

PIRMAS SKYRIUS

Paveikaus kalbėjimo priemonės

Dale Carnegie Training organizacija jau beveik šimtą metų pirmąją pasaulyje viešo kalbėjimo meistriškumo ugdymo srityje. Lygiai taip pat ir *Nightingale-Conant Corporation* korporacija pirmąją pasaulyje garso techninių priemonių mokymosi tikslams gamybos srityje. Jos abi su pasididžiuoju pristato jums šią pavyzdinę knygą apie viešo kalbėjimą. Nesvarbu, ar esate dar tik pradėjęs, ar jau turite didelį viešo kalbėjimo patirtį, ši knyga pakylės jus į kitą, aukštesnę meistriškumo lygį.

Nuo pat civilizacijos ištakų gebėjimas gerai kalbėti atsistojus priešais kitus buvo nuolatinis žmonių iššūkis. Ypač tai pasakytina apie klasikines graikų ir romėnų civilizacijas, nors oratoriaus sugebėjimai buvo gerai vertinami ir bibliniais laikais. Juos vertino vietiniai Amerikos gyventojų gentys, jų vaidmuo buvo svarbus ir Indijos bei Kinijos kultūrose. Nors ši tema galėtų būti labai patraukli, šioje knygoje nesiekiame dėstyti istorijos pamokas. Todėl iš pat pradžių ketiname supažindinti jus su trimis svarbiausiomis didelio poveikio kalbėjimo priemonėmis. Tai nesenstantys principai, kuriais pasiklioja visi didieji oratoriai. Tiesa, kiekvienas savaip. Sujungdami savo unikalią tapatybę su tais universaliais principais, kuriuos ketiname aptarti, galėsite vos ne akimirksniu tapti paveikiu oratoriumi. Todėl skaitykite labai atidžiai. Tai, ko išmoksitės, padarys didžiulį poveikį ne tik jūsų bendravimui su kitais, bet savų vertinimui.

Žmonės yra kalbančios būtybės. Pradedame kalbėti vos atsikėli anksti ryte ir kalbame, kol ateina laikas eiti miegoti, o kai kurie nesiliauja kalbėti net tada. Geras pokalbis yra vienas iš didžiausių žmonių bendravimo džiaugsmų. Toks pokalbis turėtų būti panašus į tenisą, kai kamuoliukas muštinėjamas iš vienos aikštelės pusės į kitą ir atgal, o žaidime vienodai dalyvauja abu žaidėjai. Tuo tarpu nuobodūs žmonės panašūs į golfo žaidėjus, kurie atskirai muštinėja savo kamuoliukus.

Gerai pokalbininkai paprastai tampa ir gerais oratoriais. Jie „antenas“ visą laiką jungtos, ir gauda iš auditorijos ateinančius signalus, kuriuos savo kalbose atsiliepia kalbotojai. Geri oratoriai sugeba puikiai keistis nuomonėmis su klausytojais, lygiai taip pat, kaip tai daro gerai pokalbininkai buitiniuose aplinkose.

Kalbant konkrečiau, ir oratoriai, ir pokalbininkai supranta, kad žmonės labiau už viską trokšta pripažinimo. Todėl jie dažnai užduoda, pavyzdžiui, tokį klausimą: „Jūs sutinkate su tuo?“ Po to trumpam nutyla ir laukia atsakymo. O tas atsakymas gali būti labai įvairus: tylą, kupiną susižavėjimo dėmesys, pritariamas linkiojimas galva, juokas ar susirpinimas. Jei klausytojams bus nuobodu, jie visada ras būdą tai parodyti, nepaisant mandagios pastangos slėpti savo tikruosius jausmus. O jei jiems bus įdomu – parodys ir tai. Mes kaip kalbotojai privalome būti įdomūs, nes priešingu atveju apskritai nėra ko stoti prieš auditoriją. Pažadinti klausytojų susidomėjimą turi kiekvienas kalbotojas, kad ir kas jis būtų – pardavėjas vadovas automobilių prekybos versle, draudimo agentas, nekilnojamo turto agentas ar didelis tarptautinės organizacijos vadovas. Kai tik klausytojų susidomėjimas dingsta, apie pardavimus nėra ko ir svajoti.

Privalome ne tik sukurti kalbą, kuri vestų klausytojus prie tikrąsios išvados. Turime paruošti ir kuo patrauklesnius tos išvados elementus, statybinius blokus. Šitaip sugebėjime išlaikyti auditorijos dėmesį iki paties svarbiausio baigiamojo momento. Be to, jei sugebėjime išsiugdyti metodus, kaip priversti savo auditoriją jaustis taip, tarsi šnekučiuotumėte su ja, tai šitaip leisime klausytojams suprasti, jog mums rūpi, ką jie galvoja. Tai sukurs emocinį klimatą, padedantį jiems priimti mus kuo palankiau.

