

СЕКРЕТЫ ЖИВОГО ОБЩЕНИЯ



АЙРТОН КОС

Айртон Кос

Секреты живого общения

<https://litres.ru/74633668>

SelfPub; 2026

Аннотация

С ним смеются, ему доверяют, его слушают. Что он умеет такого, чего не умеете вы? Телеведущий Би Фуцзянь превращает оговорки и неожиданные вопросы в удачные реплики, а скованную беседу в тёплый разговор. На его примерах вы увидите, как вовремя пошутить над собой, поддержать растерявшегося человека и рассказать историю так, чтобы её дослушали. Возьмите эту книгу, если устали подбирать каждое слово и всё равно чувствовать себя не в своей тарелке. Общаться с удовольствием тоже можно учиться.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Свобода — естественная игра без натужности	8
Глава 2. Простота — никогда неставляйте напоказ сложность и литературный талант	49
Глава 3. Доброжелательность — уважение к другим как проявление искренности	98
Конец ознакомительного фрагмента.	108

Айртон Кос

Секреты живого общения

Предисловие

21 декабря 2013 года, во время первого отборочного тура ежегодного финала шоу «Аллея звёзд», ведущий Би Фуцзянь вышел на сцену в бейсболке. Когда он снял её, зрители увидели сетку на его голове. Оказалось, он ударился о футбольные ворота и, по собственным словам, «разбил голову». После того как участник Лю Кэфу исполнил джазовую версию песни «Наньнивань», известной в исполнении Юй Вэньхуа, Би Фуцзянь разыграл небольшую сценку: «Новый дом, белоснежные стены, на стене — портрет Мао Цзэдуна...» Когда ведущему предложили и это произнести в джазовом стиле, собеседник замялся: «Учитель Би, давайте лучше вернёмся к вашему лечению». Би тут же сменил тему: «Не буду мазать мазью, лучше выпью сок. А спонсор этой рубрики — компания Нииуан...» — и плавно перешёл к рекламе. Зрители расхохотались.

1 сентября 2012 года в Мэйчжоу, провинция Гуандун, в туристическом комплексе «Кэтянься» шла запись программы Центрального телевидения «Семь дней радости в честь Национального дня». Шутки Би Фуцзяня раз за разом вызы-

вали смех в зале. «Ты ведь не из семьи Би — откуда у тебя такой высокий IQ?» «Так хорошо поёшь, что я подарю тебе целую тонну груш! Вот груша сидит на корточках — настоящий присед!» Каждая реплика встречалась хохотом.

Би Фуцзянь умеет импровизировать в любой обстановке и легко находит повод для шутки, приводя зрителей в восторг.

Среди сотен ведущих Центрального телевидения Би Фуцзянь, по мнению многих, стоит особняком. Его внешность далека от привычного образа телеведущего: на фоне безупречно одетых красавцев и красавиц он выглядит просто-вато. Но именно в этом, как и в его красноречии, заключается часть его неповторимого стиля.

Сам Би Фуцзянь говорит: «Я никогда особенно не задумывался о своём стиле и не пытался создать специальный образ. Говорят, я вызываю симпатию — наверное, потому, что выгляжу как обычный человек, а не как какой-нибудь типичный красавец. К тому же на сцене я говорю так же, как в жизни. Неважно, подготовлен текст заранее или приходится импровизировать: я разговариваю с людьми просто, и это сближает меня со зрителями».

Секрет этого «отсутствия стиля» в том, что Би Фуцзянь остаётся самим собой и ведёт себя непринуждённо. Главное для ведущего, считает он, — не притворяться. По профессии Би режиссёр и потому не чувствует себя связанным жёсткими правилами: говорит свободно, а оговорки и даже ошибки становятся частью его сценического образа. «На сцене я

могу стоять как попало, сидеть как попало — зато я полностью расслаблен, и это помогает импровизировать. В конце концов, передача-то развлекательная. Если бы я стоял там в безупречно выглаженном костюме, кто стал бы на это смотреть?» — шутит он.

Некоторым кажется, что Би Фуцзянь нарочно прикидывается простаком. На деле же он просто говорит естественно и непринуждённо. Он не старается блеснуть красноречием или казаться глубокомысленным и даже в эфире разговаривает с гостями так, как общался бы в обычной жизни. Поэтому участники чувствуют себя свободно, а в студии царит дружеская атмосфера. Журналисты часто отмечают его обаяние: он легко находит общий язык и с артистами, и со зрителями. Би пользуется признанием не только на телевидении, и поклонники ласково называют его «старик Би» или «дедушка Би».

Би Фуцзянь умеет не только шутить, но и чутко реагировать на настроение собеседника. На съёмках очередного конкурса «Аллея звёзд» в июле 2013 года участница из провинции Хунань Пэн Лицзя рассказала, что поначалу отец не поддерживал её желание выступать на сцене. Рядом была только мать, которая молча верила в дочь. Отношения с отцом стали напряжёнными, но со временем они смогли помириться, и он принял её мечту.

Услышав эту историю, Би Фуцзянь отказался от привычных шуток и признался, что и ему было непросто находить

общий язык с дочерью, учившейся за границей. Однажды он подарил ей старый чёрный зонт, оставшийся от его отца. Дочь не оценила подарок: боялась, что одноклассники засмеют её, и несколько недель не отвечала на звонки. Впервые так открыто рассказав о дочери, ведущий поддержал участницу и показал зрителям свою трогательную сторону. В конце он призвал родителей чаще говорить с детьми: он надеялся, что его опыт будет полезен и участникам, и тем, кто смотрит передачу дома.

Сегодня старик Би с его «ухмылкой на лице» и «юмором по-биевски» стал уникальной достопримечательностью Центрального телевидения. Любящий подшучивать, он всегда умеет разными способами, в каждом жесте и движении, с легкостью вплетать юмор, подавая «шутки» в доступной и дружеской манере, тем самым доводит атмосферу до кульминации.

Часто кто-то критикует Старого Би за нестандартный мандаринский диалект, но сейчас его «мандарин» с легким родным акцентом постепенно становится одной из особенностей программы. Старый Би — человек многогранный, юмористичный, непринуждённый, не выставляющий себя в выгодном свете, к тому же с характерной внешностью; я уверен, что число его «ярых поклонников» будет только расти.

Глава 1. Свобода — естественная игра без натужности

1. «Стиль» без стиля ведения

Настоящая сущность человека — это источник его ораторского мастерства, ведь ораторское мастерство раскрывает именно его сущность и истинный характер. Оно объединяет в себе множество факторов: мысли, характер, увлечения, позицию и т. д. Все эти факторы проникают в речь, и сказанные слова отражают всё это.

Даже самые блестящие навыки, если они не опираются на подлинную сущность, превращаются лишь в пустую болтовню. Это похоже на цветы в вазе: они очень привлекают внимание, но их свежесть длится всего два-три дня.

Би Фуцзянь часто говорит: «Я не особо задумываюсь о своём стиле ведения и не задаю себе определённого образа. Люди говорят, что я вызываю симпатию, возможно, потому что выгляжу как обычный человек, а не как типичный «красавец». Кроме того, я на сцене говорю так же, как и в жизни: будь то заготовленный текст или импровизация, я всегда использую разговорный стиль, и это сближает меня со зрителями».

Старик Би редко «читает с листа», обычно импровизирует; даже если у него есть заранее написанный текст, он за-

поминает его в полном беспорядке, и в итоге ему всё равно приходится полагаться на импровизацию в прямом эфире. Возможно, именно благодаря такой гибкости, позволяющей избежать скованности заученных реплик, зрители легче проникаются к нему симпатией и признанием.

Он говорит: «Когда я веду гала-вечер вместе с Чжоу Тао, все тексты, которые нужно запомнить, достаются ему, а я занимаюсь только интервьюированием зрителей. Перед каждой записью программы «Театр мечты» я всегда немного нервничаю, потому что часто я запоминаю заранее подготовленные тексты совершенно беспорядочно. Однако как только начинается съемка, моя способность импровизировать приходит на помощь».

Один из эффективных способов улучшить ораторское мастерство — это проявить свою истинную сущность. Например, когда человек выступает с речью, читая по тексту, это, возможно, проходит более плавно, но для слушателей речь звучит безжизненно и сухо. Лучше всего составить для себя лишь план и организовать речь, опираясь на собственное мышление и логику — так она будет казаться искренней и полной жизни. Ведь когда человек проявляет свою индивидуальность, он чувствует себя наиболее уверенно и спокойно, потому что никто не знает его лучше, чем он сам.

Ведущая программы «Утренний экспресс» на телеканале Phoenix TV Чэнь Сяонань говорит: «Моя любимая фраза на английском — „Be yourself“ (будь собой)». Я хочу переда-

вать новости быстрее, чем кто-либо другой, и я хочу, чтобы мои репортажи отличались индивидуальностью. Программа «Утренний эфир Phoenix» пользуется популярностью именно благодаря своей индивидуальности, а индивидуальность не означает, что у неё может быть только один облик. Ведущий — это самый естественный из всех актёров, его невозможно подражать».

Чтобы ваша речь имела влияние, вы должны проявлять свою истинную сущность, не пытаясь подражать другим и не пытаясь демонстрировать стиль, который вам не присущ. Некоторые люди всегда стремятся подражать другим, особенно известным личностям. Именно в этом заключается причина неудач тех, кто слепо копирует чужой опыт.

Учиться у других — это хорошо, но нельзя намеренно копировать чужой стиль или манеру речи: подражание в итоге не будет вашим собственным, и окружающие сразу это заметят. В разговоре лучше всего проявлять свой естественный стиль; нужно стремиться развивать свой уникальный стиль, а не копировать чужой.

Кто-то однажды сказал, что эта самая яркая черта Ма Юна, если интерпретировать её с другой точки зрения, на самом деле является проявлением его истинной сущности. В любой момент времени выступления Ма Юна перед публикой дарят слушателям ощущение подлинности, и именно эта «подлинность» позволяет людям увидеть Ма Юна таким, каким он является на самом деле, без примаски коммерче-

ских интересов; поэтому каждое его выступление пользуется огромной популярностью.

«Если человек немного поругает себя, посмеется над собой — в этом нет ничего страшного. Самое глупое — это когда он уже совершил ошибку, о которой знают все, а он сам думает, что никто не знает. Однажды я попал в неловкую ситуацию: это было в самом начале нашего стартапа в Хупане, когда мы играли в игру «Убийца». Мне досталась роль убийцы, и я на минутку отлучился в туалет. На самом деле они уже дали мне записку с надписью «убийца», но продолжали гадать, просто разыгрывая меня».

«Что вам больше всего не нравится в боссах? То, что они притворяются, будто во всём разбираются, и считают сотрудников глупыми, хотя на самом деле сотрудники просто молчат. Власть нужно только делегировать — только тогда она становится властью. Если она у вас в руках, и вы за ней пристально следите, это не ваша власть. Дайте каждому часть власти, пусть каждый её хранит — только тогда у вас действительно будет власть. Многие говорят: «Я хочу всё контролировать», — но тогда вы всегда будете терпеть неудачу.

«Алибаба» ставит человека во главу угла — люди являются нашим капиталом. В будущем, оглядываясь назад, вы увидите, что те, кто в итоге сможет повлиять на эту компанию, всегда будут лидерами «Алибабы», и к ним нужно относиться с уважением».

«Я пригласил вас всех сюда, чтобы поделиться тремя це-

лями, которые позволят нам в течение десяти лет стать лучшей компанией в мире. Ежегодно мы будем проводить оценку, чтобы понять, как далеко нам ещё до транснациональных корпораций и лучших работодателей мира. Мы стремимся к успеху, — сотрудники будут счастливы. Многие компании раздают деньги, причём гораздо больше, чем наша, но счастливы ли их сотрудники? Наша задача — дать им чувство удовлетворения на всю жизнь».

Эта непринуждённая речь Ма Юна, пронизанная его естественным стилем, не только содержала богатую жизненную мудрость и тронула всех присутствующих сотрудников, но и имела глубокое воспитательное значение. Его «выступление» в естественном стиле позволило всем увидеть Ма Юна таким, каким он есть на самом деле.

Один известный телеведущий однажды сказал: «Я не сторонник сентиментальности. Не нужно трогать ради самого трогания — нужно быть искренним и правдивым. Эмоции должны быть уместными, не следует выражать их слишком приторно, не нужно выжимать слёзы и не стоит трогать самого себя. Для меня достаточно просто честно передать свои чувства, и если слова подобраны правильно, этого вполне достаточно».

В современном мегаполисе с его быстрым ритмом жизни немало искренних людей, но лишь немногие способны сбросить маску и показать перед публикой самого настоящего себя — это действительно ценное качество.

Только сохраняя свою естественность в разговоре, можно привлечь внимание большего числа людей. Поэтому нам стоит научиться проявлять свою истинную сущность в речи — это поможет вам легче наладить конструктивное взаимодействие в межличностных отношениях и станет мощным инструментом для открытия сердца собеседника.

2. Проявление искренних чувств

Умелый оратор не должен просто щеголять витиеватыми словами — только искренние чувства способны тронуть сердца людей. Искренние чувства — это связующее звено между говорящим и слушателем. Если во время разговора удастся правдиво выразить богатую палитру эмоций, то слушатели обязательно проникнутся ими, найдут отклик в своей душе, и таким образом будет достигнут желаемый эффект.

Лао Би в программах всегда демонстрировал спокойствие и чувство юмора, часто в шутливой манере притворяясь «несерьёзным», чтобы развеселить зрителей. Однако иногда у него случались моменты искреннего проявления чувств. В одном из выпусков шоу «Аллея звезд» участница из провинции Хунань Пэн Лицзя, завершив свое выступление, рассказала, что вначале её отец оставался равнодушным к её стремлению осуществить мечту и не поддерживал её, а рядом с ней молчаливо поддерживала только мать. У неё с отцом возникали трудности в общении, и их отношения зашли в тупик, но со временем они примирились, и отец начал принимать и

поддерживать мечту дочери о сцене.

Услышав это, Лао Би не смог сдержать эмоций и признался, что у него тоже был период, когда с дочерью не складывалось общение, и они не могли понять друг друга: дочь, учившаяся за границей, часто не могла понять его, как отца, намерения. Он рассказал, что в то время дочь училась за границей, и он подарил ей черный зонтик. Дочь долго не могла понять, почему он подарил ей свой старый, уже поношенный черный зонтик, ведь у других одноклассниц были зонтики с цветочками. Дочь боялась, что над ней будут смеяться одноклассницы, из-за чего несколько недель сердилась на Старого Би и не звонила ему.

Лао Би очень скучал по дочери, поэтому писал ей письма, отправлял электронные сообщения и рассказывал ей истории о своём взрослении. Лао Би сказал: «На самом деле этот зонтик купил мне отец, когда я только приехал в Пекин, отложив на него деньги, которые он сэкономил за месяц на сигаретах. Папа сказал: „Папа не может поехать с тобой в Пекин, так что пусть этот зонтик защищает тебя от ветра и дождя“». Из-за этих слов Лао Би все эти годы хранил тот зонтик. Позже он передал его своей дочери.

Эти слова Лао Би тронули даже тех зрителей, которые привыкли видеть «дедушку Би» в роли весёлого и шутливого ведущего, и заставили их погрузиться в раздумья. Люди — существа чувственные, и тех, у кого сердце из камня, не так уж много. Если говорящий способен вложить в свои слова

искренние чувства и рассказать историю живо и выразительно, он, естественно, вызовет у слушателей ощущение близости и доверия, что, в свою очередь, вызовет эмоциональный отклик.

То же самое правило действует и при общении с людьми, когда вы пытаетесь убедить их принять вашу точку зрения или обращаетесь за помощью: апелляция к чувствам значительно повышает шансы на успех. Как говорил Аристотель: «Убеждение — это достижение результата посредством речи, вызывающей у слушателей эмоции». Многие ораторы, убеждая других, часто способны одновременно вызывать слезы и незаметно оказывать влияние на слушателей, заставляя их неосознанно согласиться — в этом и заключается сила эмоций.

Ничто так не трогает сердце, как чувства: люди часто поддаются влиянию чужих эмоций, в результате чего их собственные мысли и взгляды также подвергаются эмоциональному воздействию и меняются, и они незаметно начинают сближаться с точкой зрения собеседника. Таким образом можно завоевать поддержку других и добиться наилучшего результата.

