте, где вы работаете сейчас, прислушайтесь к голосам начальников и всех тех, кто занимает завидные должности. Вы убедитесь, что руководящие работники очень редко говорят вполголоса! Они говорят громко, резко, с добавлением целого спектра носовых, губных, зубных, языковых звуков.

Слова не застревают у них в горле и не задерживаются во рту; они с силой вырываются на воздух, чтобы оказать на слушателей наиболее эффективное воздействие.

Вытолкните свой голос из горла и изо рта на открытый воздух! Тренируйтесь, читая вслух и громко, отдельно произнося слова, задействуя в полную силу губы, язык и зубы, с нарочитой отчётливостью. Обратите внимание на свою повседневную речь и всегда заставляйте работать свои *губы, язык и зубы*, выталкивайте слова из горла как можно дальше.

Столь же важно и *звучание* ваших слов, а также их *форма*. Говорите правильно! Хороший оратор — внимательный оратор. Следите за тем, чтобы правильно оформлять свою речь, заканчивать каждое начатое предложение, неукоснительно следовать правилам грамматики и использовать слова в их правильном значении. Большой и разнообразный запас слов совершенно бесполезен, если вы не понимаете все оттенки их значений и не чувствуете, какие из них будут наиболее уместны и выразительны в том или ином случае.

Одно-единственное слово, употреблённое в неправильном значении, или слишком длинное слово там, где уместнее было бы короткое, способно провалить любое выступление. Основные принципы хорошей речи — *грамматическая правильность и уместность* слов и выражений. Мыслите ясно; говорите что думаете; не пожалейте времени на то, чтобы сделать свою речь максимально чёткой, насыщенной и красивой. Сосредоточьтесь на оформлении речи, и тогда всё, что вы ни скажете, будет ежедневной речевой практикой, помогающей достичь совершенства.

3. УЧИТЕСЬ ВЕСТИ БЕСЕДУ

Учитесь вести разговор как разумное существо. Не используйте свою способность говорить как средство для сплетен и пустословия.

Мало найдётся вещей, которые так редко встречаются — и так сильно вдохновляют, — как хорошая беседа. Только умные люди знают, как правильно вести беседу, а беседа как средство самовыражения полезна только в том случае, если вы овладели всеми тонкостями её ведения.

Когда встречаются два обычных человека, о чём они говорят в первую очередь? О погоде! Почему? Это универсальная тема, единственная, по которой у каждого найдётся что сказать!

Но хорошие собеседники никогда не ограничиваются какой-то одной темой или пересказом случаев из жизни; они мастера своего дела и переключаются с предмета на предмет легко и непринуждённо. Ключ к их разговорному искусству — в их способности отделять природу вещей от самих вещей и удерживать её в своём сознании обособленно. Следовательно, они имеют дело с принципами, а не с фактами.

ИЗБЕГАЙТЕ ФАКТОВ

Если вы хотите быть мастером ведения беседы, избегайте фактов. Конкретное событие — тема для новостного репортажа, но не для беседы. Беседа — это взаимная интеллектуальная деятельность, имеющая своей целью открытие новой истины, новой теории, новых граней познания. Она носит преимущественно умозрительный или дискуссионный характер; в ходе беседы знания не передаются, а скорее освещаются с разных сторон.

Привыкайте говорить обобщённо, универсальными терминами, избегайте конкретных фактов. Станьте философом, наблюдателем, комментатором, критиком и *откажитесь от роли репортёра!* Какой бы странной или непривычной ни показалась вам тема разговора — просто подумайте над ней!

Когда-то вы уже сталкивались с ней, так или иначе; вспомните этот опыт и искусно вплетите его в беседу с помощью тех выводов, которые когда-то из него сделали. Пусть сила вашей мысли, ваш интеллект станут топливом для ваших слов!

Когда вы получили дар речи, не предполагалось, что вы будете использовать его для соревнования с фонографом. Используйте этот дар, чтобы продемонстрировать свой интеллект. Интеллект, воплотившийся в произносимых словах, — это и есть беседа. Без интеллекта настоящей беседы не получится.

4. СТАНЬТЕ ПУБЛИЧНЫМ ОРАТОРОМ

У вас всё равно нет выбора в этом вопросе! Или вы станете хорошим публичным оратором, или никогда не станете настоящей большой шишкой. Любая репутация, которую вы себе создали, любая способность, которую вы долго оттачивали, могут быть развеяны в прах одним неудачным выступлением на публике.