Suprasdami buitinio pokalbio ir viešo kalbėjimo didesnei auditorijai panašumus, turėtumėte suprasti ir kai kuriuos svarbius skirtumus. Privalote valdyti kai kuriuos svarbiausius ypatumus, sukuriate iliuziją, kad jūsų kalba yra ne mažiau asmeniška už pokalbį akis į akį. Tačiau manoma pasiekti tik pasiekus atitinkamą oratorinio profesionalumo lygį. Pokalbių laidvedį Davidas Lettermanas sugeba kalbėtis praktiškai su

bet kuo net 10 milijonų televizijos žiūrovų akivaizdoje. Jam pavyksta pasiekti, kad jo pokalbis atrodytų toks natūralus, kaip pokalbis staigos koridoriuje prie geriamojo vandens bakelio. Daugelis iš jų nelaiko Davido Lettermano žymiu oratoriumi, bet jis naudojami tais pačiais principais, kuriais naudojosi praktiškai kiekvienas geras kalbotojas nuo neatmenamų laikų.

Kokie tie principai? Pirmasis faktiškai yra visai akivaizdus, ir, ko gero, kaip tik dėl to daugelis kalbotojų, atrodo, jų pamiršta. Jis galima nusakyti vienu trumpu sakiniu: *išmanykite tai, apie ką kalbate*. Išmokite reikiamą medžiagą taip, kad ji taptų jų nuosavybe. Nesitenkinkite tik šiokiu tokiu savo temos išmanymu, o *valdykite ją*. Sugebokite kiekvieną savo kalbos sekundę pripildyti solidaus turinio. Kai tik jums pavyks tai padaryti, 90 procentų jų darbo bus atlikta dar iki jų pasirodymo prieš klausytojus.

Tam momentui pabrėžti Dale'as Carnegie's mągdavo pasiremti žymiojo mokslininko ir bene žymiausio visų laikų botaniko Lutherio Burbanko pavyzdžiu. Burbankas kartą pasakė: „Aš dažnai užaugindavau kokį milijoną augalų, kad tarp jų rasčiau vieną ar du tikrai gerus, o tada visus blogesnius tiesiog sunaikindavau.“ Kalbėti reikia rengti lygiai taip pat dosniai ir išrankiai. Surinkite šimtą minučių, o po to atmeskite devyniasdešimt ar net devyniasdešimt devynias. Surinkite daugiau medžiagos, daugiau informacijos, negu bus galima panaudoti. Rinkite jų dėl to, kad tai didins jų pasitikėjimą savimi užmezgant ir palaikant ryšį su klausytojais. Rinkite jų dėl to poveikio, kurį ji turės jų protui, širdžiai ir visai kalbėjimo manierai. Tai pagrindinis veiksnys ruošiant kalbą, tačiau kalbotojai nuolat jų ignoruoja. Carnegie's buvo įsitikinęs, kad kalbotojai turėtų žinoti apie savo kalbos temą keturiasdešimt kartų daugiau, nei pateikia kalbėdami!

Be abejo, labai gerai išmanyti vieną temą yra kur kas praktiškiau, nei stengtis valdyti daug temų. Profesionalūs pardavėjai, rinkodaros specialistai bei reklamos verslo lyderiai žino, kaip svarbu kas kartą parduoti po vieną daiktą. Tik katalogai pajėgs sėkmingai susidoroti su daugeliu dalykų. Penkių minučių kalboje ir netgi ilgoje kalboje svarbu turėti vieną temą. Jūs, kaip koks geras pardavėjas, turėtumėte vardyti problemą ir tada pasiūlyti savąjį jos sprendimą. Kalbos pabaigoje ta problema pakartojama dar kartą ir iš karto pateikiamas apibendrintas jos sprendimas.

Kalbėti reikėtų pradėti teiginiu, patraukiančiu klausytojų dėmesį. Pavyzdžiui, galite pareikšti: „Viso pasaulio mokslininkai sutaria, kad pasaulio vandenynai miršta.“ Tai tikrai priveržianti susimąstyti mintis. Ji iš karto prikausto klausytojų dėmesį, jie ima galvoti maždaug taip: „Na, bet juk tai kvepia pasaulio pabaiga. Ir ką gi mes darome šiuo klausimu?“

Pasitelkę kokį nors tarptautinio pripažinimo sulaukusį autoritetą (pavyzdžiui, tokį kaip velionis okeanografas ir ekologas Jacques Cousteau), pateiksite įrodymą, kad jų žanginis teiginys teisingas, o tada bendrais bruožais apibūdinkite galimus būdus, kaip išvengti šios nelaimės. O savo kalbos pabaigoje galite pareikšti: „Taip, pasaulio vandenynai šiandien iš tikrųjų miršta, tačiau jei sugebėsime sutelkti visą pasaulio gyventojų bendras pastangas, jei pajėgsime pasiekti, kad kiekviena jų šalis priimtų įstatymus, reguliuojančius naftą gabenančių tanklaivų vykdymą ir teršimą...“ Šitaip baigsite savo kalbą viltinga gaida ir kartu susilauksite visų klausytojų pritarimo.