Когда Линкольн работал адвокатом, он однажды блестяще защищал вдову одного из героев-погибших. Эта пожилая женщина была вдовой одного из павших воинов времен Войны за независимость и жила на пенсию по потере кормильца в свои преклонные годы. Однажды, когда она пришла за

пенсией, кассир потребовал от неё уплатить комиссионные, прежде чем выдать деньги, причём сумма этих комиссионных равнялась половине пенсии — это было явное бесстыдное вымогательство!

Услышав об этом, Линкольн пришёл в ярость. Он утешил старушку и решил, что обязательно выиграет для неё это дело. Чтобы усилить свои чувства любви и ненависти, Линкольн перед выходом в суд прочитал биографию Вашингтона и историю Войны за независимость, что значительно углубило его сильную тоску по Войне за независимость и её героям.

Заседание суда началось. Поскольку тот хитрый кассир вымогал деньги устно, у истца не хватало доказательств, а ответчик категорически всё отрицал — ситуация явно складывалась не в лучшую сторону. Настала очередь Линкольна выступить. Линкольн сначала с искренней эмоциональностью рассказал о страданиях, которые перенёс американский народ до революции, перенёс слушателей в воспоминания о Войне за независимость США.

Внезапно он резко сменил тон, перейдя к резким высказываниям, направленным прямо на того кассира, который пытался шантажировать вдову героя, и сказал: «Сейчас факты уже стали достоянием истории, герои 1776 года давно покоятся в земле, но их престарелые и жалкие вдовы все еще находятся перед нами и просят отстаивать их права. Само собой разумеется, эта старушка когда-то была прекрасной девушкой, у которой была счастливая и беззаботная семейная

жизнь, но она пожертвовала всем, оказалась в нищете и беззащитности и вынуждена просить помощи и защиты у нас, тех, кто наслаждается свободой, завоеванной революционными героями. Скажите, разве мы можем закрывать на это глаза?»

К этому моменту сердца слушателей уже были глубоко тронуты: одни били себя в грудь и топали ногами, бросаясь на подсудимого, чтобы разорвать его на куски; у других глаза наполнились слезами сочувствия к старушке; а некоторые даже тут же достали кошельки и сделали пожертвования. По единодушному требованию слушателей суд вынес приговор, согласно которому вдова мученика не подлежит вымогательству.

В ходе этой судебной дискуссии, сталкиваясь с делом, лишенным каких-либо доказательств, Линкольн обратился к чувствам людей, пробудив в них уважение к герою и сочувствие к его вдове, что глубоко тронуло их сердца и, в итоге, привело к победе в деле. Из этого видно, что для достижения любой цели чрезвычайно важны слова, наполненные эмоциями. Можно сказать, что часто только искренние слова способны тронуть собеседника.

Конечно, выражение наших эмоций не является безграничным: чувства должны подчиняться разуму, и, говоря, мы должны всегда держать под контролем «клапан» эмоций, следя за их интенсивностью. Некоторые люди не умеют контролировать свои эмоции: как только дело доходит до груст-

ного момента, они заливаются слезами и не могут говорить; как только возникает возмущение, они теряют дар речи; а когда радуются, то хохочут до упаду и начинают прыгать и махать руками. В результате слушатели видят лишь вашу непредсказуемость и совершенно не слышат и не понимают, почему вы плачете, злитесь или смеетесь.

Советский лидер Хрущёв однажды выступил с речью на Генеральной Ассамблее ООН, которая была наполнена эмоциями и богата содержанием и, по сути, произвела отличное впечатление. Однако в порыве волнения он потерял самообладание, снял один ботинок, взял его в руку и стал с силой стучать им по трибуне вместо ладони, что на мгновение вызвало шум во всем зале.

Пример Хрущёва оставил людям глубокий урок. Он показывает, что во время разговора необходимо уметь контролировать свои эмоции. Проявление искренних чувств не равносильно беззастенчивости, а откровенность должна иметь свои пределы. Если не сдерживать себя, эмоции переходят в «чрезмерное состояние», и окружающие неизбежно свяжут это с лицемерием и легкомыслием.

3. Простой язык трогает больше всего

Самое простое — самое жизнеспособное. Очарование языка заключается в том, что он является инструментом обмена мыслями между людьми, позволяющим двум разным личностям достичь цели общения, а не в витиеватых выражениях и сложных ритмах. Чтобы речь была обаятельной

и убедительной, необходимо использовать самый простой язык. Ведь большинство людей не любят витиеватых или преувеличенных выражений; а вот объективное, лаконичное и понятное изложение фактов, анализ сути дела, напротив, вызывают одобрение окружающих.

Однажды кто-то спросил Лао Би, как найти своё место в жизни. Лао Би, как всегда, ответил в шутовском и юмористическом тоне: «Подумай о том, что у тебя перед глазами, а всё остальное — к чёрту!» Би Фуцзянь сам оценивает себя так: «Строго говоря, у меня нет идеалов». Он говорит, что для него это, в лучшем случае, размышления о том, чем заняться на этой неделе, и ему очень трудно точно судить о своём будущем. «Если и делать что-то, то только то, что, по твоему мнению, в твоих силах, и хорошо продумай, как лучше всего справиться с текущими делами».

Лао Би — типичный пример человека, который раскрылся поздно: в университет он поступил в 26 лет, начал играть в футбол в 32, а официально стал ведущим уже в 37. Он говорит: «Я вырос в крестьянской семье, с детства у меня не было грандиозных идеалов, в десять с лишним лет я мечтал только о том, чтобы стать трактористом. В 1990 году я пришел на Центральный телеканал, надеясь, что смогу ездить на „Джеде“ на футбольные тренировки. Грандиозные идеалы могут служить лишь верой, иначе можно преждевременно состариться».

Эти слова Лао Би на бумаге кажутся простыми и бесхит-

ростными, в них нет ничего необычного, но они отражают его скромный и оптимистичный настрой и в то же время очень трогают. Из этого видно, что «простота» не означает скудность, однообразие или занудство — на самом деле всё с точностью до наоборот: речь, основанная на «простоте», напротив, способна лучше подчеркнуть искренность слов и тем самым усилить эффект выражения.

Концепция «простоты» — это близость к жизни, близость к вашей аудитории, а также способность легко трогать и убеждать других. Лао-цзы говорил: «Достоверные слова некрасивы, а красивые слова недостоверны». Вычурные формулировки, чрезмерное использование прилагательных и описательных слов, обильное нагромождение красноречивых выражений, чрезмерное преувеличение и т. д. — в лучшем случае вызывают ощущение вычурности и хвастовства, а в худшем — ложности и неискренности.

На самом деле говорить — это как писать: «В обыденных мелочах, пронизанных искренними чувствами, самое простое — самое трогательное». Рассказ господина Чжу Цзицина «Дочь» по праву считается классическим произведением, посвящённым семейным чувствам. Будучи отцом пяти детей, автор с искренней и глубокой отцовской любовью зафиксировал различные забавные истории своих детей; в спокойном повествовании он уловил мелочи, происходящие в повседневной жизни между детьми, а в его простом и неприкрашенном стиле пронизывает, прежде всего, роди-

тельская любовь, глубокой привязанности между братьями и сёстрами, создавая тем самым атмосферу гармонии и уюта в обычной семье, которая выглядит так естественно, так близко и так трогательно.

Простой и неприхотливый язык не стремится к витиеватости, но он явно отличается от посредственности и безвкусицы. Он не напыщен, не вычурен, не преклоняется перед красноречием, но за этой простотой часто скрывается глубокий смысл. Всего несколькими простыми фразами автор ярко выражает свою точку зрения, что вызывает ощущение подлинности. Только владея простым языком, можно добиться большей убедительности и близости к читателю.

В 2007 году Ма Юнь встретился с Го Таймином в ходе деловой беседы. Поскольку эта встреча стала первым публичным выступлением Го Таймина, атмосфера на мероприятии была очень дружественной. Особенно трогательной оказалась речь Ма Юня, с которой он выступил после завершения выступления Го Таймина.

Ма Юнь сказал: «Сегодня я очень благодарен господину Го за его выступление. Два месяца назад, когда я договорился с господином Го Таймином, он попросил меня предоставить ему план и тему выступления. Позавчера утром мы ещё проводили телефонную конференцию, обсуждая, как именно ему следует говорить. Я ещё не видел, чтобы какой-либо крупный деятель так серьёзно готовился к выступлению. В предыдущие два раза у нас было довольно много споров, но

я сидел в зале и спорил, постоянно высказывая свои мысли, и у меня не оставалось времени слушать. Сидя в зале, я всё время думал: некоторые вещи заставили меня задуматься. Во-первых, он ощущает успех. Я сам тоже так считаю: я не знаю, что такое успех, но знаю, что такое провал. Я не осмелюсь сказать, что мы добились успеха, ведь когда человек начинает признавать свой успех, он одновременно начинает идти к провалу».

Ма Юнь изложил свои мысли очень простым языком. Несмотря на то что он, как и Го Таймин, является легендарной фигурой в деловом мире, он говорил о своих взглядах, руководствуясь идеей учиться у соперника, а в его словах чувствовалось глубокое восхищение и уважение к собеседнику.

На самом деле, очарование речи часто зависит от того, насколько искренни и просты чувства говорящего. Чем проще язык, тем больше в нём человечности. Даже несколько коротких фраз могут вызвать сильный отклик у слушателей. Как и в приведённом выше высказывании Ма Юна, которое не может не вызывать у всех ощущение близости.

Простая и неприхотливая речь, казалось бы, обыденная, на самом деле чрезвычайно богата душевным теплом. Она дарит ощущение естественной и сердечной красоты, подобное тому, что описано в стихотворении «Срывая хризантемы у восточной изгороди, я беззаботно люблюсь Южной горой»; это выражение искренней души и проявление прекрасных

чувств.

Как говорится: «Слова отражают человека, речь — голос сердца». Если в повседневной жизни человек прост и искренен, то и в речи он естественно не будет притворяться и не будет натянутым. Красота простоты речи заключается в сохранении индивидуальности: выражайтесь так, как вам хочется — будь то серьезно, с юмором, прямо, в шутку или деликатно — главное, чтобы это исходило из сердца и оставалось естественным.

Один известный телеведущий однажды сказал: «Я не сторонник сентиментальности: не нужно трогать ради самого трогания, нужно быть искренним и правдивым. Эмоции должны быть уместными, не следует выражать их слишком приторно, не нужно выжимать слёзы и не стоит трогать самого себя. Для меня достаточно просто честно передать свои чувства, и тогда слова будут на месте».

Поэтому попробуйте научиться общаться с собеседником простым и естественным языком — это поможет вам легче наладить конструктивное взаимодействие в межличностных отношениях и станет вашим мощным оружием для открытия сердца собеседника.

4. Программы Лао Би очень естественны, без натянутости

Где бы вы ни находились и на кого бы ни хотели произвести хорошее впечатление, есть одно правило, которому нужно следовать: старайтесь как можно лучше показать себя та-

ким, какой вы есть на самом деле, а не пытайтесь изобразить себя в виде человека, который всем нравится. Если вы говорите двусмысленно и в своих поступках постоянно стремитесь выделиться из толпы, это только заставит окружающих считать вас напыщенным и неестественным.

Искренность — первый шаг к успеху в общении. Кутузов, когда-то победивший Наполеона, в письме к принцессе Екатерине писал: «Вы спрашиваете, каким очарованием я привязываю к себе множество друзей в светском обществе. Мой ответ — искренность». Будьте проще, будьте искреннее, ведите себя так, как вам удобно — именно такое общение трогает людей больше всего.

Однажды журналист брал интервью у Чжао Бэньшаня и спросил его, почему он выбрал Би Фуцзяня в качестве партнёра по скетчам. Чжао Бэньшань ответил так: «Старик Би — отличный ведущий Центрального телевидения. Я смотрел его программы и почувствовал, что он очень талантлив, к тому же его передачи очень естественны и не напыщенны, что очень близко к тому стилю, который мне нужен. Никаких прикрас, всё происходит естественно, он остается самим собой; в нём не видно никаких рамок, он умеет точно соблюдать меру — я очень ценю старого Би».

Старик Би всегда считал, что для ведущего самое главное — это «быть самим собой». Он неоднократно подчеркивал, что по профессии он режиссёр, поэтому у него, естественно, нет столько рамок: он говорит так, как хочет, иногда даже

неправильно употребляя знаки препинания, но это, напротив, стало его особенностью.

Он говорит: «Я стою на сцене не по правилам, сижу не по правилам — нахожусь в состоянии полной расслабленности, что, естественно, помогает импровизировать. В конце концов, это развлекательная программа, и если бы меня поставили туда в идеально выглаженном костюме, зрители наверняка бы не стали это смотреть».

Лу Синь говорил: «Только истинный голос способен тронуть сердца людей в Китае и во всем мире; только имея истинный голос, можно жить в этом мире вместе с другими людьми». В этом обществе, которое становится всё более шумным и беспокойным, где царит фальшь, истинность становится всё более ценной. Поэтому, когда вы становитесь более искренними, независимо от того, хорошо это или плохо, вас поймут и примут.

Журналист газеты «Le Monde» однажды брал интервью у главы Международного валютного фонда Кристин Лагард. Во время интервью журналист спросил её о секрете успеха, и Кристин Лагард, не задумываясь, ответила: «Это искренность. Миру нужна искренность!» Некоторые люди, общаясь с другими, по привычке нагромождают красивые слова или складывают воедино бессмысленные фразы, уделяя чрезмерное внимание ораторскому мастерству. В результате, даже самые приятные на слух слова, произнесенные ими, звучат фальшиво и натянуто.

Одна телекомпания показала передачу, в которой после того, как женская сборная Китая по футболу заняла неплохое место в одном из турниров, журналист спросил спортсменов: «Какие у вас чувства после того, как вы стали вице-чемпионками? О чем вы думаете?» Одна из спортсменок, не задумываясь, ответила: «Я бы хотела поспать три дня!»

Такой ответ оказался несколько неожиданным, но он был простым и лишенным всякой напыщенности, и в зале тут же раздался одобрительный смех и аплодисменты. Если бы эта спортсменка проявила «скромность» и произнесла что-то вроде «у нас ещё много недостатков», возможно, реакция не была бы столь бурной.

Искренние и естественные слова, хотя и просты и лишены вычурности, трогают больше всего. Только глубокие чувства способны потрясать душу. Даже несколько простых фраз могут вызвать сильный отклик у слушателей.

Когда известную телеведущую Ли Цзин спросили, сложно ли стать известной телеведущей, она без колебаний ответила: «Нет, не сложно». Обычно качество работы телеведущего оценивается по его ораторскому мастерству. Ли Цзин отметила: «На самом деле, так называемая красноречивость, по моему пониманию, — это умение выразить словами самые искренние мысли, которые есть в душе. В этом смысле подавляющее большинство людей обладает задатками для красноречия». Поскольку она уверена в своих ораторских способностях, ей это не кажется сложным.

Однако вскоре Ли Цзин добавила: «Первые восемь лет моей работы в качестве ведущей я не считала себя особенно зрелой и успешной, потому что в то время у меня не было ни капли собственного стиля. Раньше многие мои друзья, увидев меня, спрашивали: «Почему ты на телевидении такая глупая?» Я просто улыбалась — мило, сдержанно и умело, но без какого-либо индивидуального колорита, совершенно не похожая на ту, какой я была в жизни. И вот, на восьмом году, как будто вдруг до меня дошло: оказывается, прежняя я не была настоящей собой, я должна вернуться к тому, чтобы быть Ли Цзин».

Сейчас Ли Цзин, ведя программы, практически не следует строго по тексту, а импровизирует на ходу. «Во время интервью в ток-шоу иногда возникает особое ощущение, и слова, которые ты произносишь в этот момент, обязательно будут самыми искренними и простыми. Если в тот момент я не знаю, что сказать, я просто говорю: „Я не знаю, что сказать“. Зрители подумают: „О, я тоже так думаю“. Даже если в этом есть что-то неуместное, все равно все тебя поймут».

Ли Цзин всегда считала, что, обращаясь к зрителям, нужно показывать свое настоящее лицо: «Раскрывать свою натуральность, вкладывать в программу свои подлинные эмоции — только тогда искреннее отношение как на сцене, так и за её пределами сможет лучше сократить расстояние между мной и зрителями».