Рано или поздно перед вами встанет чёткая задача: произнести речь. Этого просто невозможно избежать! Потому что, хоть вы и гордитесь своими искусными манёврами, которые раньше помогали вам уклоняться от публичных выступлений, — совершенно точно наступит момент, когда вам надо будет произнести эту чёртову речь!

Зачем так сильно бояться этого? Почему бы не подойти к этому разумно — да что там, даже с огоньком, зная, что возможность выступить публично — это один из самых быстрых и надёжных способов продать себя. *Если, конечно, ваше выступление окажется удачным.*

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Обязательно ли быть «рождённым для этого»?	8
Стоит ли тратить на это силы?.....	10
УМЕНИЕ ПРОДАВАТЬ СЕБЯ.....	12
Раздел I	16
ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ	16
<i>Речь</i>	17
1. ВЫСКАЗЫВАЙТЕСЬ!.....	17
2. ГОВОРИТЕ ПРАВИЛЬНО	19
3. УЧИТЕСЬ ВЕСТИ БЕСЕДУ	20
4. СТАНЬТЕ ПУБЛИЧНЫМ ОРАТОРОМ	22
<i>Писательское мастерство</i>	27
1. ПИШИТЕ!	27
2. ПИШИТЕ ОБЪЁМНО	28
3. ТРУБИТЕ В СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ РОГ	29
<i>Действие</i>	31
1. УКРАСЬТЕ ФАСАД — И ВСЁ У ВАС ПОЛУЧИТСЯ!31	
2. ПРОЯВИТЕ МОРАЛЬНЫЙ ДУХ!	36
3. БУДЬТЕ ЭГОИСТОМ — И ЗАСТАВЬТЕ ДРУГИХ ПОЛЮБИТЬ ВАС ЗА ЭТО!.....	39

4. ЭНТУЗИАЗМ — КАЧЕСТВО, КОТОРОЕ НИКОГДА НЕ
ПОДВОДИТ42

Созидательность49

1. ИЗОБРЕТАЙТЕ ВЕЩИ, ПРИДУМЫВАЙТЕ ИДЕИ.49

2. КРАДИТЕ У СЕБЯ ВРЕМЯ, ЧТОБЫ ПРОИЗВОДИТЬ.
51

Раздел 254

МНОГООБЕЩАТЕЛЬНОСТЬ.....54

1. РАССКАЖИТЕ ИМ О ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ.....55

2. ОТРЕЖЬТЕ ИМ КУСОЧЕК МЯСА57

3. НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ НАВЕШИВАТЬ НА ВАС ЯРЛЫКИ
59

4. ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВСТУПАЮТ В БРАК.....62

5. РАЗДАВАЙТЕ «ВЕЩЕСТВО МЕЧТЫ».....63

6. «НЕТ ВООБРАЖЕНИЯ»? КАК ПЕЧАЛЬНО!.....65

7. ОСТАВАЙТЕСЬ МОЛОДЫМИ ВСЮ ОСТАВШУЮСЯ
ЖИЗНЬ67

8. РАСТИТЕ — И ВАС ЗАМЕТЯТ!.....68

9. СКАЖИТЕ «ДА», НЕ ПРИКУСУВАЯ ЯЗЫК69

10. НИКОГДА НЕ ГОВОРИТЕ «НЕТ»70

11. ВСЕГДА ИМЕЙТЕ БЛАГИЕ НАМЕРЕНИЯ71

12. ЛУЧШИЙ СПОСОБ ПООБЕЩАТЬ — НИЧЕГО НЕ
ОБЕЩАТЬ.....72

13. РАБОТАЙТЕ «КАК МЕДВЕДЬ»72

14. ОТЛОЖИТЕ РАБОЧИЙ ИНСТРУМЕНТ И
ВОЗЬМИТЕ МЕДНУЮ ТРУБУ.....72

Раздел 374

ЖЕЛЕЗНОЕ НУТРО.....74

1. ПРИНОСИТЕ С СОБОЙ ЭНЕРГИЮ И ИСПОЛЬЗУЙТЕ
ЕЁ.....76

2. НЕ СПРАШИВАЙТЕ БОССА, ВСЁ ЛИ ВЫ
ПРАВИЛЬНО ДЕЛАЕТЕ77

3. ПИНОК ОТ НАДСМОТРИЩИКА.....79

4. СТОЙТЕ НА СВОИХ СОБСТВЕННЫХ НОГАХ81

5. О ПОЛЬЗЕ «НАПЛЕВАТЕЛЬНОГО ОТНОШЕНИЯ»	82
6. «Я ИДУ ДОМОЙ УЖИНАТЬ С МАМОЙ И ПАПОЙ!»	83
7. «Я ПЕРВЫЙ ЕГО УВИДЕЛ!»	84
8. СТОЙТЕ НА СВОЁМ	86
9. ВСЕГДА НОСИТЕ С СОБОЙ ПАЧКУ ДЕНЕГ	88
10. ВЫПРЯМИТЕСЬ ВО ВЕСЬ РОСТ	89
11. ДРУГИЕ ТАК ЖЕ НАПУГАНЫ, КАК И ВЫ	90
12. ИМ НЕТ НИКАКОГО ДЕЛА ДО ВАС	90
13. ВЫ ДОЛЖНЫ ОТЧИТЫВАТЬСЯ ПЕРЕД ОДНИМ-ЕДИНСТВЕННЫМ ЧЕЛОВЕКОМ	93
Раздел 4	95
КОММУНИКАбельность	95
1. ЗНАКОМСТВА	96
2. ЕСЛИ ХОТИТЕ СТАТЬ ИЗВЕСТНЫМ, БУДЬТЕ ВЕЗДЕСУЩИМ	98
3. СОСТАВЬТЕ СПИСОК ЛЮДЕЙ, КОТОРЫМ ВЫ ОТПРАВЛЯЕТЕ РОЖДЕСТВЕНСКИЕ ОТКРЫТКИ	99
4. БУДЬТЕ ЛЮБЕЗНЫ С ЕГО СЕКРЕТАРШЕЙ	101
5. НИКОГДА НЕ СОПРОТИВЛЯЙТЕСЬ ТОМУ, КТО ХОЧЕТ ОКАЗАТЬ ВАМ УСЛУГУ	101
6. ЗАВЕДИТЕ «КНИГУ УЧЁТА» НОВЫХ ДРУЗЕЙ И ЗНАКОМЫХ	102
7. ПОДДЕРЖИВАЙТЕ КОНТАКТЫ СО СТАРЫМИ ДРУЗЬЯМИ И ЗНАКОМЫМИ	105
8. ЧЕМ ВАЖНЕЕ КОНТАКТ, ТЕМ РЕЖЕ СТОИТ ИМ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ	106
Раздел 5	111
ДИПЛОМАТИЧНОСТЬ	111
Видимая дипломатия	112
1. КОГДА ВАМ НАДОЕДАЮТ МНОГОСЛОВНОЙ БОЛТОВНЁЙ	112
2. ВЫ «СЛЕГКА РАСКЛЕИЛИСЬ»?	112
3. СЕКРЕТЫ «ДУШИ ОБЩЕСТВА»	114
4. ПРИЗНАКИ ХОРОШЕГО СОГЛАШАТЕЛЯ	116