Žinoma, ne visos kalbos skirtos socialiniams klausimams. Pavyzdžiui, galite kalbėti ir apie savo paskutinį išvykų pameškerioti. Tokiu atveju jums reikėtų paieškoti šioje istorijoje kokio nors itin domaus momento ir savo kalbą pradėti nuo jo. Pavyzdžiui, galite pareikšti: „Šiaip ar taip, veidrodiniai upotakiai meškeriojams yra viena iš geidžiamiausių žuvų pasaulyje.“ Tai kur kas labiau patrauks dėmesį ir paskatins susidomėjimą negu sakiny: „Noriu papasakoti apie savo paskutinį išvykų pameškerioti.“ Po kelių žodžių apie žuvį, kurią meškeriojote, galite papasakoti apie kitas išvykos detales: „Prieš porą savaitių aš ir Johnas Cooperis nusprendėme pabandyti laimėti Vait Riverio upėje netoli Karterio miestelio Arkanzaso valstijoje. Tai vienas iš gražiausių nepaliestos gamtos kampelių mūsų šalyje...“ Pasakokite toliau apie savo išvykų ir apie pagrindinį pasakojimo veikėjų veidrodinį upotakį bei apie tai, koks skanus jis buvo iškeptas ant atviros ugnies žia pat ant upės kranto. O baigdami savo kalbą ir norėdami dar glaudžiau susieti savo klausytojus su kalbos tema galite pasakyti: „Jei jums niekada neteko meškerioti upotakiu, tai leiskite patarti tai padaryti, nes tai vienas geriausių pasaulyje būdų pamiršti savo problemas, išvalyti smegenis ir gauti naujų perspektyvų. O kai ant jų meškerės kabliuko užkibs veidrodinis upotakis, patirsite vieną iš didžiausių jaudulių savo gyvenime.“

Kreipkite dėmesį į asmeninių vardžių vartojimą. Kiek tik manoma kalbėdami venkite minėti save. Pasakodami apie savo išvykų pameškerioti kalbėkite apie meškeriotas žuvis, puikius reginius, savo bendrakeleivius, kitus sutiktus žmones, juokingus epizodus, tik, gink Dieve, nekartokite „padariau tai“,

„padariau an?“. Juk j?s? tikslas kalb?ti ne tiek apie save, kiek apie savo tem?.

Yra senas posakis, kad maži žmon?s kalba apie save, vidutiniai - apie kitus žmones, o dideli - apie id?jas. Juk j?s beveik visada pasakojate apie koki? nors id?j?, net jei kalbate apie savo namo dažym?. Šiuo atveju id?ja bus gera namo išvaizda ir jo apsauga nuo atmosferos poveiki?. O pasakojimas apie išvyk? pameškerioti yra pasakojimas apie id?j?, kaip ištr?kti iš ?prastin?s aplinkos ir leistis ? viliojan?ios žuvies paieškas. Taigi svarbiausias dalykas yra viena gerai išrutuliota id?ja.

Puikus paveikslas - tai t?kstan?iai pot?pi? teptuku, kur kiekvienas iš j? yra ind?lis ? bendr? tem?, bendr? paveiksl?. T? pat? galima pasakyti ir apie ger? kalb?.

Kai kalb?tojai, o ypa? turintys mažai patirties, ruoši? savo kalbas, tai labiausiai baiminasi, kad pritr?ks medžiagos turimam laikui užpildyti. Dauguma žmoni? b?g?stauja, kad kalbai ?pus?jus pasibaigs j? turima medžiaga, ta?iau ? toki? baim? jie reaguoja neadekva?iai, „išp?sdami" savo kalb?. Jie stengiasi viso savo gyvenimo istorij? sugr?sti ? penkiolikos minu?i? buvimo scenoje r?mus. Kalbos apimtis iš tikr?j? padid?ja, tik tai ne nat?ralus padid?jimas, o tik išsip?timas. Šie sp?stai ypa? pavojingi pradedantiesiems kalb?tojams, nes paprastai ? juos patenkama nes?moningai. Principas, kad reikia išmanyti tai, apie k? kalbate, nereiškia, kad reikia išsakyti visk?, k? žinote. Reikia pasakyti tik tiek, kiek reikia efektyviai užpildyti jums skirt? laik?. Siekite, kad j?s? klausytojai nor?t? apie tai išgirsti daugiau, ir jei j?s esate iš tikr?j? ?vald?s savo tem?, tai jie supras, kad yra daugiau, nei sp?jote jiems pasakyti, kad už j?s? išsakyt? žodži? yra daug neišsakyt? dalyk?.

Nor?dami pasiekti tok? meistriškumo lyg?, tur?tum?te prad?ti ruoštis savo kalbai prieš dešimt dien? ar prieš por? savai?i?. Tam tikslui pirmiausia paimkite popieriaus lap?, pieštuk? ir per dvidešimt minu?i? (ne daugiau ir ne mažiau!) užsirašykite ne mažiau kaip penkiasdešimt klausim?, susijusi? su j?s? kalbos tema. Penkiasdešimt - tai minimumas, o apskritai stenkit?s j? sugalvoti kuo daugiau. Užsirašykite tuos klausimus taip spar?iai, kaip tik paj?giate. Nereikia stengtis j? gerai apgalvoti: tam išvengti ir nustatytas dvidešimties minu?i? limitas. Ši pasirengimo stadija panašesn? ? sprinto b?gim?, negu ? l?t? pasivaikš?iojim? po savo atminties lobyno užkaborius.