Только искреннее самовыражение способно тронуть серд-

ца людей. Именно благодаря этому принципу Ли Цзин, шаг за шагом прокладывая свой путь, стала очень известной ведущей, пользующейся большой любовью и вниманием зрителей.

Ложное высказывание, каким бы искренним оно ни казалось, останется ложным; а правдивые слова, пусть даже простые и лаконичные, способны проникнуть в самое сердце. Когда вы научитесь формулировать свои подлинные мысли, настоящие чувства или переживания и делиться ими с окружающими, вы сможете одним лишь словом тронуть и вдохновить каждого человека рядом с вами, даже если у него сердце из камня.

Самое искреннее выражение включает в себя искренность содержания и искренность чувств; только «истина» способна проникнуть прямо в душу человека, пробудить в нем сострадание, милосердие, доверие и поддержку.

5. Сохранение детской души и умение веселиться с детьми

Как гласит пословица: «Не стареет сердце — не стареет человек», «Если в старости сохранится юношеский дух, болезни уйдут на семь частей». Человек может отрастить бороду, но не должен обрести уныние. Если мы сможем всегда сохранять детскую душу, то будем полны жизненной энергии, наша жизнь наполнится радостью, и у нас будет вечно молодой духовный мир.

Многие говорят, что в мире ведущих Центрального теле-

видения появился Би Фуцзянь — словно «Старый озорник» из романа «Легенда о стрелке-орле»; без него наверняка исчезло бы много юмора и ярких моментов.

Во время одной из передач «Отвечаем на вопросы зрителей» на сайте Sohu один из зрителей, комментируя разнообразные шутки в программах Старого Би, сказал: «Старый Би — это озорник».

Старик Би с необычайной скромностью ответил: «Это соответствует концепции нашей программы: мы любим веселиться, без веселья у нас ничего не получается. А что касается слова „ребёнок“, то лучше сказать, что Старик Би — это не „озорной ребёнок“, а „вечный молодой“».

Детская душа Лао Би заметна многим, особенно когда он общается с детьми — тогда его игривость становится ещё сильнее. Однажды в программе «Аллея звезд» дочь одного из участников подбежала к Лао Би и подарила ему конфетку. Лао Би был вне себя от радости и тут же развернул обертку и сунул конфетку в рот. Неожиданно девочка сказала: «Если ты не позволишь моему папе стать чемпионом, верни мне мою конфетку!» Эти слова вызвали громкий хохот во всем зале, а Лао Би, словно поражённый молнией, на мгновение замер. Не зная, выплюнуть ли конфетку или продолжить есть, он просто обратился к зрителям: «Кто хочет конфетку — берите». При этом он торжественно открыл рот, показав конфетку, и этот жест ещё больше рассмешил зрителей.

Детская душа Лао Би не только давала ему вдохновение для творчества, но и позволяла ему легко находить общий язык с маленькими участниками на сцене. В одном из выпусков шоу «Аллея звезд» появился мальчик лет пяти-шести, который вел себя озорно и шумно. Сначала Лао Би еще подшучивал над ним, но, когда мальчик не переставал болтать, Лао Би «разгневался», заглушил его голос громким криком, объявил о выходе следующего участника, а затем ловко подхватил мальчика, зажав его под мышкой, и быстрыми шагами спустился со сцены. Эта сцена вызвала бурный смех у зрителей.

Известный в истории Китая мастер неоконфуцианства, великий ученый Северной Сун Чэн Хао написал семистишие «Весенняя импровизация»: «Облака рассеяны, ветер легкий в предполуденное время, мимо цветов и ив иду мимо реки; современники не понимают радости моего сердца, думая, что я просто краду время, чтобы побыть молодым». Мастер неоконфуцианства не был суровым человеком, а иногда даже позволял себе побыть старым озорником.

А выдающийся поэт современности, старик Цзан Кэцзя, даже достигнув возраста за девяносто, по-прежнему не утратил детского интереса к жизни и обладал звонким смехом. Каждый раз, когда во время прогулки он видел играющих детей, он часто подходил к ним, чтобы поиграть с ними в прятки или поболтать мешочком с песком; в такие моменты старик Цзан тоже превращался в «старого наивника». Когда

у детей случалось что-то неприятное, они с радостью бежали к дедушке Цзану, чтобы поплакаться и выговориться. Тогда старик Цзан утешал детей и давал им конфеты. Среди детей он стал «королём детей», полным детской непосредственности. В своей прозе «Я и дети» он писал: «Мне нравятся все эти многочисленные малыши, и я словно сам становлюсь одним из них».

Индийский поэт Тагор сказал: «Великие люди всегда остаются детьми. Умирая, они оставляют миру свою невинность». Хотя взрослые и обладают зрелым мышлением и поведением, если жизнь будет такой однообразной, бледной и скучной, то любой почувствует усталость. В этот момент стоит сменить точку зрения и посмотреть на проблему глазами ребенка — тогда можно обнаружить много юмора и очарования.

Многие любят Цянь Чжуншу, с одной стороны, за его огромную эрудицию, но, что ещё важнее, за его детскую непосредственность. Когда Цянь Чжуншу работал в Цинхуа, у него был очень умный котёнок. Когда котёнок подрос, он часто дрался с котенком по кличке «В центре любви», жившем у соседки Линь Хуэйинь. Каждый раз, когда глубокой ночью кошки начинали драться, несмотря на сильный холод, Цянь Чжуншу спешил взять заранее приготовленную длинную бамбуковую палку и помогал своему котенку в драке.

Жена Цянь Чжуншу, Ян Цзян, также вспоминала: «Когда мы были в Оксфорде, он спал днём, а я копировала кал-

лиграфические образцы. Но, занимаясь письмом в одиночестве, я очень заснула. Проснувшись и увидев, что я сплю, он обильно обмакнул кисть в густую тушь, чтобы нарисовать мне «цветочный маскарад» на лице. Но как только он прикоснулся кистью к моему лицу, я проснулась. Он не ожидал, что моя кожа впитывает чернила даже лучше, чем бумага Сюань. Чтобы смыть чернильные пятна, я так долго терла лицо, что кожа, словно бумага, чуть не порвалась. После этого он больше не устраивал таких шалостей, а лишь нарисовал мне портрет, добавив к нему очки и бороду, чтобы немного развлечься. Вернувшись на родину, во время летних каникул в Шанхае, в жаркий день, когда дочь крепко спала, он нарисовал ей на животе большую «цветочную маску»...

Цянь Чжуншу и Ян Цзян, когда им было за сорок, по-прежнему играли в прятки в фруктовом саду. Их идеальный брак объяснялся не только тем, что оба были талантливы и имели общие интересы, но и тем, что детская непосредственность и веселье в их отношениях служили «консервантом», сохранявшим свежесть их чувств.

У людей, не утративших детскую душу, есть юмористическая и милая сторона, и они всегда умеют находить радость в повседневной жизни и наслаждаться ею. Многие люди с возрастом часто впадают в состояние «отрешенности от мирских дел» и теряют интерес ко всему. На самом деле это очень вредно для психического здоровья. Если мы сохраним детскую душу и будем проявлять любопытство ко всему, это

принесет огромную пользу как для обновления знаний, так и для физического и душевного здоровья.

Ньютон в пожилом возрасте по-прежнему любил дуть на соломинку, направленную к солнцу, создавая мыльные пузыри, и с восторгом любовался их яркими и разнообразными цветами; художник Фэн Цыкай, увидев, как ребенок снял туфли и надел их на ножки табуретки, мгновенно почувствовал прилив творческого вдохновения и написал знаменитую картину, полную детского юмора, «У табуретки четыре ножки, у Абао — две»; Лу Синь, преподавая в Университете Сямыня, однажды вступил в схватку со свиньей, которая прямо у него на глазах грызла листья дерева сиса.

Писательница Бинсинь однажды сказала: «Старение тела не страшно, страшно старение души, ведь старая душа легко умирает».» Сохранив детское сердце, человек может сохранить оптимистичный и полный юмора молодой настрой. В общении с людьми, используя наивный юмор «не утраченного детского сердца» для доброжелательного отношения, можно не только оживить атмосферу, укрепить доверие, преодолеть идеологический разрыв и сделать отношения более гармоничными и прекрасными, но и благодаря этому чувству юмора стать более популярным среди окружающих.

6. Рассматривайте проблемы с другой точки зрения

Кто-то сказал: «Наше страдание вызвано не самими проблемами, а нашим отношением к ним». Один и тот же жиз-

ненный путь, но разные настроения — и взгляды на вещи становятся совершенно разными. В одном и том же событии одни видят радость, другие — печаль, третьи — отчаяние, а четвёртые — надежду. Если человек всегда способен анализировать проблемы с оптимизмом и с позитивной точки зрения, то он сможет принести положительную энергию как себе, так и окружающим.

Би Фуцзянь получил образование режиссёра, окончив Пекинский институт радио и телевидения, после чего поступил на работу в Центральный телеканал. Сразу после прихода на телеканал его направили в отдел искусства на должность секретаря. Он занимался такими делами, как прием звонков и уборка пола. Позже, когда съёмочной группе сериала «Роман о Трёх царствах» не хватило оператора, он временно подработал в качестве оператора. В результате, благодаря своему высокому мастерству, проработав в съёмочной группе всего несколько дней, он был повышен до одного из главных операторов.

В 1977 году передача под названием «Разнообразие человеческого мира» была переименована в «Театр мечты», и, поскольку в последний момент не удалось найти подходящего ведущего, старик Би был вынужден снова стать ведущим. Лао Би рассказывает: «После окончания университета все говорили, что я не занимаюсь своим делом. Ты режиссёр, но так и не снял ни одного серьёзного телесериала или фильма, а вместо этого пошёл работать оператором в сериал

«Роман о Трёх царствах». Наконец-то устроился на телевидение, а тут вдруг стал ведущим программы. Поэтому однокурсники, собираясь вместе, говорили: «Вот что значит не заниматься своим делом — это про тебя».

Но он сам так не считал. Он полагал: «Раз уж я сейчас веду программу, так и буду этим заниматься — в этом тоже есть своя наука. Я считаю, что ни работа оператором, ни работа ведущим не могут считаться «не по специальности» — просто это не та специальность, которую ты изучал». Итак, Лао Би добросовестно взялся за работу ведущего, и, как и следовало ожидать, вскоре благодаря программе «Театр мечты» он стал настоящей звездой.

Другие считали, что для Лао Би, получившего образование «режиссёра», работа оператором или ведущим — это отклонение от основной профессии, но Лао Би смог посмотреть на проблему с другой стороны и понял, что в этом тоже есть «большая наука» и можно приобрести много опыта. Именно благодаря накопленному ранее опыту и появились такие блестящие проекты, как «Театр мечты» и «Аллея звёзд».

Во всём есть своя относительность: к успеху и поражению, славе и позору, приобретениям и потерям нужно подходить с диалектической точки зрения.

Например, если мы посмотрим на неудачи с другой стороны, то обнаружим, что в жизни каждого человека неизбежно случаются неудачи и поражения. Разница заключается в

том, что неудачники всегда воспринимают неудачу как поражение, и поэтому каждая неудача наносит глубокий удар по их мужеству добиваться победы; успешные люди же никогда не признают поражения и, сталкиваясь с одной неудачей за другой, всегда говорят себе: «Смотри, я снова приобрел ценный опыт».

Если человек, потерпевший временное поражение, продолжает прилагать усилия и намеревается отыгаться, то его сегодняшнее поражение не является настоящим провалом. Напротив, если он утратил мужество продолжать борьбу, то это и есть настоящее поражение.

Если пролистать страницы истории — древней и современной, во всех странах мира — то все, кто достиг успеха и славы, прошли через тысячи трудностей. Когда Эдисон изобретал электрическую лампочку, он провёл более 5000 экспериментов, но ни один из них не увенчался успехом. Все считали, что он потерпел полное фиаско и должен сдаться, но Эдисон ответил: «Нет, я не потерпел неудачу, я просто ещё не добился успеха, и к тому же я уже знаю, что более 5000 видов материалов непригодны». В конце концов, после более 7000 экспериментов он наконец открыл вольфрамовую нить.

Живя под одним и тем же голубым небом, купаясь в одном и том же солнечном свете, одни говорят, что жизнь подобна изысканному вину — ароматному, насыщенному и опьяняющему; другие — что жизнь подобна морю страданий, полному опасных бурь и безграничному. На самом деле успехи и

неудачи, взлеты и падения в жизни могут превращаться друг в друга — всё зависит от того, сможешь ли ты посмотреть на ситуацию с другой точки зрения.

Однажды летним вечером один опустившийся молодой человек стоял на мосту, собираясь броситься в реку, но, к счастью, его удержал стоявший рядом старик. Старик спросил его: «Ты ещё молод, что же тебя так огорчило?» Молодой человек с грустью ответил: «Моя компания, которой я руководил пять лет, обанкротилась, а жена меня бросила. Скажите, какой смысл мне дальше жить?»

Старик, послушав его, немного помолчал, а затем спросил: «А чем ты занимался пять лет назад?» Молодой человек ответил: «Тогда я только что закончил университет, был свободен и беззаботен...» Старик спросил: «А была ли у тебя тогда компания и жена?» «Нет», — ответил молодой человек. Старик сказал: «Тогда ты просто вернулся на пять лет назад. Теперь ты снова свободен и беззаботен». Услышав эти слова, молодой человек вдруг прозрел, и с тех пор он больше не пытался покончить с собой.

Есть такая известная поговорка: «Я всю жизнь ходил босиком и плакал, что у меня нет пары обуви, пока однажды не увидел человека без ног». Всякий раз, когда мы сталкиваемся с трудностями, когда в нашей жизни происходят неприятности, мы должны радоваться тому, что у нас ещё есть ноги. В жизни нужно уметь довольствоваться тем, что есть, и смотреть на неё с уверенностью, позитивом и оптимизмом.

Взаимоотношения между людьми полны художественного очарования и требуют умения смотреть на вещи с другой точки зрения. Когда мы сталкиваемся с неудачами, сложными межличностными отношениями, противоречиями и конфликтами на работе, нам нужно проявить достаточно терпения и рассматривать ситуацию с разных сторон, учиться терпению и регулировать свои эмоции.

Особенно в роли ведущего развлекательной программы «Лао Би» нужно не только контролировать собственные эмоции, но и уметь успокаивать гостей, анализировать проблемы с позитивной точки зрения и воодушевлять их. Например, если гость выбыл из шоу, он, скорее всего, будет очень расстроен. В этот момент можно сказать: «Не обточенный жемчуг не станет украшением; все успешные люди прошли через множество неудач и трудностей. Это хорошо — вы пережили то, чего не пережили другие, а это значит, что на жизненном пути вы опередили их».

У каждого события есть две стороны — положительная и отрицательная, — но обычные люди видят только пессимистическую сторону. Однако, как гласит пословица, «счастье и несчастье неразделимы», и даже неудача имеет свою ценность. Задача умелого оратора — посмотреть на проблему под другим углом, выделить положительные стороны и тем самым воодушевить всех.

7. Свой уникальный стиль — «Мой мандаринский не такой, как у ведущих»

Би Фуцзянь однажды сказал: «Вы слышите, что мой мандаринский диалект не такой стандартный, как у ведущих! Но это и стало моей изюминкой: ведь без сурового северо-восточного диалекта, носового шаньсиского и непринужденного южно-китайского акцента какой бы был колорит языка?» Би Фуцзянь часто говорил, что у него нет своего стиля ведения, но именно благодаря его «нестандартному» мандаринскому, в котором смешаны различные диалекты, зрители запомнили его и постепенно полюбили.

Только когда у человека есть свой стиль речи, его слова легко привлекают других и обретают должный шарм. Точно так же, если мы хотим стать мастерами речи, наш стиль должен обладать некой уникальностью, чтобы привлекать внимание окружающих или заставлять их запомнить нас.

В городе Сигни, штат Айова, США, находится гостиница под названием «Кей-О-Кук», которая пользуется большой известностью среди местных жителей, и многие, независимо от того, как далеко им придется ехать, стремятся остановиться там. Причина в том, что ее владелец, Уэллер, — человек с очень интересным стилем речи, и люди называют его «Веселым Уэллером». Он всегда улыбается и может сказать пару приятных слов любому человеку; никто из тех, кто его знает, никогда не слышал, чтобы он сказал кому-то что-то неприятное.