5. НЕ СЛИШКОМ ЛИ ВЫ СКУПЫ?	118
6. ЗАКОННАЯ ВЗЯТКА	120
7. УПЛАТИТЕ ДОЛГ РАНЬШЕ СРОКА	122
8. ВСЕГДА СТАРАЙТЕСЬ БЫТЬ ВЕЖЛИВЫМ.	123
9. КОМПЛИМЕНТ «С ГОРЧИНКОЙ» МОЖЕТ БЫТЬ ХОРОШ	123
10. ОСТАВЛЯЙТЕ ПРИЯТНОЕ ПОСЛЕВКУСИЕ	124
11. ИЗБЕГАЙТЕ ОТКРЫТОГО РАЗРЫВА	125
<i>Невидимая дипломатия</i>	125
1. НЕ ГОВОРИТЕ ТОГО, ЧТО ДУМАЕТЕ	126
2. БЕРИТЕ ПРИМЕР С ПОЛИТИКОВ — ИДИТЕ ДО КОНЦА	128
3. ВАШ ЛИЧНЫЙ БРЕНД ДОЛЖЕН БЫТЬ ПОХОЖ НА САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ	131
4. В ПОЛИТИКЕ НЕТ НИЧЕГО СВЯТОГО — КРОМЕ БЛАГОДАРНОСТИ	133
5. СДАТЬ ПОЗИЦИИ, ЧТОБЫ ЗАВОЕВАТЬ ИХ	133
6. РАССТАВАЙТЕСЬ С УЛЫБКОЙ (СОВЕТ НАЁМНЫМ СЛУЖАЩИМ И ИХ РАБОТОДАТЕЛЯМ)	135
Раздел 6	137
ДРУЖЕЛЮБИЕ	137
1. ЧЕЙ ВЫ ОДНОКАШНИК?	138
2. ПУСТЬ ВАШЕ ХОББИ ПРИНОСИТ ВАМ ДИВИДЕНДЫ	140
3. БУДЬТЕ СОВОЙ	142
4. РАЗВИВАЙТЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПОДХОД	147
5. ПРОЯВЛЯЙТЕ СОЧУВСТВИЕ	148
6. «ВЫСОКОЧАСТОТНЫЙ» ОБЫЧНО ЗНАЧИТ «ВЫСООПЛАЧИВАЕМЫЙ»	150
7. НАЗЫВАЙТЕ ЧЕЛОВЕКА ПО ИМЕНИ	153
8. ВЫЗЫВАЮТ ЛИ НЕПРИЯЗНЬ НАСТОЙЧИВЫЕ ПОПЫТКИ СБЛИЖЕНИЯ?	155
Раздел 7	156
НАДЁЖНОСТЬ	156

<i>Характер</i>	157
1. ЯКОРЬ ВАШЕЙ ЛИЧНОСТИ	157
2. ВЫ НЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ДВУЛИЧНЫМ	158
3. ГОВОРИТЕ ПРАВДУ	159
4. ДЕРЖИТЕ СЛОВО	160
5. УКРЕПЛЯЙТЕ СВОЁ ЗДОРОВЬЕ	161
6. ПОВЫШАЙТЕ СВОЙ УРОВЕНЬ!	162
<i>Умение</i>	164
1. КАК ПОЖИВАЕТ ВАШЕ СЕРОЕ ВЕЩЕСТВО? ...	164
2. НЕ ДЕЛАЙТЕ НИЧЕГО ЛИШНЕГО	166
3. НИКОГДА НЕ ГОВОРИТЕ «Я ДУМАЮ»	167
4. ЗАПОМИНАЙТЕ!	168
5. ДЕЙСТВУЙТЕ В БЫСТРОЙ КОМАНДЕ	171
6. ИСТОЧНИК ВСЕХ СПОСОБНОСТЕЙ — ПРАВИЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ	174
7. ЛОГИКА	174
8. РАЗВИТИЕ УМЕНИЯ	180
<i>Консервативность</i>	181
1. ЭФФЕКТ ПРЕУМЕНЬШЕНИЯ	181
2. ПОДУМАЙТЕ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ОТВЕТИТЬ	182
<i>Уверенность в себе</i>	183
1. ПРОДАЙТЕ СЕБЯ САМОМУ СЕБЕ	183
2. УВЕРЕННАЯ МАНЕРА	186
Раздел 8	189
УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ	189
<i>Прямое убеждение</i>	189
1. «ЗОНА ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ»	189
2. ВОВЛЕЧЕНИЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ В СВОИ ПРОЕКТЫ 190	
3. СТАНЬТЕ НЕЗАМЕНИМЫМ ДЛЯ ЛЮБОГО «БОССА» 193	
4. ПРОСИТЕ	194
5. ВЫБЕРИТЕ ОЧЕРЕДНОЕ ИМЯ ИЗ СПИСКА ...	195
6. УСТАНОВИТЕ КРАЙНИЙ СРОК	195