Per tas dvidešimt minu?i? j?s kuriate savo b?simos kalbos metmenis, ir ?ia nor?t?si pabr?žti, kad itin svarbu juos išd?styti kaip klausimus. Tyrimai rodo, jog b?tent taip jie daug stipriau stimuliuoja smegenis, negu tradiciškai pateikti metmenys. O d?l to, kad šioje pasirengimo stadijoje atsakym? ? klausimus pateikti nereikia, tai ir atlikti ši? proced?r? galima daug grei?iau. Eil? atsakymams ateis v?liau, jiems bus skirti kiti j?s? kalbos rengimo etapai.

Leiskite pakartoti, kad pirmasis kalbos rengimo etapas tur?t? apsiriboti dvidešim?ia minu?i? ir j? reik?t? atlikti senamadiškai - su popieriaus lapu ir pieštuku rankoje.

Per antr?j? pasirengimo etap? prad?kite ieškoti atsakym? ? savo klausimus ir ?rodym? savo id?joms. Štai ?ia kompiuteris tampa svarbia priemone. Prad?kite kurti savo klausim? (o j? turi b?ti *ne mažiau* kaip penkiasdešimt) kartotek? ir greitai užrašykite atsakym? ? kiekvien? klausim?, remdamiesi tuo, k? žinote. O juos užsirašykite taip, kaip atsakytum?te geram draugui, gurkšnodamas su juo kav? jaukioje kavinuk?je. Ne taip, kaip pirmajame etape - nereik?t? riboti laiko iki dvidešimties minu?i?, ta?iau nepasiduokite ir iliuzijai, kad žinote atsakymus ? visus savo klausimus. Dirbkite tol, kol pajusite, kad j?s? energija ima maž?ti. Atsispirkite pagundai ieškoti informacijos internete. Eil? tam ateis v?liau. O dabar j?s? darbas yra išrinkti iš atminties visk?, k? žinote apie savo tem?, o tai grei?iausiai bus kur kas daugiau, nei j?s *manote*.

Gali prisireikti keli? seans?, kol atsakysite ? visus užsirašytus klausimus, bet tai nesukels problem?, jei prad?site savo kalb? rengti bent prieš dešimt dien?. Tik reikia pasistengti atsakyti ? juos visus likus trims ar keturioms dienoms iki kalbos sakymo. Per paskutiniuosius kalbos rengimo etapus galite naršyti po internet?, ieškodami fakt? bei skai?i?, patvirtinan?i? tai, k? jau užsiraš?te. Nepamirškite, kad neb?tina išd?styti visk?, kas žinoma apie j?s? tem?. Idealiu atveju j?s b?site visiškai ?vald? savo kalbos tem?, ta?iau iš to pats tur?site naudos ne mažiau nei klausytojai. Tai leis jums visiškai pasitik?ti savimi, atliekant autoriteto vaidmen?. Ta?iau to nereikia demonstruoti, tai neturi b?ti juntama iš j?s? l?p? sklindan?iuose žodžiuose. Taigi atrinkite tinkam? ir paveiki? informacij?, kuri? nor?tum?te ?traukti ? savo kalb?. Galvokite apie j? kaip apie ypating? patiekal?, kur? gaminame namie labai gerbiamiems sve?iams. Tik negalvokite apie j? taip, kaip tai daro visokiausias paslaugas teikiantis restoranas.

Kai kurioms kalboms galite tur?ti mažai informacijos arba net visai jos netur?ti. O kartais gali b?ti visiškai priešingai. Pavyzdžiui, jei kalb?site apie savo gyvenim? ar karjer?, medžiagos tur?site per akis ir

iškils problema, kaip jį atrinkti ir sutvarkyti. Net nebandykite savo klausytojams išpasakoti visko, nes tai tiesiog neįmanoma. Jūsų kalba tada taps padrika, sudėliota iš nuotrupų. Kita vertus, jei jums tektų kalbėti apie tai, ką prasčiau išmanote, nesistenkite žiniatinkumo kompensuoti papildomais tyrimais. Neslėpkite nuo savęs ir nuo klausytojų savo tikrojo santykio su kalbos tema. Nebūtina sakyti, kad jau žinat mažai išmanantis apie jį, bet nereikia ir vaizduoti, kad esate puikus žinovas. Galbūt sumanysite paimti tik vieną tos temos aspektą ir jį išplėtoti. Stenkitės, kad jūsų kalba nebūtų abstrakti. Gausiai vartokite iliustracijas, asmeninių pastebėjimų ir netikėtų atradimų. Prisiminkite konkrečias situacijas, kurias jums teko stebėti, ir pasistenkite jose išsivelti kai kuriuos bendrus principus. Visada siekite, kad jūsų asmeninis požiūris sutaptų su klausytojų požiūriu. O jis gali būti susijaudinusio ir labai motyvuoto mokinio požiūris, arba patyrusio, tikrai nuoširdaus, patikimo ir supratingo, empatiško mokytojo požiūris. Parodydami klausytojams, kas esate iš tikrųjų, susilauksite geranoriško jūdamo.