Необычность Уэллера принесла гостинице «Кейо Кук» широкую известность, и многие туристы даже специально

ехали издалека, чтобы остановиться в его гостинице и пообщаться с этим интересным хозяином. Впоследствии, благодаря успешному ведению гостиничного бизнеса, Уэллер стал известным местным миллионером.

Из этого видно, что развитие собственного стиля общения очень благотворно сказывается на вашем успехе. Развитие вашего стиля общения и манеры разговора с другими людьми может внести значительный вклад в вашу репутацию и успех.

Первый тип: строгость

Строгость в речи означает, что человек в речи и поступках следует правилам и действует по плану. Такие люди, как правило, довольно консервативны, осторожны и осмотрительны, имеют уравновешенный характер и немного замкнуты. Они не любят бессмысленно шутить, высказываются крайне взвешенно: говорят то, что нужно, и ни в коем случае не говорят того, чего не следует. Однако иногда чрезмерная строгость и следование правилам может сделать их скучными, упрямыми и «придирчивыми», создавая у окружающих впечатление, что они не понимают человеческих чувств.

Второй тип: юмористический

Слова, произносимые человеком, отражают его мудрость. Остроумные и юмористические высказывания не только развлекают окружающих, но и являются проявлением мудрости. Такой стиль общения помогает улучшить межличностные отношения, повысить коммуникабельность и усилить

личную харизму. Люди с таким стилем речи, как правило, оптимистичны, открыты, умны и энергичны. Они часто становятся центром внимания в компании; их присутствие позволяет избежать неловких пауз и помогает разрядить обстановку. Однако при использовании такого стиля речи следует учитывать ситуацию и особенности собеседника. Только когда вы проявляете юмор в подходящей обстановке и по отношению к подходящему человеку, ваши слова становятся проявлением мудрости.

Третий тип: прямолинейный

Когда мы описываем человека как прямолинейного, мы часто говорим, что он «откровенен и прямолинеен», то есть говорит то, что думает. Люди этого типа, как правило, искренни, прямы, не имеют скрытых мотивов и не ходят вокруг да около. Такие люди заслуживают доверия, с ними легко общаться; они обычно полны энергии, действуют с энтузиазмом и импульсивно, а к друзьям относятся честно и великодушно. Однако у всего есть две стороны, как у монеты, и люди с таким стилем общения очень легко могут ранить других своими словами. Они часто говорят слишком прямо и откровенно, не учитывая чувства собеседника, и иногда неизбежно «ущемляют чью-то самооценку».

Четвёртый тип: «непрямой»

Непрямолинейность — это стиль речи, имеющий черты загадки. Он заключается в том, что в процессе разговора человек не выражает свой истинный смысл напрямую, а наме-

ренно говорит о чем-то, связанном с ним или похожем на него, чтобы подчеркнуть первоначальный смысл и облегчить общение, которое иначе могло бы оказаться весьма затруднительным. А «тактичность» — это риторический приём, при котором люди используют соответствующие синонимы, чтобы косвенно и обтекаемо выразить то, о чём не хотят говорить прямо.

Когда вам нужно выразить что-то, о чём трудно говорить вслух, — например, о каком-то поступке или просьбе, — метод намека может помочь вам выйти из затруднительного положения. В то же время, когда речь идёт о некоторых деликатных вопросах, о которых неудобно говорить прямо, но которые всем понятны, чтобы не ущемить чувства собеседника и сохранить собственное достоинство, можно говорить, не раскрывая всего до конца, позволяя слушателю самому догадаться о смысле.

Язык, как средство общения, необходим каждому. Однако при разговоре лучшим решением является проявление собственного стиля. Нам следует стремиться развивать свой стиль, а не стиль других людей. И уж тем более не следует пытаться подражать другим, демонстрируя то, что не соответствует вашему стилю или не подходит вам. Хотя учиться у других — это хорошо, не стоит намеренно копировать их стиль или манеру речи.

Многие люди часто любят подражать поступкам и высказываниям успешных людей, но это выглядит несколько натя-

нуто и, пожалуй, не принесет успеха. В жизни часто встречаются такие люди, которые буквально «повторяют за другими». Если кто-то говорит громко и страстно, он тоже начинает говорить громким и грубым голосом; если кто-то говорит с интонационными перепадами, он тоже начинает придавать своему голосу особый тембр, совершенно не учитывая собственные возможности. Результат такого поведения — попытка нарисовать тигра, а получилась собака; попытка подражать красоте, но вместо этого вызвавшая только смех.

Только развив свой стиль речи, можно запомниться другим и заслужить их признание. Будь то остроумные и веселые беседы, или же остроумные и юмористические высказывания, в которых повсюду проскальзывают мудрые и блестящие фразы. Как говорится, у репы и капусты свой вкус. Поэтому каждый человек должен обрести уверенность в себе, иначе он не сможет сформировать свой образ и создать свой стиль.

8. Не стоит чрезмерно подстраиваться под других

Магнат недвижимости Жэнь Чжицян сказал: «Приходится признать, что „разношёрстная толпа“ в этом обществе — это норма, и потакание этой толпе является для людей предпочтительным способом самовыражения. Но, к сожалению, я не потакаю разношёрстной толпе.» Плыть по течению — это, можно сказать, человеческая природа: видим, что в моде, — гонимся за этим; слышим, что говорят другие, — считаем это истиной, и ради того, чтобы угодить большинству,

отказываемся от собственной позиции. Однако у большинства по-настоящему успешных людей есть одна общая черта: они очень упрямы, никогда не повторяют за другими и не поддаются легко влиянию чужих мнений.

В последние годы шоу-конкурсов становится всё больше. «Аллея звезд», которая раньше была единственной в своём роде, теперь превратилась в площадку, где расцветает множество различных проектов. В целях конкуренции многие программы придумывают всевозможные уловки, чтобы угодить зрителям, становясь всё более банальными и вульгарными, но «Аллея звезд» по-прежнему сохраняет свой стиль.

Однажды Би Фуцзянь в интервью сайту «Гуанмин» сказал: «Популярность и вульгарность — это не одно и то же. Лично я считаю, что популярность — это естественное проявление настроения, естественная песня или искусство, без излишних и чрезмерных украшений — вот что называется популярностью. Так называемая вульгарность — это нечто искусственное, когда намеренно создаются сенсационные трюки, чтобы потакать низменным вкусам, и даже ведущие идут на поводу у этого, а к тому же добавляется внешняя обложка, которая превышает пределы того, что люди способны принять — вот это и называется вульгарностью. Мы стараемся быть популярными, но не вульгарными».

Любое явление должно иметь свою индивидуальность; без индивидуальности оно в итоге просто растворится в толпе, особенно это касается развлекательных программ, которые

должны иметь свои особенности. Нельзя чрезмерно подстраиваться под вкусы широкой публики, ведь даже малейшее недовольство зрителей может пошатнуть программу. Предложения зрителей можно принимать во внимание, но только в качестве ориентира; если же следовать им как «незыблемому правилу», это будет большой ошибкой, ведь то, что популярно, не всегда правильно.

Однажды русский писатель Хэ Лин пошел со своей девушкой на концерт, но не дослушав и половины, он задремал. Девушка упрекнула его, а он ответил: «Что тут слушать в этой странной и низкопробной музыке?» Девушка в гневе накричала: «Что ты вообще понимаешь? Это популярная музыка, сейчас она в моде! «Что ты знаешь? У тебя нет музыкального слуха, а ты винишь музыку». Херч тоже разозлился и воскликнул: «Популярное — значит хорошее? А грипп — это тоже хорошо?»

В древней пословице говорится: «Слова следует тщательно взвешивать». Это учит нас внимательно относиться к словам других, но не обязательно во всём следовать чужим стандартам — нужно иметь собственное, уникальное мнение.

Президент «Алибабы» Ма Юнь сказал: «В процессе руководства командой я всегда остаюсь глух к посторонним словам и спешу вперед». Он считает, что в процессе руководства командой самым большим врагом на самом деле является «подверженность влиянию других» и отсутствие твердой уверенности в том, что нужно идти вперед. По мнению

Ма Юня, любая выдающаяся идея требует обобщения и накопления опыта, а не определяется несколькими словами посторонних людей.

Путь Ма Юня к успеху в бизнесе был нелегким: с момента основания «Алибаба» компания постоянно подвергалась сомнениям, но он никогда не сомневался в себе. Ма Юнь говорит: «Когда я создавал «Алибабу» 8 лет назад, меня постоянно ругали, все говорили, что это невозможно. Но это не имеет значения — я не боюсь ругани, в Китае меня все равно никто не переругает. Мне также всё равно, как меня ругают, потому что я всегда твердо верю в следующую фразу: «Все, что ты говоришь, правильно. Если бы все с тобой соглашались, разве до тебя дошла бы очередь?» Поэтому Ма Юнь всегда твердо верил в себя и неуклонно двигался в выбранном направлении.

Как лидер компании, нужно твердо верить в то, что ты делаешь. Ма Юнь говорит: «Я твердо верю, что Интернет повлияет на Китай и изменит его; я твердо верю, что Китай может развивать электронную коммерцию; я также верю, что для развития электронной коммерции сначала нужно сделать клиентов богатыми — если клиенты не станут богатыми, «Алибаба» останется лишь иллюзией.» На пути развития Ма Юнь сталкивался со многими искушениями, а «Алибаба» — со многими сомнениями, но в итоге компания всё же осталась верна пути электронной коммерции, и всё это благодаря тому, что Ма Юнь твёрдо верил в свою правоту.

Не подстраиваться под масс — это душевное упорство, это непоколебимая вера в победу. В некоторых ситуациях, когда необходимо отстоять свои неизменные убеждения, следует выступить вперед, смело и без страха выразить и изложить свою позицию — это лучший способ продемонстрировать себя публике и дать ей понять свою точку зрения.

Однажды ученики Сократа спросили его, как оставаться верным себе. Он взял яблоко между большим и средним пальцами и предложил всем принюхаться к запаху в воздухе. Затем он спросил: «Кто из вас почувствовал запах яблока?»

Один из учеников встал и ответил: «Я почувствовал — яблоко пахнет очень приятно».

Затем Сократ, держа яблоко в руках, снова медленно прошел мимо каждого из учеников и напутствовал их: «Ребята, пожалуйста, сосредоточьтесь и внимательно вдыхайте запах, витающий в воздухе».

Когда он в третий раз прошел мимо учеников, он снова спросил: «Ребята, вы все почувствовали аромат яблока?»

На этот раз, за исключением одного ученика, все остальные подняли руки и в один голос сказали, что почувствовали запах яблока.

Улыбка исчезла с лица Сократа. Он поднял яблоко и медленно сказал: «К сожалению, это поддельное яблоко, оно не имеет никакого запаха. Если не отстаивать свою точку зрения, очень трудно сохранить свою индивидуальность».

В жизни нам нужно общаться с другими людьми, чтобы

реализовать свою ценность, но если слепо подстраиваться под мнения всех, то можно погрузиться в заблуждение, из которого невозможно выбраться. Поэтому не стоит постоянно заикливаться на мнениях других, игнорируя свои истинные чувства. Смелость выражать собственное мнение — это не только проявление уверенности в себе, но и источник очарования.

Глава 2. Простота — никогда не выставляйте напоказ сложность и литературный талант

1. Откровенность в разговоре помогает завоевать доверие

Откровенность, как следует из самого названия, означает прямоту и искренность. Как гласит пословица: «Искренность дороже драгоценностей, а верность — сокровище народа». Человек, говорящий откровенно, легче завоевывает доверие окружающих. Каждый человек живёт в своём тайном мире; между людьми всегда существуют некие барьеры и настороженность, а искренность в определённой степени способна растопить эту преграду, позволяя людям понимать и принимать друг друга, общаясь более дружно и гармонично. В большинстве случаев люди предпочитают общаться с искренними людьми.

В 1995 году Лао Би отправился в Арктику в составе «Первой китайской научной экспедиции к Северному полюсу». Эта поездка нанесла его здоровью серьёзный ущерб: он получил травмы шейного и поясничного отделов позвоночника, а также глаз различной степени тяжести; однажды он даже едва не погиб, чуть не провалившись в ледяную дыру.

Позже журналист спросил его, не задумывался ли он о

том, стоит ли отправляться в эту экспедицию. Лао Би честно ответил: «Все боятся смерти, и говорить, что не боишься, — это просто высокопарные слова. Вопрос в том, стоит ли то, ради чего ты готов получить травмы или даже умереть? Я считаю, что если я могу внести свой вклад в научные исследования в Арктике, то даже если я умру или получу травмы, это того стоит!»

Он сказал: «В тот момент, когда я достиг Северного полюса, первой мыслью, пришедшей мне в голову, было: прожив 36 лет, я наконец-то сделал что-то значимое, и это того стоило. Вернувшись с Северного полюса, я написал стихотворение, в котором есть такие строки: „Люди спрашивают: что больше всего запомнилось тебе после поездки на Северный полюс? Я отвечаю: северный снег и северный лед. Люди спрашивают: „Именно снег и лёд едва не лишили вас жизни“. Я отвечаю: „Я помню только её белизну, её прозрачность!“ Это полностью отражает мои истинные мысли, без малейшей напускной пафосности».

В древней пословице говорится: «Джентльмен открыт и беспристрастен». Общаюсь с людьми, конечно же, нужно быть откровенным и искренним. Если вы производите впечатление недостаточно откровенного человека, другие не смогут доверять вам. В обществе всегда хватает лицемеров, которые рассматривают навыки общения как средство обмана собеседника и извлечения личной выгоды.

Некоторые, стремясь к славе и богатству, притворяются

добродетельными людьми, чьи слова и поступки совпадают, но на самом деле занимаются гнусными делами. Однако лицемерие и притворство абсолютно не выдерживают испытания временем и рано или поздно будут разоблачены. Поэтому если человек приобрел такую привычку в общении, его судьба обречена на провал.

Джек Уэлч однажды сказал: «Что такое доверие? Доверие возникает, когда лидер искренен и выполняет свои обещания — всё так просто». Искренность — это основа любого доверия.

Поэт династии Северного Сун Янь Шу с давних пор славился искренностью в речи. В 14 лет он участвовал в дворцовом экзамене, и император Чжэньцзун задал ему тему для сочинения. Прочитав задание, Янь Шу сказал: «Я уже писал на эту тему десять дней назад, черновик до сих пор у меня сохранился. Прошу Ваше Величество задать другую тему».» Император Чжэньцзун, увидев такую искренность Янь Шу, посчитал его достойным доверия и пожаловал ему звание «выпускника императорского экзамена».

В то время, когда Янь Шу работал в Исторической канцелярии, в каждый праздничный день большие и малые чиновники столицы часто отправлялись за город, чтобы покушать, выпить и развлечься. Янь Шу же, поскольку его семья была бедной, не имел денег на такие развлечения и был вынужден оставаться дома, где вместе с братьями читал книги и сочинял стихи. Однажды император Чжэньцзун лично на-

значил Янь Шу на должность чиновника Восточного дворца, призванного помогать наследнику престола, что вызвало недоумение у многих министров. Император Чжэньцзун объяснил это так: «В последнее время вельможи часто развлекаются и устраивают пиры, а только Янь Шу и его братья заперлись дома и занимаются чтением. Такая сдержанность и осторожность делают его идеальным кандидатом на должность чиновника Восточного дворца». Поблагодарив императора Чжэньцзуна, Янь Шу сказал: «Я тоже люблю развлечения и пиры, просто моя семья бедна. Если бы у меня были деньги, я бы уже давно присоединился к этим развлечениям».

Услышав это, император Чжэньцзун ещё больше восхитился его искренностью и стал доверять ему ещё больше.

Откровенность очень важна для человека; если не проявлять её, это может привести к провалу важных дел и иметь негативные последствия. Например, для руководителя предприятия только искреннее отношение к людям, честность в работе и открытое общение позволяют завоевать доверие подчинённых. Поэтому многие компании пропагандируют дух открытости, поощряя всех, особенно руководящий состав, прямо и откровенно высказывать свои мнения, инициировать дискуссии и вести эффективные обсуждения, а также быстро принимать меры, чтобы каждый мог внести свой вклад своим умом и талантом.