7. О ПОЛЬЗЕ НАЗОЙЛИВОСТИ	197
<i>Косвенное убеждение</i>	<i>198</i>
1. ШЕСТЬ ЗАКЛЯТЫХ ВРАГОВ УБЕЖДЕНИЯ	198
2. ПРИГОТОВЬТЕ ПОДХОДЯЩИЙ СОУС И УСКОРЬТЕ ПРОДАЖУ	202
3. ПРИНЕСТИ ДОМОЙ ТО, ЧТО ЗАПОМНИЛОСЬ ..	203
4. МОТИВ КРАЖИ: «ПОЛУЧИТЬ ЧТО-ТО ДАРОМ»	204
5. МОТИВ ЖАДНОСТИ — «ХВАТАЙТЕ ЕЁ, МИСТЕР!». 205	
6. МОТИВ ИНТЕРЕСА К СЕБЕ: «Я» И «МОЁ»	205
7. МОТИВ ТЩЕСЛАВИЯ: «КАЖДЫЙ ЛЮБИТ ВЫПЕНДРИВАТЬСЯ»	206
8. МОТИВ САМОСОХРАНЕНИЯ: «СПАСИ МЕНЯ!» .	207
9. МОТИВ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ СЕБЯ: «ГОРДЫЙ ОТЕЦ»	207
10. МОТИВ УДОБСТВА: «ВСЁ ДЛЯ ЕГО ВЕЛИЧЕСТВА ЛЕНТЯЯ!»	208
11. ПРИЗЫВ К УДОВОЛЬСТВИЮ: «А НЕ РАЗВЕАТЬСЯ ЛИ НАМ?».....	208
12. ПОКЛОН ЛЕНИ	209
13. МОТИВ САМОРАЗВИТИЯ.....	210
14. «ЛУЧШЕ ОБИНЯКОМ, ЧЕМ ПРЯМИКОМ»	211
15. НЕЗАМЕТНОЕ ИСКУССТВО ВНУШЕНИЯ.....	214
ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ КАЖДОГО КАЧЕСТВА	219
ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ	238
(ИЗ ПЕРЕПИСКИ С ЧИТАТЕЛЯМИ).....	238
<i>ЯБЛОКО ДЛЯ УЧИТЕЛЯ?</i>	<i>238</i>
<i>АВТОР ХОЧЕТ БЫСТРО ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН</i>	<i>239</i>
<i>ЗАМЕЧАНИЕ ПО ПОВОДУ НАДЕЖНОСТИ.....</i>	<i>240</i>
<i>НАПИСАТЬ КНИГУ.....</i>	<i>242</i>
25 САМЫХ «ПРОДАВАЕМЫХ» ЛЮДЕЙ.....	242
СКАЗАТЬ ЧТО-НИБУДЬ ИНТЕРЕСНОЕ.....	244
ДЖОРДЖ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДЕЛАЕТ ЭТО!	245
ПОДРОБНЕЕ О ЛОГИКЕ.....	254

НАЗВАТЬ ЭТО «ЛОГИКОЙ» НЕ ЗНАЧИТ СДЕЛАТЬ ЭТО ЛОГИЧНЫМ	255
НАЧНЁМ С ЗАКЛЮЧЕНИЯ	255
ВАМ ПРИПИСЫВАЮТ СЛОВА, КОТОРЫХ ВЫ НИКОГДА НЕ ГОВОРИЛИ.....	257
ОТШУЧИВАТЬСЯ	257
НА КАКОМ ОСНОВАНИИ?.....	258
ВОТ В ЧЁМ ВОПРОС!	258
УПОР НА ДЕТАЛИ ВМЕСТО ОСНОВНОЙ СУТИ	259
ВОЗМОЖЕН ЛИ ДРУГОЙ, ПРОТИВОПОЛОЖНЫЙ ВЫВОД?	260
ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧУТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗНАЛИ В НАЧАЛЕ?	260
ПОСЧИТАЙТЕ ПО ГОЛОВАМ!	261
ЭМОЦИИ — НЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА	261
ЛОГИКА — ЭТО ЗАКОНЫ, ЛОГИКА — ЭТО НЕ ЛЮДИ	262
О НЕОБХОДИМОСТИ ВСЕГДА ИМЕТЬ ПРИ СЕБЕ \$50	263
СОВЕТ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ВНИМАНИЯ.....	276
ПРЕЖДЕ ЧЕМ УБЕЖДАТЬ КЛИЕНТА, ИЗУЧИТЕ ЕГО	278
КТО ТАКОЙ «НОРМАЛЬНЫЙ ПАРЕНЬ»?.....	285
ВОСКРЕСНАЯ ПРОПОВЕДЬ.....	286
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СООБРАЖЕНИЯ ПО ПОВОДУ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ	290
МНОГООБЕЩАЮЩИЙ ЧЕЛОВЕК НИКОГДА НЕ РАСКРЫВАЕТ ВСЕ СВОИ КАРТЫ.....	297