Ligi šiol svarstėme, kaip kurti kalbos turinį. Dabar tikriausiai sukate galvą, kaip reiktų jį organizuoti, kad sutilptumėte į jums skirtą laiką. Galvojate, kaip iš visos tos informacijos sukurti nuoseklią, rišlią kalbą. Jei nesiskiriate nuo daugumos žmonių, tai jums ypač rūpi, kaip išvengti, kad atsistoję prieš mikrofoną staiga nesustingtumėte nežinodami, nuo ko pradėti. Gal išmokti atmintinai visą savo kalbą ar bent jos dalį? O gal bent jau užsirašyti jos tekstą?

Ne, ne, tikrai nedarykite nei vieno, nei kito, nes tada jūsų klausytojams greičiausiai atrodys, kad ne kalbate, o skaitote. Kiek vėliau šioje knygoje aptarsime įvairius ilgio kalbų šablonus. Jie yra tikrai vertingos priemonės, bet dabar apžvelgsime visai kitokį metodą - *repetavimą*.

Repetuoti savo kalbą reiktų dviem būdais, ir pirmasis iš jų vyksta tik jūsų galvoje. Tiesdami rašyti pasirengimą kalbai, turėtumėte nuolat mintyse jį prisiminti, peržiūrėti ir repetuoti. Tai reiškia, kad ne mažiau kaip dešimt dienų reiktų galvoti apie savo temą, ir ne tik galvoti, bet ir *pergalvoti*. Galvokite apie jį nubūdę anksti ryte. Galvokite eidami gulti. Svarstykite jį pusryčiaudami, važiuodami į darbą ir grįždami namo. Žiūrėkite, kokios naujos idėjos ateina į galvą, o kokios senos idėjos atrodo praradusios veiksmingumą.

Galvokite apie savo klausytojus ir jų lūkesčius. Susimąstykite ir apie tai, ko tikėtis iš savęs. Kokie tos jūsų kalbos tikslai? Ko jūs norite - informuoti, įkvėpti, pralinksinti, įtikinti - o gal visko kartu? Pagalvokite ir apie fizinę aplinką, kurioje sakysite kalbą. Kokio dydžio bus patalpa? Kiek joje gali tilpti žmonių ir kiek bus iš tikrųjų? Kiek galite paveikti šias praktines detales? Pavyzdžiui, būtų nelabai gerai, jei maža klausytojų grupelė atsidurtų didelėje salėje. Jei iš anksto skirsite dėmesio šiems dalykams, tai padės jums savo kalbą pasiekti tikslą.

Aiškliai nusistatykite patys sau savo temą bei savo tikslą ir tada leiskite rutuliotis kūrybos procesui. Jam vykstant, galite pradėti garsiai sakyti savo kalbą. Tą daryti ideali vieta yra automobilis, bet galite pabandyti ir namie, žiūrėdami į veidrodį. Pajuskite, kiek laiko reikia jūsų kalbos žodžiams ir sakiniams. Taisykite ir tobulinkite juos - ir jį turinį, ir laiką, kurio reikia jiems pasakyti. Jei esate nepatyręs kalbotojas, tai galite nesugebėti teisingai įvertinti savo kalbos trukmės. Nežinodami paplitusios baimės pristigti medžiagos, dauguma žmonių faktiškai jos turi daugiau nei mano. Tai geriau, nei turėti per mažai, bet dėl to kyla pavojus nesutilpti į jums skirtą laiką. Kalbos beveik visada užtrunka ilgiau, nei jums atrodė sprendžiant pagal turimos medžiagos kiekį.

Tačiau visa tai yra tik viena repetacijos rūšis, kai repetuojate vienas. Reiktų pabandyti sakyti savo kalbą ir draugams. Galite paprašyti draugo išklausyti jūsų kalbą arba galite tiesiog pasamprotauti apie kalbos temą smegenų šturmo metodu.

Svarbu stengtis kuo dažniau savo kalbą padaryti svarbiausia pokalbio tema. Skirkite daug dėmesio tam, kaip žmonės reaguoja į įvairias jūsų frazes bei idėjas.

Šitaip tiesiogiai repetuodami pamatysite, kad pradeda formuotis jūsų kalbos struktūra. Idealiu atveju tai vyks savaime, bet norėsite ir sąmoningai organizuoti savo kalbą pagal šablonus, apie kuriuos sužinosite vėliau šioje knygoje. Nepamirškite to, ką patyrę kalbotojai vadina trijų taisykle. Ji reiškia, kad savo kalbą turėtumėte suskirstyti į tris pagrindinius skyrius, o po to kiekvieną skyrį į tris poskyrius. Priklausomai nuo jums skirtą laiką trukmės, kiekvieną poskyrį savo ruožtu galima suskirstyti į tris mažesnius skyrelius ir taip toliau. Šitoks trijų dalių receptas sukuria natūralų taktą ir jį tikrai panorėsite iki galo išnaudoti ši galimybe.