Однако в реальности быть откровенным не так просто, и

это обусловлено в основном следующими причинами:

Во-первых, человеку по природе трудно смотреть в лицо собственным слабостям; у него присутствует инстинкт самозащиты, он не желает раскрывать свои недостатки, психологически привык обходить их стороной и с трудом может быть честным с самим собой и заниматься самоанализом. Например, когда мы сталкиваемся с критикой и упреками, нашей первой реакцией, скорее всего, будет опровержение. Поэтому нам нужно постоянно напоминать себе: когда сталкиваемся с критикой и упреками, можно ли сначала успокоиться и внимательно выслушать мнение других.

Во-вторых, люди не хотят смотреть в лицо своим неудачам: чем больше у человека достижений, тем труднее ему признать свои провалы; иногда, пытаясь скрыть свои ошибки, он совершает ещё больше ошибок. Нам нужно сбросить гордость, занять скромную позицию, принять свои ошибки и суровую реальность — только так можно исправить ошибки.

В-третьих, откровенность означает, что на свет выйдут новые проблемы, и это заставит вас немедленно столкнуться со многими вопросами, с которыми вы пока не готовы иметь дело.

Иногда вы, возможно, уже осознаете наличие проблемы, но боитесь, что все проблемы выйдут на поверхность сразу, потому что это означает, что вам придётся немедленно решать их все, а вы пока ещё не готовы справиться с этими неприятностями. Поэтому иногда, несмотря на то что вы

осознаёте проблему и хотите её решить, всё равно склонны её скрывать.

Но на самом деле, как только проблема возникает, она часто вырывается наружу с самыми худшими последствиями; любое сокрытие или попытка отложить решение проблемы в итоге приводит к ещё более плачевным последствиям. Поэтому единственное, что мы можем сделать, — это смело вскрыть нарыв и дать ситуации выйти наружу как можно раньше.

В-четвертых, быть откровенным с другими означает, что вам придется делать вещи, которые могут вызвать у них дискомфорт или не понравиться, например, прямо указывать на проблемы других людей или говорить об их ошибках. Для этого требуется мужество, и часто это сопряжено с большим риском для вас самих. В атмосфере нашей традиционной культуры, продиктованной стремлением к доброжелательности по отношению к другим, добиться этого особенно сложно.

2. Общение на бытовые темы, позволяющее собеседнику избавиться от опасений

Общение — это связующее звено в эмоциональном взаимодействии между людьми, и в жизни от того, каким образом вы общаетесь, зависит, какой эффект вы получите. «Разговор о повседневной жизни» — эффективный способ обмена чувствами и информацией. Как один из самых простых способов общения, если ведущий сможет использовать его

в эфире для общения с участниками и зрителями, это, несомненно, очень поможет им снять напряжение.

В одном из выпусков шоу «Аллея звезд» на сцену вышел участник — фермер, торгующий тофу. Поскольку он впервые выходил на сцену, он был ужасно нервен. Старик Би едва успел сказать ему несколько слов, как тот, занервничав, растерялся, не зная, что сказать, и начал отвлекаться на посторонние темы, сыпая бессвязными фразами. Лао Би на мгновение растерялся, не зная, как с ним «завязать разговор». Видя, что атмосфера в студии вот-вот станет напряжённой и неловкой, Лао Би проявил находчивость: он знал, что этот участник торгует тофу, и начал с ним разговор именно об этом.

Как только зашла речь о тофу, участник сразу оживился: он не только хвалил свой тофу, но и тут же достал кусок, сказав, что ему не нужно весить — сколько нужно, столько и нарежет. Лао Би сразу же попросил два цзиня. Когда участник нарезал ему тофу, он тут же взвесил кусок — вес оказался в точности таким, как нужно, — и, радостно подняв тофу, спустился со сцены, говоря на ходу: «Ну ладно, работайте дальше, это моё, я должен забрать». Этот поступок вызвал бурный смех у зрителей, а участник, избавившись от прежнего напряжения, с легкостью приступил к подготовке к соревнованию.

Многие испытывают некую настороженность по отношению к незнакомцам: при встрече с незнакомцем чувствуют

себя неловко, стесняются завязать разговор и, даже имея много чего сказать, не знают, с чего начать. Этот участник, купивший тофу, явно был одним из таких людей: когда он вышел на блестящую сцену шоу «Аллея звезд» перед бесчисленной толпой незнакомых зрителей, его нервозность усилилась. Поэтому Би Фуцзянь решил разговорить его на бытовые темы, чтобы тот избавился от напряжения и опасений.

Простые слова и искреннее проявление чувств лучше всего сближают людей. Напротив, резкие высказывания и высокомерные «допросы» только усиливают взаимную отчужденность. «Разговор о повседневной жизни» — это мост, укрепляющий отношения между людьми: простые, обычные слова и равное, дружеское общение способны устранить даже самые серьёзные противоречия и сократить самое большое расстояние.

Тот, кто не умеет вести непринуждённую беседу, не может считаться красноречивым человеком; привычка поучать и наставлять легко вызывает отторжение и сопротивление. Никто не любит слушать пустые слова, клише и догматические нравоучения. Напротив, только умение поставить себя на место собеседника и использовать в общении простую речь помогает легче добиться его принятия, а сказанные слова — искреннего согласия.

В 266 году до н. э. государство Цинь подняло войско на государство Чжао и одним махом захватило три его города. Владевшая тогда властью в Чжао императрица-вдова бы-

ла вынуждена обратиться за помощью к государству Ци, с которым Чжао поддерживали тесные отношения. Царь Ци, хотя и согласился выслать войска, поставил условие, что Чжао должно отправить младшего сына императрицы-вдовы, Чанъань-цзюня, в Ци в качестве заложника. Царевна Чжао отказалась согласиться, а вельможи всячески пытались отговорить её. Царевна открыто заявила своим ближайшим приближённым: «Кто ещё осмелится предложить отправить Чанъань-цзюня в качестве заложника, тому я обязательно плюну в лицо!»

Левый военачальник Чу Лун попросил аудиенции у императрицы-матери; та, догадываясь, что он пришёл, чтобы отговорить её, ждала его с гневным выражением лица. Но, увидев императрицу-мать Чжоу, Чу Лун просто заговорил о бытовых делах — о еде, одежде, жилье и повседневной жизни, — а затем выдвинул просьбу: он хотел устроить своего пятнадцатилетнего младшего сына через знакомых, чтобы тот стал гвардейцем во дворце.

Царевна Чжао спросила: «Разве отец не любит своего младшего сына?» Чу Лун кивнул в знак согласия и даже заявил, что любит своего ребенка больше, чем сама царевна, добавив, что царевна больше всего любит свою дочь, царицу Янь, а не Чанъань-цзюня. Императрица оправдалась, сказав, что больше всего любит Чанъань-цзюня. Чу Лун привёл пример: когда императрица Янь выходила замуж, хотя императрица Чжао с тяжелым сердцем прощалась с ней, после сва-

дъбы она всё время беспокоилась, что дочь могут отослать обратно; это было сделано с мыслью о будущем дочери, в надежде, что её потомки будут править страной из поколения в поколение.

Императрица Чжао сочла слова Чу Луна очень верными. Чу Лун далее убеждал императрицу Чжао, что родители, любящие своих детей, должны думать о их долгосрочном будущем: ведь сейчас Чанъань-цзюнь не имеет никаких заслуг перед государством, так на чем же он будет основывать своё положение в государстве Чжао в будущем? Эти слова пробудили её от заблуждений, и императрица Чжоу без колебаний согласилась отправить Чанъань-цзюня в государство Ци в качестве заложника, благодаря чему осада государства Чжоу была снята.

Умеющий говорить человек не просто щеголяет красивыми словами, но и выражает искренние чувства, вызывая отклик у слушателей. Разговор о повседневных делах позволяет собеседнику почувствовать, что вы говорите о близких ему вещах, благодаря чему он перестает испытывать к вам неприязнь. Поэтому, чтобы наладить доверительный разговор с собеседником, необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Во-первых, нужно отказаться от высокомерия и сначала сократить дистанцию между вами с точки зрения статуса. Это требует от нас «вернуться на место»: мы пришли из народа, и теперь снова возвращаемся в народ, должны «вер-

нутся к истокам», настроить правильный настрой, поставить себя на место собеседника, считать себя частью народа, отказаться от высокомерия, занять правильное положение и относиться к слушателям как к друзьям и близким.

Во-вторых, умело используйте диалект и местные выражения собеседника, меньше говорите «высокопарными» фразами. Если собеседник говорит на диалекте, а мы — на стандартном мандаринском, это явно не создает гармонии, и мы не сможем найти общий язык. Только когда есть общий язык, появляется тема для разговора, и только тогда можно по-настоящему «поболтать», откровенно высказывая свои мысли и чувства. Би Фуцзянь часто изучает диалекты в своих передачах или общается с гостями на диалекте, чтобы сблизиться с ними.

Во-вторых, в разговоре следует избегать попыток привлечь внимание публики и говорить бездумно. «Общаться по-домашнему» — значит говорить о повседневных делах, о жизни простых людей. Независимо от того, с кем вы разговариваете — с бедным или богатым, с хорошим или плохим человеком — к каждому следует относиться одинаково. Нельзя так: с тем, с кем легко найти общий язык, говорить много, а с тем, с кем не ладите, — мало или вообще не разговаривать, выбирая собеседников по своему усмотрению. Погрузитесь в толпу и «общайтесь по-домашнему»: чем лучше вы ладите, тем ближе становитесь и тем гармоничнее общаетесь.

3. Начиная разговор с установления контакта

Под «установлением контакта» подразумевается налаживание отношений с малознакомыми людьми. В жизни, встретив малознакомого человека, чтобы сократить дистанцию между вами, нужно уметь установить контакт. Есть ли у вас общие знакомые? Обратите внимание: здесь достаточно просто знакомства, не обязательно очень близкого, ведь сейчас главное — как можно быстрее создать ощущение близости.

Если общих знакомых нет, попробуйте подумать о географической связи: не являетесь ли вы земляками из одного поселка или не бывали ли вы друг у друга на родине? Если и этого нет, расширьте границы понятия «родной город» — до одного уезда, одного города, одной провинции. Если и этого нет, тогда «создайте» такую связь, как это сделал старик Би.

В одном из выпусков шоу «Аллея звезд» участница, представляясь, упомянула, что её родной город — Дэлянь, но с детства она росла с семьёй в Шаньси. Лао Би поспешил спросить: «А в Дэляне у тебя ещё есть родственники?» Участница покачала головой, отрицая это, но Лао Би изменил выражение лица и недовольно упрекнул её: «Девочка, ты просто выдумываешь, как это может быть, чтобы их не было?» Эти слова заставили и участницу, и зрителей на мгновение остолбенеть. Но тут Лао Би неторопливо произнес: «А разве у тебя нет дедушки по материнской линии?» Все вдруг поняли: оказывается, «дедушка по материнской линии» — это «дедушка Би» (родной город Лао Би — Далянь)! После этого

раздались бурные аплодисменты.

Эти слова Старого Би не только мгновенно наполнили зал радостными возгласами, но и согрели сердца участников. Кто-то, возможно, посчитает, что установление контакта — это всего лишь способ избавиться от неловкости при знакомстве с незнакомыми людьми, что в этом нет особого смысла и не стоит делать из мухи слона. Однако Джо Гиллард считал, что значительная часть его успехов объясняется именно умением находить общий язык с людьми.

Джо Гиллард — легендарная фигура в американской автомобильной индустрии. У него не было ни сверхчеловеческих способностей, ни влиятельных покровителей; его секрет заключался в умении «находить общий язык»: уже после первых трех фраз у вас создавалось ощущение, что вы с ним давно знакомы, словно вчера вместе пили кофе и беседовали.

Когда в его выставочный зал заходил кто-то из знакомых — даже если они виделись всего один раз — он встречал его с очаровательной, доброжелательной улыбкой и тепло приветствовал. Его теплота и дружелюбие заставляли тех, кто изначально просто хотел посмотреть на машины, чувствовать себя немного неловко: «Я просто прохожу мимо, просто прохожу мимо».

В этот момент Джирард скажет: «Разве чтобы навестить меня, обязательно нужно покупать машину? Боже мой, тогда я же останусь совсем один! В любом случае, я очень рад вас

видеть!» Затем он приглашал собеседника в свой кабинет, чтобы немного посидеть, поболтать и выпить чашечку чая. Когда этот клиент вставал, чтобы попрощаться, если у него изначально были планы на покупку, то, естественно, он покупал именно у Джо Джирарда; а если таких планов и не было, то, возможно, они материализовались раньше, чем предполагалось.

С древних времён и до наших дней установление доверительных отношений является одним из важнейших средств социального общения, и если мы хотим развивать свои связи, то не можем обойтись без этого. «Сразу почувствовать себя старыми друзьями» и «сожалеть, что не познакомились раньше» издавна считаются одними из величайших радостей жизни. Умение общаться с незнакомыми людьми и владение секретами «установления доверительных отношений» не только позволяют «сразу почувствовать себя старыми друзьями», но и приносят много пользы в других аспектах жизни.

В истории дипломатии есть один анекдот о том, как благодаря налаживанию отношений удалось успешно достичь цели переговоров:

Один японский депутат отправился на встречу с президентом Египта Насером. Поскольку характер, жизненный опыт, увлечения и политические устремления этих двух людей сильно различались, президент не проявил особого интереса к японскому депутату. Чтобы не подвести свою мис-

сию и наладить отношения с египетскими властями, японский депутат перед встречей проанализировал ситуацию со всех сторон и в конце концов решил покорить Насера с помощью установления доверительных отношений, чтобы достичь цели переговоров. Ниже приводится диалог между ними:

Депутат: Ваше Превосходительство, о Ниле и Насале знают в Японии все, от мала до велика. Вместо того чтобы называть Вас президентом, я лучше обращусь к Вам как к полковнику, ведь я тоже был военным и, как и Вы, воевал с англичанами.

Насер: Хм...

Депутат: Англичане называют Вас «Гитлером Нила», а меня — «Тигром Малайзии». Я читал Вашу книгу «Философия революции» и сравнивал её с книгой Гитлера «Моя борьба». Я обнаружил, что Гитлер ставит силу превыше всего, а Вы, Ваше Превосходительство, обладаете прекрасным чувством юмора.

Насер: (очень взволнованно) Ха, ту книгу я написал в спешке за три месяца после революции. Вы правы, помимо силы я уделяю внимание и человеческим отношениям.

Депутат: Да! Нам, военным, тоже нужна человечность. Когда я сражался в Малайзии, у меня всегда был при себе кинжал — не чтобы убивать, а чтобы защищаться. Арабы сейчас сражаются за независимость — это тоже защита, точно так же, как мой кинжал в те времена.

Насер: (очень обрадовавшись) Ваше Превосходительство, вы прекрасно сказали. В будущем приглашаю вас приезжать к нам раз в год.

В этот момент японский депутат, воспользовавшись моментом, перевел разговор на основную тему, начав обсуждать отношения между двумя странами и торговлю, после чего они с удовольствием сфотографировались на память.

В самом начале этой беседы японец обратился к президенту с титулом «полковник»; хотя это и означало значительное понижение в звании, для Насера — человека военного происхождения, почитающего силу оружия и одержавшего победу в войне за свободу и независимость — это прозвучало весьма почетно; Далее японцы, сославшись на то, что читали его «Философию революции», похвалили его силу и человечность, а также высоко оценили справедливость арабо-израильской войны. Это не только точно задело «болевую точку» Насера, но и на сто процентов соответствовало его вкусам, благодаря чему слова японцев возымели ожидаемый потрясающий эффект.

Искусство налаживания контактов заключается в поиске общих черт в опыте, увлечениях, стремлениях и интересах собеседников, в установлении общего языка, создании благоприятной атмосферы для общения и, как следствие, в завоевании поддержки и сотрудничества собеседника. Будь то незнакомец или знакомый, только используя различные способы сближения с другими людьми и формируя гармонич-

ные отношения, можно достичь своей цели.

Завязывая разговор с незнакомцем, всегда начинайте с таких вопросов: «Откуда вы?», «Где вы учились?», «Судя по акценту, вы родом с юга...». При первом знакомстве это довольно хорошие темы для разговора, и, начав с них, продолжить беседу будет гораздо проще.