Jūs? repeticijos parodys, kaip svarbu turėti stiprią kalbos pradžią ir pabaigą. Kaip sužinosite vėliau iš šios knygos, yra daug būdų stipriai pradėti savo kalbą, tačiau iš principo pirmiausia turite pasakyti žmonėms, apie ką ketinate kalbėti ir koks jūsų tikslas. Jie turi jausti, kad ta kalba jums svarbi, ir tuo labiau jie turi suvokti jos svarbą jiems. Tai pats pirmas reikalavimas kalbotojui. O užbaigti kalbai geru pasirinkimu visada galima laikyti kokią nors jaudinančią citatą ar židomius statistinius duomenis. Kalbos pabaigoje duokite savo klausytojams kažką tokio, apie ką jie galėtų pagalvoti ir pasikalbėti. Per repeticijas išbandykite įvairias kalbos pabaigas ir paprašykite kitų žmonių sąžiningai įvertinti kiekvienos iš jų efektyvumą.

Teisinga yra štai ši garsi citata: „Pasakykite jiems, ką ketinate pasakyti. Tada pasakykite. O po to pasakykite jiems, ką jiems pasakote.“ Šitokiu principu organizuota kalba turės pradžią, vidurį ir pabaigą. Tačiau tuo jūsų pasiruošimas toli gražu dar nesibaigė. Lig šiol aptarime tik kalbos turinį ir pradėjome tirti būdus, kaip ją struktūruoti. Dabar ketiname pažvelgti, kaip ją sakyti klausytojams. Kalbos turinys ir jos struktūra svarbūs dalykai, tačiau, kaip sakydavo Dale'as Carnegie's, įsitikinimo gilumas svarbesnis už logikos aukštumas, o entuziazmas vertingesnis už žinias.

Jeigu jums kada nors teko dalyvauti koledžo debato varžytuvėse ar klausytis dviejų paauklių ginčo, tai greičiausiai pastebėjote vieną svarbų dalyką - kad toli gražu ne visada nugalasi asmuo, pateikęs daugiau faktų bei skaičių. Dažniau nugalasi tas, kurio žodžiai skamba įtikinamiau. Nugalasi asmuo, pateikęs savo argumentus taip gerai, kad jie atrodo teisingi, net jei tokie nėra.

Todėl šiam aspektui - kalbos sakymui - skirkite daug dėmesio. Jei jums niekada anksčiau neteko kalbėti viešai, tai greičiausiai bandant tai daryti pirmą kartą apims vienas itin stiprus jausmas. O jei esate jau patyręs kalbotojas, tai vis tiek tam skirkite daug dėmesio, nes pamatysite, kad tai tiesa. Kai pirmą kartą kalbosite viešai, tai kaip visada vartosite šnekamąją kalbą. Sakysite tuos pačius žodžius ir frazes, tačiau tai veikiausiai bus paprastas kalbėjimas, o ne *kalbos sakymas* profesionalia prasme. Jūs tiesiog tik perduosite informaciją, o ne prasmingai ir įtaigiai sakysite kalbą.

Dale'as Carnegie's syką aprašė aiškų to pavyzdį. Jis Anglijoje apsistojo viešbutyje, kuris kas savaitę pasikviesdavo kalbotojus viešbutio sveikiams linksminti ir jiems šviesti. Viena iš tokių kalbotojų buvo gerai žinoma britų rašytoja, o jos paskaitos tema vadinosi taip: „Romano ateitis.“ Nors ji buvo tikrai puiki rašytoja, netrukus paaiškėjo, kad kalbėjimas publikai tikrai nėra stiprioji jos pusė. Paskaitos pradžioje ji iš karto prisipažino, kad temą pasirinko ne pati ir kad jos aptariamas dalykas niekada per daug nedomino. Todėl ji spėjo užsirašyti tik vieną kitą pastabą šia tema. Su tais užrašytais rankoje rašytoja stovėjo priešais klausytojus, visiškai nekreipdama dėmesio ir net nepažvelgdama į juos, o žiūrėdama tai virš jų galvų, tai į savo užrašylius, tai į grindis. Ji išsiblaškiusiu tonu bėrė savo žodžius į kažkokius tolimus tuštumus, palydėdama juos užsisvajojusiu žvilgsniu.

Dale'as Carnegie's iš karto suprato, jog tai apskritai ne kalba, o tik monologas. Nebuvo jokio ryšio su klausytojais, o toks ryšys kaip tik ir sudaro efektyvaus viešo kalbėjimo esmę. Klausytojai turi jausti, kad informacija iš kalbotojo proto ir širdies eina tiesiai į jų pačių protus ir širdis. O kaipgi iš tikrųjų tai vyksta?

Iškalbos arba retorikos meno didžioji dalis mūsų šiandienams tikslams visiškai netinka. Senamadiš gražbiavimas, kai kalbotojas panaudoja visas kalbinio meistriškumo vingrybes, tiesiog neveikia šių dienų aplinkoje. Šiuolaikinė auditorija - ar tai būtų tik penkiolika žmonių posėdžio kambaryje, ar tūkstančiai žmonių sporto arenoje, ar net milijonai žiūrovų, susitebeilijusių į savo televizorių ekranus - nori, kad kalbotojai kreiptųsi į juos tiesiogiai ir asmeniškai. Žmonės nori, kad vieša kalba būtų tokia pat intymi, kaip ir asmeniškasis pokalbis su draugu. Tačiau net ir to jiems negana. Paradoksalu, bet klausytojai nori ir kad šis intymumas pasikeitimas nuomonėmis būtų gana stiprus, o tai pasiekti tikrai nelengva. Esate priversti daryti kažką nenatūralaus, tačiau taip, kad tai atrodytų natūraliausias dalykas pasaulyje.

Kai kuriose knygose aiškinama, kad visa tai susiję su giliausiomis emocijomis ir stipriausiais jausmais. Nors iš tiesų svarbu, kad jums rūpėtų tai, apie ką kalbate, puikiai kalbėti sakymo paslaptis labiau susijusi su protu, negu su širdimi. Ryšio su savo klausytojais užmezgimas yra veikiausiai racionalus, o ne emocinis procesas. Jis gali atrodyti emocinis ir tikrai turėtų toks būti. Tačiau kaip ir visais magiški dalykais atvejais, tai, ką matome, yra tik maža dalis to, kas vyksta iš tikrųjų.

Tai visada galiojo bet kokios rūšies menui. Tokie šedevrai kaip Leonardo da Vinci *Mona Liza* ar Michelangelo *Dovydas* atrodo tarsi gyvi, nors iš tikrųjų jie paremti žmogaus kūno formų ir proporcijų matematiniu supratimu. Net paviršutiniška estradinė komedija paremta tam tikru nustatytu ritmu, kur

nusp?ti ne sunkiau nei žadintuvo skamb?jim?. Remdamiesi moksliniu analitiniu poži?riu, galite daug sužinoti apie tai, kaip efektyviai sakyti kalbas. Ir kai tik išmoksite pasitik?dami savimi valdyti ši? perspektyv?, tai pamatysite, kad emocijos pa?ios pasir?pins savimi.

Pats pirmasis principas, kurio reikia laikytis, kad j?s? sakoma kalba stipriai paveikt? klausytojus - s?moningai pasirinkti, kuriuos žodžius akcentuoti. Kiekvieno m?s? kalbos sakinio prasm? kur kas labiau priklauso nuo to, kuriuos žodžius pabr?šime, negu nuo žodynuose nurodomos t? žodži? reikšm?s. T? ?rodyti labai lengva. Tiesiog paimkite bet kur? sakin? ir pakartokite j? kelis kartus, kas kart? pabr?ždami vis kitus žodžius, ir pamatysite, kad sakinio prasm? visiškai pasikeis. Negana to, kai kurios to sakinio versijos bus patrauklesn?s ir ?domesn?s už kitas.

Galite pasinaudoti šia taisykle, sakydami kalb?. Pavyzdžiui, garsiai perskaitykite štai š? sakin?, nepabr?ždami n? vieno jo žodžio:

„Man pavyko atlikti darb?, kurio ?miausi, nes nor?jau t? padaryti. Niekada nedvejojau, ir tai suteik? man pranašum? prieš visus kitus.“

Visi žodžiai buvo tariami vienodai ryškiai. Kadangi n? vienas iš j? nebuvo akcentuojamas, tai kalb?tojo jausmai ir poži?ris faktiškai nebuvo perteikti klausytojams.

O dabar š? sakin? perskaitykite dar kart?, tik jau pabr?ždami jo svarbiausius žodžius:

„Man *pavyko* atlikti darb?, kurio ?miausi, nes *nor?jau* t? padaryti. *Niekada* nedvejojau, ir tai suteik? man pranašum? prieš visus kitus.“

Pavyzdžiui, atkreipkite dėmes? ? tai, kaip pabr?žus žod? *niekada* šiame sakinyje atsiranda dramatismo. Akcentavus, kad *niekada* nebuvo dvejojama, susidaro ?sp?dis, kad buvo kovojama su dvejon?mis, ar net kad ta kova tebevyksta, nes jei ji nebevykt?, tai ar tada reikt? taip energingai pabr?žti žod? *niekada*? Kai kuri? žodži? pabr?žimas yra sakinio prasm?s šaltinis. Jei vienodai pabr?šite visus žodžius, tai sakinio prasm? gali sumaž?ti ar net visai išnykti. Tod?l repetuodami savo kalb? išm?ginkite ?vairius pabr?žimo variantus, kad išgautum?te norim? poveik?.

Tur?tum?te kaitalioti ne tik akcentuojamus žodžius, bet ir balso aukšt?. Pabr?žimas, akcentavimas susij?s su garsumu ar tylumu, o tono aukštis yra jo požymis. Pokalbio metu j?s? balso tono aukštis nat?raliai tai pakyla, tai v?l nusileidžia. Tai visiškai nat?ralu ir žmog? nuteikia maloniai. O kod?l tada, kai tik žmon?s atsistoja prieš auditorij?, j? balsai tampa tokie nuobod?s ir monotoniški? Atsakymas gali b?ti dvejopas. Pirma, jie yra ?sitemp? ar net išsigand?, ir tai sukelia nor? sakyti kalb? monotonišku balsu. Antra, jie nesuvokia ar nevaldo to renginio. Ir šiuo atveju sprendimas toks pats - stenkit?s s?moningai rinktis kalbos ton?, o ne pasikliauti nes?moningu procesu.