4. Отбросьте высокомерие, прежде чем заговорить

По сравнению с большинством ведущих, Би Фуцзянь производит на зрителей прежде всего впечатление своей приветливости. У старого Би довольно заурядная внешность, но он обладает выдающимся талантом ведущего. Каждый раз, общаясь со зрителями, независимо от их статуса, он отбрасывает высокомерие, шутит и подшучивает, словно общается с соседями по улице, и при этом совершенно не создает ощущения дистанции.

Би Фуцзянь часто говорит, что «выглядит как обычный человек». Его приветливость обусловлена как внешностью, так и его искренностью и естественностью. Би Фуцзянь никогда не стремился к чему-то осознанно, просто считал себя обычным человеком, но тем самым невольно завоевал сердца зрителей. Возможно, привыкшие к ведущим-красавцам и красавицам, зрители видят в таком «нестандартном» ведущем, как старик Би, человека из своего окружения, и у них спонтанно возникает чувство близости.

В одном из интервью Лао Би сказал: «Моя сильная сторона как раз в том, что я не профессиональный ведущий, и

между мной и зрителями нет дистанции. Мое преимущество в том, что, как только я появляюсь на сцене, зрители вообще не воспринимают меня всерьёз. Все смотрят: «Вот такой у него вид», и уже не обращают внимания на то, правильно он говорит или нет. Если бы на мое место поставили профессионального ведущего, то в плане сближения с публикой на сцене я бы точно имел преимущество. Я могу полностью шутить со всеми, а вот красавчики — нет». Сказав это, Лао Би проявил хитрость: «Хе-хе, так все неосознанно считают меня одним из своих, а потом, сами того не замечая, попадают в мою ловушку. Люди попадают на мою «уловку» и даже тайком радуются этому!»

Лао Би рассматривал то, что «зрители меня вообще не воспринимают всерьёз», как своё преимущество. Из этого видно, что, общаясь с обычными зрителями, он совершенно не испытывает чувства превосходства как известный ведущий, и именно благодаря этому он может отбросить свою надменность и слиться с публикой.

В реальной жизни многие, обладая хоть какими-то способностями или известностью, считают себя чем-то особенным, часто выставляют «высокомерную манеру», любят говорить с напыщенным тоном, не обращают внимания на других и даже полагают, что только так можно выглядеть внушительно, запугать окружающих и показать свою непохожесть на других.

Однако в наши дни выражение «говорить с высокомери-

ем» стало иметь уничижительный оттенок: высокомерный человек — это тот, кто смотрит на всех свысока, гордится своим талантом, считает себя во всём лучше других, в речи постоянно превозносит себя и пренебрежительно отзывается о других, а в его глазах читается презрение к окружающим и нежелание общаться с ними. Такие люди вызывают сильное отвращение.

Бут Таркингтон — известный американский писатель и драматург XX века, дважды удостоенный Пулитцеровской премии за романы «Великолепные Амберсоны» и «Элис Адамс». На пике славы Таркингтон часто рассказывал на встречах такую историю:

Однажды он был почётным гостем на художественной выставке. Во время мероприятия две девушки лет шестнадцати-семнадцати попросили у него автограф. Одна протянула изящный блокнот, и писатель написал карандашом несколько ободряющих слов и расписался. Девушка посмотрела на подпись, нахмурилась и спросила: «Вы ведь не Роберт Чапос?» «Нет, — уверенно ответил он, — я Бут Таркингтон, автор романа „Элис Адамс“, двукратный лауреат Пулитцеровской премии». Девушка повернулась к подруге, пожала плечами и сказала: «Мэри, одолжи мне свой ластик».

В тот момент Бус Таккингтон почувствовал, как вся его самонадеянность и гордость в мгновение ока растаяли. С тех пор он постоянно напоминал себе: каким бы выдающимся он ни был, не стоит принимать себя слишком всерьёз.

Настоящий оратор умеет использовать словесное общение для смягчения отношений и сближения людей. А не чтобы создавать шумиху, увеличивать дистанцию и заставлять собеседника подчиняться из страха. Такое формальное общение лишь препятствует обмену информацией. Высокомерный и недружелюбный тон разговора только отдаляет людей от вас.

Юй Миньхун в своих выступлениях очень умело сближается с аудиторией: «Спасибо, друзья, доброе утро всем! Мне нравится вставать и ходить по сцене во время выступления, но я обнаружил, что не могу встать, потому что камера впереди направлена на меня и должна записывать весь процесс; если я встану и начну ходить, она очень устанет». (Смех, аплодисменты)

Поэтому всегда случаются неожиданности: если это правило, которое мне установили, я буду сидеть. Если же вы все единодушно одобрите, чтобы я встал — сила демократии может отменить правила, — тогда я встану. Спасибо! Я встаю и постараюсь соблюдать правила. Спасибо!

Спасибо всем, что пришли сюда сегодня. Я очень рад оказаться здесь. Сегодня здесь собрались люди самых разных возрастов: от седовласых уважаемых стариков до совсем маленьких детей, поэтому тема моего выступления будет довольно разнообразной. Сейчас я просто поболтаю с вами. На самом деле пять предложений для этого не хватит, так что я просто буду говорить так, как подсказывает мне мысль.

Многие из тех, кто пришёл сюда сегодня, особенно студенты, пришли посмотреть, как я выгляжу. Я выгляжу не очень привлекательно, но по сравнению с большинством китайских знаменитостей и предпринимателей я всё же уверен в себе. Я заметил, что красивых людей не так много, как и красавцев.

Между знаменитостями и обычными людьми всегда существует барьер: в глазах простых людей знаменитости в той или иной степени кажутся возвышенными. Поэтому, как только Юй Миньхун открыл рот, он добродушно подшутил над оператором, но затем добавил, что уважает «демократию» всех присутствующих, а в конце даже самоиронично отнесся к своей внешности. После этих слов Юй Миньхун в глазах всех стал более живым: он перестал казаться высокомерным и превратился в старого друга, с которым можно подшутить и пошутить, что сделало атмосферу выступления более оживлённой.

Чтобы ваши слова обладали большей притягательностью и убедительностью, важно не то, насколько вы «выставляете себя важным», а то, насколько вы открыты и дружелюбны, и получили ли вы искреннее признание со стороны всех присутствующих. Во всех делах не стоит считать себя выше других; смиритесь, отбросьте высокомерие, прежде чем говорить — только так вы сможете завоевать сердца окружающих.

Смириться на самом деле не так уж и сложно — просто

относитесь к окружающим с простотой и естественностью. Независимо от того, насколько велики различия в вашем положении и статусе, непринужденное общение принесет удовольствие. Когда окружающие поймут, насколько вы дружелюбны и приветливы, они естественным образом перестанут относиться к вам с настороженностью и захотят сблизиться с вами. Если же вы будете вынуждать людей постоянно относиться к вам с настороженностью, это не только не сделает ваше общение более гладким, но и только ухудшит ваши отношения, и, конечно же, не позволит вам завоевать их уважение и симпатию.

5. Содержательность речи

Один из важнейших признаков хорошего оратора — это то, что содержание его высказываний основано на реальности, а не на пустых словах. То есть то, о чём он говорит, действительно существует, а не является выдумкой или надуманной историей. Эта реальность может быть чем-то, что он услышал от других, прочитал в книгах или пережил на собственном опыте. И из всего этого лучшим материалом является личный опыт.

Зрители шоу «Аллея звезд» исчисляются десятками тысяч: среди них есть пожилые люди за шестьдесят, люди среднего возраста, достигшие тридцатилетнего рубежа, а также дети, еще не знакомые с жизнью. Перед такой огромной и разнообразной аудиторией старик Би по-прежнему способен спокойно вести программу и с лёгкостью управлять ситуа-

цией на сцене, что свидетельствует о его обширных знаниях и глубокой культурной подготовке, неразрывно связанных с его богатым жизненным опытом.

Би Фуцзянь родился в 1959 году в Даляне;

в 1976–1978 годах он был направлен в молодёжный отряд Танфан в коммуне Тайпин уезда Синыцзинь провинции Ляонин, где участвовал в работе художественно-пропагандистской группы коммуны Тайпин;

с 1978 по 1985 год проходил военную службу в Первом отряде исследовательских судов Государственного управления по делам морских ресурсов (Северный флот), где занимал должности руководителя киногоруппы, директора клуба, заместителя штурмана, ответственного за работу с молодёжью и секретаря комитета Коммунистического союза молодёжи;

С 1985 по 1989 год учился в Пекинском институте радио и телевидения по специальности «Телережиссура»;

С 1989 года работал режиссёром в отделе искусства Центрального телевидения;

В 1994 году участвовал в съёмках крупного телесериала «Роман о Трёх царствах», где был одним из главных операторов;

в 1995 году отправился в Арктику в составе «Первой китайской научно-исследовательской экспедиции к Северному полюсу»; он стал первым тележурналистом, принявшим участие в арктической научной экспедиции пешком;

в 1997 году основал программу «Театр мечты», где занимал должность продюсера и одновременно был ведущим; также участвовал в производстве и ведении таких программ, как «Аллея звезд».

Человек, чьи слова содержательны и наполнены смыслом, непременно обладает обширными знаниями; пусть даже он и не «обладает талантом в восемь ду и знаниями пяти лет», но, по крайней мере, «имеет что сказать». «Имея чёткий план в голове, он говорит, когда хочет; чем глубже накопление знаний, тем лучше его высказывания». Обладая таким богатым жизненным опытом, Би Фуцзянь, естественно, смог накопить много материала и узнать многое за пределами своей профессии.

например, старик Би когда-то работал в агитационной группе, что дало ему возможность познакомиться с некоторыми музыкальными инструментами; он в той или иной степени имел отношение к пению и оперному искусству; работа оператором на съемках сериала «Роман о Трёх царствах» также заложила основу для создания им впоследствии программы «Театр мечты». Большая часть его талантов — это накопления повседневной жизни: то увлечения, то подготовка в последнюю минуту, но всё это стало материалом для его будущих выступлений и ведения передач.

Когда мы смотрим «Аллею звезд», нам порой приходится удивляться многогранности Лао Би: кажется, что он умеет всё — о чём бы ни говорили участники, он всегда знает

об этом хоть что-нибудь. Возможно, в некоторых вещах он не достиг совершенства, но, покрутив их немного, он выглядит вполне убедительно. В 30-м выпуске шоу «Аллея звезд» 2009 года Лао Би вместе с балериной Чжоу Ян исполнил отрывок из балета «Девушка с белыми волосами» — сцену с завязыванием красной ленты. Он не только смог танцевать в паре с профессиональной танцовщицей, но и достойно спел бельканто, а также с юмором изменил текст песни на «Господин, у меня мало денег, я не смог купить», после завершения танца в зале сразу раздались бурные аплодисменты.

Американский поэт Фрост, рассматривая вопрос с точки зрения речи, искусно разделил обычных людей на две категории: первая — это те, кто полон знаний, но не может их выразить; вторая — те, кто совершенно невежественен, но говорит без умолку.

Люди из первой категории страдают: подобно бурному потоку, не находящему выхода, они мучаются, не находя подходящего способа выразить свои эмоции, когда в этом возникает необходимость. Они вызывают сочувствие и сожаление. А люди из второй категории вызывают раздражение: как только они открывают рот, начинают говорить без умолку и ни за что не дают другим возможности вставить слово.

Ван Сяохуэй — новый коллега в компании, он радушен с людьми и очень разговорчив. Каждый раз во время обеденного перерыва Ван Сяохуэй становился посередине и начинал свою «речь», сопровождая её оживленными жестами.

Рядом стояли несколько коллег и слушали, как Ван Сяохуэй рассказывал о своих блестящих достижениях в прошлой карьере, о результатах, которых он добился в одном проекте, и о повышении, полученном во время одной из кадровых перестановок.

На следующий день во время обеденного перерыва Ван Сяохуэй, как и прежде, стоял посередине и без умолку «произносил речь». На этот раз он снова заговорил о своем доме, расположенном в элитном жилом комплексе, на ремонт которого ушло несколько сотен тысяч, а в конце перешёл к бытовой технике: каждая единица была импортной и очень дорогой, а дешёвые вещи он вообще не принимал. Говоря о дешёвых вещах, Ван Сяохуэй презрительно махнул рукой, словно желая смести с лица земли всё, что было перед ним. В этот момент последний из слушавших его коллег тоже ушёл.

Когда мы разговариваем с другими людьми, необходимо, чтобы содержание разговора было насыщенным и содержательным, чтобы собеседник, выслушав нас, почувствовал, что получил огромную пользу, и что разговор оставил у него неизгладимое впечатление. Если же мы будем только хвастаться и болтать о пустяках, рано или поздно это начнёт надоедать окружающим. Поэтому иногда придумать, «о чём поговорить», несложно, но достичь уровня, когда «слова наполнены смыслом», — дело далеко не простое. Для этого нужно постоянно пополнять свои знания, обогащать свой внутренний мир и стремиться к тому, чтобы сделать свои

знания более глубокими.

В процессе взросления каждый человек переживает множество больших и малых событий, которые формируют его понимание и взгляд на мир, определяют его мировоззрение и ценностные ориентиры, а также создают его духовный мир. Все это накапливается и откладывается в сознании, превращаясь в ценное достояние на будущее.

Подобно тому, как одно значительное событие может привести к радикальному изменению нашего мировоззрения и настроения, множество подобных переживаний постепенно проникает в душу человека, формируя его внутренний мир, который затем проявляется во внешнем облике, в манере поведения, в каждом жесте и слове.

6. Существует такое качество оратора, как скромность

Лао-цзы однажды сказал: «Не выставя себя напоказ, он становится ясным; не считая себя правым, он становится очевидным; не хвалясь своими заслугами, он добивается успеха; не гордясь собой, он достигает долговечности». Скромность — это добродетель. Для талантливого человека в общении с людьми самое страшное — это хвастаться и не осознавать пределов своих возможностей. Если мы будем слепо полагаться на свою величие и говорить в наступательной манере, то неизбежно вызовем неприязнь со стороны руководства.

Би Фуцзянь — скромный человек. По образованию он ре-

жиссёр, и лишь по стечению обстоятельств стал ведущим. Говоря об этом, старина Би сказал: «Я всего лишь любитель, на самом деле по должности я до сих пор остаюсь режиссёром». Я стал ведущим только в 1997 году, а десятью годами ранее это было совершенно невозможно. Раньше ведущие в Китае были скорее дикторами, а настоящие ведущие появились только на весеннем праздничном гала-концерте 1983 года, но все они были красивыми и обладали прекрасными голосами. Не было таких, как я, у которых речь не связна и нет никаких «знаков препинания». Мое появление свидетельствует о том, что эстетические вкусы людей стали более разнообразными. Если говорить о таланте, то, но для работы ведущим нужен хоть какой-то дар. С детства у меня всё получалось: помню, как я сидел на глиняной кровати у своего четвёртого дяди, рассказывал истории и разыгрывал сценки, а вся его семья сидела вокруг и смотрела на меня».

Ставший уже известным ведущим, старик Би по-прежнему с такой скромностью относится к своим достижениям, что очень трогает многих и позволяет людям, общающимся с ним, чувствовать себя совершенно непринуждённо.

У немцев есть пословица, смысл которой примерно таков: «Самое чистое удовольствие — это злорадство, которое мы испытываем от несчастий тех, кто нам завидует». Другими словами: «Самое чистое удовольствие — это удовольствие, которое мы получаем от чужих неприятностей».

Радость, которую другие получают от ваших неприятно-

стей, скорее всего, гораздо больше, чем от ваших побед. Поэтому мы должны сдержанно относиться к своим достижениям. Мы должны быть скромными и позволять другим казаться лучше нас — тогда мы всегда будем пользоваться популярностью среди друзей.

У всех людей одинаковые потребности: каждый хочет, чтобы его ценили и заботились о нём. Отбросьте своё чувство превосходства, скромно относитесь к окружающим друзьям, поощряйте других открыто говорить о своих достижениях и не хвастайтесь без умолку. Так, пока другие будут испытывать чувство превосходства, мы обретём больше друзей.

Известный американский политик Перкинс в возрасте 30 лет занял пост ректора Чикагского университета. Некоторые сомневались, сможет ли он, будучи столь молодым, справиться с обязанностями ректора. Узнав об этом, он сказал лишь одну фразу: «Тот, кому 30 лет, знает так мало, и ему приходится так часто полагаться на своего помощника и исполняющего обязанности ректора». Эта короткая фраза сразу же успокоила тех, кто раньше сомневался в нём.

Скромность — это не только добродетель, которой должны обладать люди; в некотором смысле скромность — это также сила, приносящая победу. Высокомерное поведение, громкие речи, демонстрация превосходства, назойливость — все эти невежливые манеры легко задевают самолюбие собеседника, вызывают у него неприязнь и заставляют его

воздвигнуть вокруг себя защитную стену, что в итоге ставит нас в пассивное положение.

В 1860 году Линкольн участвовал в президентской гонке как кандидат от Республиканской партии США, а его соперником был миллионер Дуглас.

В то время Дуглас арендовал роскошный предвыборный поезд, на задней части которого была установлена пушка. На каждой остановке раздавалось 30 выстрелов, сопровождаемых игрой оркестра — это было грандиозное зрелище, не имевшее прецедентов в истории. Дуглас самодовольно заявил всем: «Я заставляю этого деревенщину Линкольна почувствовать мой аристократический дух».

Линкольн, столкнувшись с этой картиной, ничуть не смутился: он, как ни в чем не бывало, купил билет и сел в поезд, а на каждой остановке пересаживался на запряженную лошадьми телегу, которую приготовили для него друзья, и произносил такую предвыборную речь: «Многие пишут мне письма с вопросом, каково мое состояние. На самом деле у меня есть только жена и трое сыновей, но они — бесценное сокровище. Кроме того, я арендую кабинет, в котором стоит один рабочий стол, три стула, а в углу — большой книжный шкаф, книги на котором стоит прочитать каждому из нас. Я сам беден и худой, у меня длинное лицо, и я не могу поправиться; у меня действительно нет ничего, на что я мог бы положиться, и единственное, на что я могу положиться, — это вы».

Результаты выборов оказались совершенно неожиданными для Годдарса: победу одержал Линкольн, который был избран президентом США. Причина заключалась в том, что его скромность и приветливость вызывали у людей симпатию, тогда как высокомерие Годдарса вызывало отвращение.

Многие люди впадают в безумие от любви к себе; они, как правило, обладают красноречием и никогда не уступают другим в словесной перепалке. Однако такой стиль речи не только вызывает в душе людей мгновенное отторжение, но и заставляет слушателей считать этого человека самонадеянным и самодовольным, в результате чего они от него отдаляются. Как гласит пословица: «Скромность вызывает уважение, а хвастовство — подозрение». По-настоящему способный лидер не будет хвастаться своими достижениями, ему не нужно доказывать таким образом, что он лучше других.

Сократ однажды сказал: «Скромность — это сладкий корень, скрытый в земле, из которого прорастают и растут все возвышенные добродетели». В нашей стране существует древняя пословица: «Высокомерие приносит ущерб, а скромность — пользу», а также такие мудрые изречения, восхваляющие скромность, как слова Мао Цзэдуна: «Скромность ведёт к прогрессу».

Великие мудрецы всех времен и народов всегда учили нас «быть скромными», особенно при общении с другими людьми, когда необходимо с открытым сердцем прислушиваться к разным мнениям. Даже когда нам нужно разъяснить

кому-то факты, мы должны высказывать свои соображения для сведения собеседника, проявляя к нему полное уважение, а не вести себя высокомерно, чтобы в итоге не сбить его с толку.

«Механика Ньютона», созданная Ньютоном, известна во всём мире. Когда друзья называли его великим человеком, он скромно и искренне отвечал: «Не говорите так, я не знаю, как меня воспринимают окружающие. Однако лично я чувствую себя как ребенок, играющий на берегу моря и случайно подбирающий несколько блестящих ракушек. Но настоящего океана знаний я ещё не открыл». Ньютон сравнивал знания с океаном, а свои огромные достижения считал всего лишь несколькими «ракушками», причём говорил об этом с такой лёгкостью, будто его достижения под силу даже ребёнку. Это наглядно демонстрирует его скромность и придаёт его словам особый шарм.

Скромность пользуется таким уважением именно потому, что она является добродетелью человека и залогом успеха в деле. Если каждый из нас научится говорить скромно и с скромным отношением, то мы естественным образом завоюем симпатию окружающих и сможем избежать на своем пути многих препятствий, вызванных неуместными высказываниями.

7. Ораторское мастерство рождается из обширных знаний

Как гласит пословица: «Хочешь ли хорошо выполнить ра-

боту, сначала заточи инструмент». Человек, лишенный знаний, не сможет свободно и бегло вести беседу. Чтобы общение с другими было приятным и плавным, нужно иметь «запас знаний». Зачастую дело не в том, что вы не знаете, что сказать, а в том, что вам не хватает знаний в той или иной области.

Лао Би говорит: «Как ведущий, вы обязательно должны быть „доктором наук“, ваши знания должны быть „разносторонними“. Поскольку в прямом эфире вам, возможно, придется сталкиваться с представителями самых разных отраслей и темами, вы должны иметь представление обо всем. Конечно, как ведущий развлекательной программы, вы также должны обладать чувством юмора — только благодаря этому качеству можно оживить атмосферу на сцене».

Как и говорит Лао Би, он сам изучает и исследует самые разные области: например, в программе «Счастливая станция» он может спонтанно рисовать карикатуры прямо в эфире; в программах «Театр мечты» и «Аллея звезд» часто можно услышать аутентичные местные диалекты. Все это не достигается за один день, а является результатом постоянного повышения собственной культурной компетентности в повседневной жизни.

Красноречие Лао Би как раз и проистекает из мелочей, накопленных в повседневной жизни: какую бы сферу он ни затрагивал, он всегда усердно изучает и накапливает знания, а затем применяет их на практике. Благодаря этому, в любой

обстановке и с кем бы он ни общался, он всегда находит общий язык с собеседником, не давая разговору затихнуть, и при этом демонстрирует своё чувство юмора.

Как гласит пословица: «Когда в душе есть поэзия и книги, изящество приходит само собой!» Обладая глубокими знаниями и высоким уровнем культурного развития, человек естественным образом повышает уровень своей красноречивости. В те времена, когда Чжугэ Лян вышел из уединения, он смог победить в словесной перепалке целую группу ученых именно потому, что более десяти лет усердно учился в Лунчжуне. Обширные знания и мудрый ум являются результатом повседневного постепенного обучения и накопления опыта. Чтобы по-настоящему улучшить свои ораторские навыки, человек должен, по возможности, прочесть как можно больше книг и познать как можно больше истин.

Известный древнегреческий оратор Демосфен собственноручно переписывал исторические труды Фукидида целых восемь раз; знаменитый оратор Фокс ежедневно вслух читал произведения Шекспира, чтобы усовершенствовать свой стиль выступлений; британский поэт-лауреат Дэнисон ежедневно изучал Библию; великий писатель Толстой перечитывал Евангелия Нового Завета снова и снова, в результате чего смог цитировать их целыми отрывками наизусть.

То, что американский президент Линкольн смог достичь таких огромных успехов, неразрывно связано с его выдающимися ораторскими способностями, а его красноречие бы-

ло результатом чтения.

Он мог наизусть процитировать целые сборники стихов Брант, Байрона и Берса. Позже, когда он переехал в Белый дом, тяжёлое бремя Гражданской войны истощило его силы, а испытания вырезали на его лице глубокие морщины. Но даже в суете он находил время, чтобы лежа в постели листать сборник стихов английского поэта Худа. Иногда, просыпаясь глубокой ночью и невольно открывая этот сборник, он неожиданно обнаруживал стихи, которые особенно вдохновляли его или приносили ему радость.

Чтобы расширить содержание разговора, чтобы превратить обыденную беседу в яркую и увлекательную, необходимо подвергать свой ум влиянию книг. Чтение расширяет знания, открывает кругозор и, следовательно, обогащает темы для разговора. Когда вы «прочитаете более десяти тысяч книг», вы естественным образом сможете «говорить так, как будто вас вдохновляет бог».

Су Цинь был известным дипломатом периода Воюющих царств в Китае; именно благодаря своему красноречию он давал советы правителям разных государств. Однако Су Цинь не сразу добился успеха. Когда-то он учился у Гуйгуцзы, и после окончания обучения он поочерёдно пытался убедить правителей Чжоу и Цинь, но оба раза потерпел неудачу. Впоследствии Су Цинь в полном упадке вернулся домой, где столкнулся с холодным приёмом со стороны родственников, друзей и даже собственных родителей.

Чем сильнее было это унижение, тем меньше Су Цинь хотел легко сдаваться, и поэтому он твердо решил, что обязательно докажет свою правоту. С тех пор он усердно занимался чтением, изучал военное искусство и учился каждый день до поздней ночи. Иногда, читая до полуночи, он чувствовал усталость и сонливость, и тогда он прокалывал себе бедро шилом; хотя это было очень больно, а иногда даже до крови, после такого укола он вновь обретал бодрость духа и продолжал читать. Так, потратив на это более года, Су Цинь овладел знаниями, гораздо более обширными, чем прежде.

Начиная с 334 года до нашей эры, он отправился в шесть государств, чтобы убедить их правителей принять идею «горизонтального союза», и в итоге ему это удалось. В следующем году правители шести государств заключили союз «горизонтального союза». Су Цинь получил печати министров всех шести государств и стал выдающейся личностью.

Су Цинь своим «неутомимым языком» противостоял миллионной армии и стал героем, «не имеющим себе равных ни в прошлом, ни в будущем». На примере Су Циня нетрудно увидеть, что хорошая ораторская манера основана на глубоких знаниях; если оторваться от этой основы, то ораторское искусство станет «водой без источника, деревом без корней».

Точная и скрупулёзная речь, логичная и убедительная, способна убедить людей; свежая и изящная речь, наполненная страстью, способна тронуть людей; юмористическая и

остроумная речь, полная остроути и остроумия, способна заразить людей. И всё это является результатом многолетнего накопления знаний. Поэтому, чтобы обладать хорошим красноречием, в первую очередь необходимо обогатить свой внутренний мир и повысить уровень эрудиции и культурного развития. Только так можно будет изливать слова, как лотосы, и произносить остроумные фразы, одна за другой, покоряя всех вокруг.

Конечно, так называемые знания — это не только содержание книг; жизненный опыт — это тоже знания и способности. Как гласит пословица: «Лучше пройти десять тысяч ли, чем прочитать десять тысяч книг». Чтение позволяет усвоить опыт других людей, но после того, как вы «прочитали десять тысяч книг», необходимо «пройти десять тысяч ли» — выйти в мир, увидеть всё своими глазами и применить знания на практике, только тогда они действительно станут вашими собственными знаниями.

Только тот, кто прошел через огонь и воду, знает, что такое холод и жар; только тот, кто пережил страдания, знает, что такое счастье и сладость; только тот, кто испытал голод, может понять, каково это — терпеть голод; только тот, кто пережил холод, может почувствовать, насколько уютно тепло; тот, кто пережил бури и ливни, не боится ни снега, ни мороза; тот, кто видел горы и реки, не боится ни ущелий, ни препятствий.

Би Фуцзянь добился успеха именно благодаря своему бо-

гаторому опыту: он работал в деревне, служил в армии, учился на режиссёра, работал оператором и даже побывал на Северном полюсе. Чем больше, сложнее и опаснее переживания у человека, тем он зрелее, сильнее и способнее. Если же человек пережил слишком мало, если его жизнь была слишком простой, гладкой и «тепличной», он будет выглядеть бледным и бессильным, поверхностным, нетерпеливым, наивным и смешным.

Поэтому, если мы тоже хотим обогатить себя, совершенствоваться и становиться сильнее, нам обязательно нужно набираться опыта, не бояться трудностей, невзгод и неудач. Многие вещи, стоит только прикоснуться к ним, попробовать их, познакомиться с ними поближе, и мы поймем, что в них нет ничего страшного, и сможем понять, в чем дело. Тогда наши знания и ваше богатство будут только расти.

8. Преодоление страха публичных выступлений

Большинство людей, выступая перед публикой, испытывают в той или иной степени напряжение и страх. Причина этого кроется в сильном давлении, исходящем от внимания слушателей. Одно американское исследование показало, что группе респондентов было предложено выбрать между публичным выступлением и банджи-джампингом. В результате более половины респондентов предпочли банджи-джампинг публичному выступлению.

Во время одной интернет-передачи один из зрителей спросил Би Фуцзяня: «Как вам удалось преодолеть страх пе-

ред сценой и вести передачу так естественно и дружелюбно?»

Би Фуцзянь ответил: «Любой человек, выходя на сцену, нервничает. Если кто-то скажет, что при первом выходе на сцену не нервничал, просто обзовите его — он не человек, ведь он не может не нервничать». Когда я впервые вышел на сцену, у меня дрожали ноги. Мне предложили сказать пару слов — это было в программе «Развлекательный обзор», где меня интервьюировал Нью Цюнь. Я смотрел на лицо Нью Цюня и мне казалось, что он всё время дрожит. Спустившись со сцены, я спросил: «Нью Цюнь, почему ты дрожишь?» Он ответил: «Я веду программы с утра до вечера, я не дрожу, и даже уже не могу понять, это я двигаюсь или он».

Когда я впервые пришёл в Sohu, я боялся. Раньше я видел в интернете такие картинки и подобные ситуации, и очень завидовал. Но, оказавшись на одном из крупнейших сайтов Китая, я тоже нервничал: нужно говорить осторожнее, действовать ловчее, ходить тише, а смеяться сдержаннее. Во второй раз всё прошло гораздо лучше, чем в первый — я понял, что это тоже место, где собираются люди. Выход на сцену и это — одно и то же: со временем у всех всё налаживается.

На самом деле страх публичных выступлений — явление повсеместное. Это касается не только Би Фуцзяня: даже некоторые из тех, кто впоследствии стал известными мастерами ораторского искусства, в начале своей карьеры бы-

ли замкнутыми, застенчивыми и неразговорчивыми людьми. Например, великий писатель Шона Берна в юности был замкнутым, застенчивым и неразговорчивым; перед выступлением он часто прижимался лицом к стене, чтобы «остыть», председатель тайваньской партии «Проблемы народа» Сун Чу-ю в молодости был довольно замкнутым и неразговорчивым; он признался, что испытывал сильный страх перед публичными выступлениями. Чтобы преодолеть этот страх, в университете он по собственной инициативе подал заявку на должность в студенческом совете, чтобы таким образом тренировать себя.

Поскольку публичные выступления имеют столь большое значение в современном обществе, как же преодолеть страх перед ними? Как и в любом другом деле, чтобы победить страх, нужно постоянно делать то, что вызывает у вас страх. Постоянное общение с другими людьми помогает преодолеть страх и укрепить уверенность в себе. Только так мы сможем тренировать себя, максимально раскрыть свой потенциал и обрести смелость, чтобы в любых ситуациях выступать с уместными речами, заслужить похвалу и добиться успеха.

Характер человека формируется под влиянием длительного воспитания и окружающей среды; никто не рождается с «страхом общения». Многие люди не умеют общаться и выступать перед публикой просто потому, что редко сталкиваются с подобными ситуациями и ещё не привыкли к ним.

Как только они привыкнут к такой обстановке, так называемая «социальная фобия» исчезнет сама собой.

Однажды эксперты провели наблюдательное исследование с участием двух студенток-близнецов из штата Аризона. Эти сестры-близнецы были внешне похожи, имели абсолютно одинаковые генетические задатки, а также одинаковые условия семейной жизни и образования. Хотя сестры учились в одной начальной школе, средней школе и университете, при столь одинаковых генетических, образовательных и средовых условиях их характеры оказались совершенно разными: старшая сестра была общительной и коммуникабельной, уверенной в себе, инициативной, решительной и смелой; младшая же, напротив, не обладала чувством независимости и самостоятельности, всегда следовала за старшей сестрой в разговорах и поступках. Когда специалисты беседовали с ними, всегда сначала отвечала старшая сестра, а младшая лишь выражала согласие, не любила много говорить или лишь немного дополняла сказанное. Одним словом, характеры сестёр совершенно разные.