Kai tik pajuntate, jog kalbate monotonišku (dažniausiai aukštu) tonu, tai minut?lei stabtel?kite ir pasakykite sau: „Kalbu ne taip, kaip esu ?prat?s. Neju?iomis peršokau ? suvaržyt? nepatyrusio kalb?tojo ton?. Vadinasi, reikia gr?žti prie normalaus man b?dingo tono, tapti tuo, kuo iš tikr?j? esu.“

Be žodži? pabr?žimo ir tono aukš?io labai svarbus dalykas yra ir kalb?jimo greitis. Nor?damas tai pabr?žti, Dale'as Carnegie's cituodavo tok? epizod? iš Abrahamo Lincolno biografijos:

„Lincolnas kelet? žodži? paberdavo labai greitu tempu, kol priedavo iki žodžio ar fraz?s, kuri? nor?davo pabr?žti; tada sul?tindavo temp? ir pabr?ždavo t? fraz?, o po to žaibiškai užbaigdavo sakin?. Tam žodžiui ar porai žodži?, kuriuos jis nor?davo pabr?žti, skirdavo tiek pat laiko, kiek pustuziniui po j? einan?i? žodži?.“

Kaitaliojant žodži? sakymo greit?, galima išgauti daug ?vairi? niuans?. Pavyzdžiui, žodžius „trisdešimt milijon? doleri?“ pasak?te greitai, tarsi tai b?t? ?prastin?, banali pinig? suma. Ir iš ties? ji gali b?ti banali kai kuri? korporacij? valdyb? pos?dži? sal?se ar svarstant valstyb?s biudžet? Kongrese. Ten žodžiai „trisdešimt milijon? doleri?“ praslysta pro ausis kaip neverta dėmesio smulkmena. O dabar tuos žodžius pasakykite kitaip, iki kraštutinumo išt?sdami kiekvien? skiemen?: „Triiisdeeešiiiiimt miiiiiijooon??? dooooleeeri??“, ir susidarys ?sp?dis, jog tai didžiuliai pinigai. Pailgindami sakymo laik?, j?s tarsi padidinate pa?i? sum?, nors iš tikr?j? žodžiai išliko tie patys.

Esu tikras, kad dabar jau pradėdate suprasti, jog išmokti paveikiai kalb?ti ?manoma visiems, reikia tik suprasti kli?tis ir žinoti priemones joms pašalinti. Siekis, kad prad?tum?te tai suprasti, buvo šio pirmojo skyriaus tikslas, ir jau sp?jome daug k? nušviesti. Supažindinome su kalbos rengimo pagrindais, pabr?ždami klausim? ir atsakym? forma parengt? metmen? svarb? meistriškumui ugdyti. Pamin?jome kompiuteri? ir

paieškos internete naud? bei b?tinyb? nepriklausomai galvoti apie šiuos metodus. Kalb?jome apie kalbos repetavim? balsu ir su draugais, ir kai vienintelis klausytojas esate j?s pats. Na, o pabaigoje pamat?me, kaip tokie techniniai kintamieji kaip žodži? pabr?žimas, tono aukštis ir žodži? tarimo greitis gali padidinti kalbos poveik? ir reikšmingum?.

Visi šie dalykai yra svarb?s. Jei tik juos tikrai ?valdysite ir tinkamai naudosite, paj?gsite tapti labai paveikiu viešo kalb?jimo specialistu, oratoriumi, net jei toliau nebeskaitysite šios knygos. Ta?iau kol kas mes pakrapšt?me tik pat? pavirši?. Apie vieš? kalb?jim? galima išmokti tiek daug, o ir to mokymosi nauda tokia didel?, kad grei?iausiai panor?site kuo spartesniu žingsniu eiti pirmyn. Nepamirškite, kad apie vieš? kalb?jim? niekas neišman? geriau nei Dale'as Carnegie's, ir niekur nerasite daugiau žini? apie tai negu šioje knygoje, kuri? dabar ir skaitote.

Antrajame skyriuje pamatysite, kod?l norint b?ti labai paveikiu kalb?toju pirmiausias ir svarbiausias dalykas yra tiesiog b?ti savimi.

Visada yra trys kalbos, kuri? pasak?te, variantai. Tai kalba, kuri? reng?te, kalba, kuri? pasak?te, ir kalba, kuri? nor?tum?t b?ti pasak?.

Dale'as Carnegie's

Gerai, neimprovizuotai kalbai parengti man paprastai reikia daugiau kaip trij? savai?i?.

Markas Twainas

Kalb?kite nuoširdžiai, kalb?kite trumpai, kalb?kite sklandžiai.

Franklinas D. Rooseveltas