Почему так получилось? Оказалось, что родители с самого начала определили одну из них как старшую, а другую — как младшую, и с детства поручали старшей сестре заботиться о младшей, нести за неё ответственность, служить ей примером и первая выполнять поручения старших. В результате у старшей сестры с детства сформировался независимый, самостоятельный, общительный и довольно решительный ха-

раक्टर, а младшая сестра приучилась следовать за старшей.

Как гласит пословица: «В первый раз — незнакомо, во второй — привычно». Что касается публичных выступлений, то, набравшись опыта, это становится привычным делом, поэтому главное — набраться смелости и осмелиться сделать первый шаг. Чем больше мы трусливо прячемся в рамках, которые сами себе установили, не решаясь проявлять искреннюю инициативу в общении с людьми, тем сильнее становится страх, который в итоге выходит из-под контроля.

Прежде чем применять какие-либо навыки публичных выступлений, необходимо обрести достаточную уверенность в себе. Ведь уверенность даёт человеку чувство безопасности, позволяя смело общаться с другими и свободно высказывать своё мнение в любой обстановке. Многие не решаются выступать перед публикой из-за недостатка уверенности в себе; они считают, что выдающиеся люди никогда не боятся публичных выступлений, но на самом деле здесь есть несколько заблуждений:

Во-первых, вы не единственный, кто боится выступать перед публикой. В подсознании человека, страдающего комплексом неполноценности, укоренилось убеждение, что все остальные — мастера своего дела, а он сам ни в чём не может с ними сравниться. На самом деле, публичное выступление — это выставление себя на обозрение других, и, конечно, это вызывает нервозность; все, кто впервые выступает пе-

ред публикой, испытывают страх. Бывший премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль считается гениальным оратором, но во время одного из выступлений в университете он едва не потерял сознание прямо на трибуне.

Во-вторых, определенная степень страха помогает нам улучшить навыки выступления. Один профессиональный оратор как-то сказал, что во время выступления он больше всего боится не нервозности, а отсутствия нервозности, поскольку вялость мешает ему проявить способность к импровизации. Мы видим, что спортсмены перед соревнованиями всегда выполняют разминку, чтобы быстрее войти в нужный ритм. Когда спортсмену не удается показать хороший результат, одной из частых причин является то, что он до сих пор не смог войти в состояние напряжения. С физиологической точки зрения умеренное напряжение приводит эндокринную систему и гормональный фон человека в оптимальное состояние, делая реакции более быстрыми.

Во-вторых, многие известные ораторы так и не избавились полностью от страха выхода на сцену. Ни одна речь не бывает абсолютно одинаковой, ни одна аудитория не бывает абсолютно одинаковой, и пока в душе остаётся страх неудачи, всегда будет присутствовать нервозность в той или иной степени. Многие знают об этом, но, сбитые с толку паническим опытом первого выхода на сцену, не решаются выйти во второй или третий раз. На самом деле, если бы они вышли, всё было бы гораздо лучше, ведь воображаемое страш-

нее реальности.

9. Не стремитесь привлечь внимание публики

Известный режиссёр Ю Сяоган однажды сказал: «Все хорошие произведения рождаются непосредственно из народа, они близки к потребностям народных масс и подчеркивают гуманистический дух; произведения, не отвечающие этим критериям, могут на время привлечь внимание публики, но не будут иметь долгосрочного успеха и не представляют ценности для сохранения». На самом деле, при создании телепрограмм действуют те же принципы: нужно быть искренним, стоять твёрдо на земле и не полагаться на пиар-ходы.

Однажды журналист пришёл на CCTV, чтобы взять интервью у Би Фуцзяня, и попросил его поделиться своими мыслями о развлекательных шоу. Старик Би с самого начала сказал: «Для долговечности программы ключевую роль играет качество, а те шоу, которые в основном построены на ажиотаже, обычно недолговечны. Вы зайдите в студию — там у многих программ висят рекламные плакаты, а у «Аллеи звезд» их нет».

Действительно, когда журналист вошёл в вестибюль студии CCTV, он увидел там множество рекламных плакатов — «Конкурс песен для молодежи», «Китай мечты» и т. д., — но среди них не было ни одного, посвящённого «Аллеи звёзд».

Би Фуцзянь также категорично заявил: «Рейтинги „Аллеи звезд“ сейчас самые высокие среди подобных программ, а рекламная эффективность тоже особенно хорошая, но мы не

занимались пиаром, и это не результат пиара».

Многие говорят: «Программа „Мечта о Китае“ сделала Ли Юна, а „Аллея звезд“ — старого Би». Однако сам Би Фуцзянь считает: «На самом деле я журналист, такой же, как и вы, и мне не нужна реклама. Моя работа — создавать программы, программы для простых людей, поэтому мне не нужна реклама». В заключение он еще раз повторил: «Все, что основано на рекламе, недолговечно».

В условиях рыночной экономики телепрограммы в значительной степени функционируют на коммерческой основе, поэтому многие из них прилагают огромные усилия для повышения рейтингов, расширения известности и усиления влияния. В условиях жесткой рыночной конкуренции привлечение внимания и создание сенсаций с помощью причудливых, вызывающих раздражение и даже отвращение новостей стало важным приемом для некоторых СМИ.

Например, в одной из передач по оценке ценностей на одном из спутниковых каналов известная гостья с радостью продемонстрировала нефритовый кулон, подаренный ей «крестным отцом», но эксперт на месте определил его как «крупную подделку». Видео с этой передачей быстро стало вирусным в сети и превратилось в анекдот. Но ещё более поразительным оказалось то, что эта гостья через Weibo оправдала себя, заявив, что всё это было тщательно спланировано съёмочной группой с целью повышения рейтингов передачи, а она просто «играла роль» за деньги.

На этом правда вышла на свет, и бедные зрители оказались обманутыми создателями программы. В связи с этим возникает вопрос: медийный ажиотаж, безусловно, имеет свои оправдания, но разве у него нет пределов? Китай, как «страна этикета», с древних времён придаёт большое значение общественной морали: «Благородный человек обязательно уважает других», «Тот, кто уважает других, всегда будет уважаем в ответ». Однако некоторые программы, увлечённые чрезмерным ажиотажем и стремлением привлечь внимание публики, утратили элементарную искренность по отношению к зрителям.

Кто же полюбит скучные программы, в которых придумывают истории и создают вымышленные сцены? Те программы, которые не теряют популярности на протяжении многих лет, завоевывают зрителей благодаря своему высокому качеству. Для любой программы репутация и доверие зрителей — это самое главное. Ради «рейтингов» можно прибегать к умеренному ажиотажу, но это не означает отсутствие принципов. В конечном итоге всё зависит от качества самой программы: как только зрители почувствуют, что их обманывают, программа перестанет существовать.

Это похоже на слова Бенджамина Франклина: «Что посеешь, то и пожнёшь». Если мы искренни с другими, то они ответят нам доверием, но если мы притворяемся и говорим не то, что думаем, то в ответ получим только их притворство.

В декабре 2010 года Цуй Юньюань принял участие в фо-

руме гостей в Центре теленовостей Шанхайского радио- и телевизионного вещания. На встрече Цуй Юньюань сказал: «Как мы сегодня можем делать телевидение? Сегодня мы уже не можем делать телевидение».» Как только Цуй Юньюань заговорил, в зале раздался громкий смех. От «проклятых рейтингов» до ВВП — будь то темы, связанные с телевидением, или не имеющие к нему никакого отношения, Цуй Юньюань всегда готов был высказаться. А что говорить и как говорить? По словам Цуй Юньюаня, общение должно быть похожим на съемку фильма: единственный критерий — искренность.

Несмотря на то что он не может повлиять на общую тенденцию «приоритета рейтингов», он всё же изо всех сил старается оставаться верным себе. Его программа «Легенды кино», поскольку не учитывает рейтинги и экономические выгоды, была заклеймена как «духовный перфекционизм».

Сяо Цуй говорит, что «Новая легенда кино» должна изменить нынешний стиль кинорекламы, основанный на сплетнях, и показать зрителям любовь кинематографистов к кино. Что касается критериев отбора фильмов, Сяо Цуй ценит только одно качество, выражаемое двумя словами: искренность. Он говорит: «Любое искусство требует искренности. Кино тоже нуждается в искренности: искренне ли ты любишь этот способ рассказывать истории с помощью изображений, или же ты рассматриваешь съемку фильмов как спекуляцию, пытаясь превратить 1 юань в 5 юаней. Не думай,

что зрители не заметят, есть ли в фильме искренность».

Мэн-цзы говорил: «Желать увидеть мудрого человека, но не следовать его пути, — все равно что желать, чтобы он вошёл, но при этом закрыть перед ним дверь. Право — это путь; обряды — это дверь». Желать увидеть мудрого человека, но не следовать надлежащему пути, — это всё равно что желать, чтобы человек вошёл, но при этом закрыть перед ним дверь. Эти слова Мэн-цзы означают, что нужно искренне относиться к людям: если ты будешь искренен с другими, они тоже будут искренни с тобой.

У компании «China Mobile» есть классический рекламный слоган: «Общение начинается с самого начала». Он стал классическим, потому что уловил суть — «сердце», ведь все люди в мире жаждут общения от сердца к сердцу и искреннего отношения друг к другу. В дружбе главное — открытость сердца, то есть к друзьям нужно относиться искренне. В межличностных отношениях, если вы относитесь к окружающим и к тем, кто нуждается в помощи, с искренним сердцем, то в ответ получите бесчисленное количество искренности и дружеской любви.

Во время президентских выборов в США некоторые кандидаты лицемерно заявляли по телевидению, что хотят общаться со своими сторонниками, часто они упускали эти прекрасные возможности для общения, бесконечно болтая о вещах, лишенных содержания и не вызывающих у слушателей терпения. Они умеют превращать простые вещи в слож-

ные, так что чем дольше слушаешь, тем больше запутываешься. Это происходит потому, что их речи не исходят из сердца и лишены искренности.

В сегодняшнем беспокойном обществе слишком многие из нас жаждут искренности, и искренность даже стала самым ценным достоянием в сердце каждого человека. Поэтому успех телепрограммы зависит не от того, сможет ли она привлечь внимание, а от того, насколько она искренняя. Популярность, достигнутая за счёт пиара, в итоге оказывается лишь временной; только искренне создавая программу и искренне относясь к зрителям, можно действительно сделать её лучшей.

Глава 3. Доброжелательность — уважение к другим как проявление искренности

1. Доброжелательность: «спасать ситуацию», давать другому возможность выйти из неловкого положения

В неловких ситуациях, возникающих в общении, умение правильно оценить обстановку, точно понять психологическое состояние обеих сторон, а затем, используя навыки общения, своевременно вмешаться, чтобы разрядить обстановку и обеспечить нормальное продолжение общения, является чрезвычайно важным и ценным, а также крайне необходимым и заслуживающим внимания.

Доброжелательное спасение ситуации отличается от «сглаживания конфликтов»: это языковой акт, исходящий из добрых намерений и направленный на смягчение напряжённой атмосферы и налаживание межличностных отношений с помощью определённых фраз, что имеет положительное значение в повседневной жизни.

В одном из выпусков еженедельного конкурса «Аллея звезд» 2006 года Ли Юган прошел все этапы, преодолев всех соперников, и в финале сразился за звание чемпиона недели с пятилетней «маленькой феей оперы» из Хэнаня Кон Ин.

В ожидании окончательных результатов старик Би спросил Кон Ин, кто, по её мнению, станет чемпионом недели, на что маленькая Кон Ин уверенно ответила: «Я!» Было видно, что девочка очень хотела выиграть этот титул.

Но когда объявили результат, сначала на большом экране появилась «фигурка» Кон Ин, а потом режиссёр сказал, что нажал не ту кнопку. После повторного нажатия победителем объявили Ли Юган! Взволнованный Ли Юйган то и дело кланялся зрителям и махал им рукой, наслаждаясь радостью от победы в еженедельном конкурсе. В порыве эмоций он совсем забыл о маленькой Кон Ин, стоящей рядом — девочка уже была вся в слезах и не могла сдерживать рыданий.

Би Фуцзянь объявил окончательный результат, держа на руках маленькую Конг Ин. Он явно заметил неловкость и невежливость Ли Юган, но не стал, как обычно, подшучивать над ним, а сразу передал маленькую Конг Ин в объятия Ли Югана, после чего объявил неожиданную новость: «Маленькая Конг Ин примет участие в ежемесячном конкурсе этого месяца в качестве победительницы, сумевшей переломить ход игры». Ли Юган, словно очнувшийся от сна, взял маленькую Кон Ин на руки и тихим, нежным голосом стал утешать и ласкать её. Эта трогательная сцена вызвала у зрителей продолжительные аплодисменты.

Ли Юган до сих пор хорошо помнит эту доброжелательную «помощь» Би Фуцзяня и испытывает к нему глубокую благодарность. Он сказал: «Это был первый урок, который

дал мне учитель Би. Он помог мне понять, что „дружба выше всего, а соревнования — на втором месте“. Мы не только соперники, но и друзья, тем более что она всего лишь ребенок, и мне тем более нужно было вовремя утешить и поддержать её».

Би Фуцзянь — добрый человек, и эта доброта не выставлена напоказ, она исходит из глубины души. Защитив самоуважение Ли Югана, он одновременно указал ему на ошибку и ловко предоставил возможность исправить её. Неудивительно, что Ли Юган запомнил этот момент на всю жизнь.

Люди часто говорят: «Горькое лекарство лечит болезнь», но разве не было бы еще лучше, если бы лекарство, способное «лечить болезнь», не было «горьким»? Когда другим нужны напоминание и помощь, считать себя провидцем или благодетелем, указывать пальцем и говорить резко — это не доброта; сопереживать, сохраняя самоуважение другого человека и незаметно протягивая руку помощи — вот что является высшей добротой.

Чтобы доброжелательно выручить другого человека, можно гибко подходить к ситуации с учётом конкретных обстоятельств: либо с помощью юмора перевести разговор на другую тему, создав непринуждённую атмосферу; либо указать на обоснованность точек зрения обеих сторон, подчеркнув, что в неловкой ситуации есть своя логика; либо намеренно исказить смысл слов собеседника, предложив интерпретацию, приемлемую для обеих сторон; либо признать обосно-

ванность точек зрения обеих сторон и найти решение, устраивающее всех. Например:

1. Сменить тему

Когда возникает неловкая ситуация или тупик, некоторые люди под влиянием эмоционального порыва часто не идут на уступки по тем или иным вопросам. В этот момент мы, как те, кто спасает ситуацию, можем отвлечь их от темы разговора и переключить их внимание. Это позволит обеим сторонам успокоиться, а неловкость исчезнет в непринужденной атмосфере, благодаря чему общение сможет продолжиться без помех.

2. Непрямой намек

Когда мы замечаем несоответствия в поведении других, не стоит говорить об этом прямо, а лучше деликатно намекнуть собеседнику, чтобы он сам осознал свои промахи и смог их исправить. Поскольку такой намек носит более деликатный и неявный характер, он не поставит собеседника в слишком неловкое положение.

3. Найдите повод, чтобы дать собеседнику возможность выйти из ситуации с достоинством

Некоторые люди попадают в неловкие ситуации во время общения часто потому, что в определённых обстоятельствах ведут себя неуместно или нелогично, что в свою очередь усугубляет неловкость и дискомфортность всей обстановки. В такой ситуации самым эффективным способом спасти ситуацию является смена точки зрения или поиск оправ-

дания — с помощью логичного и обоснованного объяснения доказать, что несоответствующее здравому смыслу поведение собеседника в данной ситуации является оправданным, неупречным и разумным. Таким образом не только снимается неловкость собеседника, но и позволяет продолжить нормальные межличностные отношения.

4. Искать общие точки соприкосновения и уважать различия

Когда люди бесконечно спорят из-за упрямства, причиной, мешающей разрядить обстановку, часто становится стремление к победе и желание доказать свою правоту. Поэтому, находясь на площадке, мы можем сосредоточиться на этом моменте, искать общие точки соприкосновения и уважать различия, помогая сторонам спора гибко анализировать проблему, чтобы они осознали обоснованность точек зрения друг друга, прекратили бессмысленные споры и разрядили неловкую обстановку.

5. Доброжелательное переосмысление

В процессе общения участники или посторонние лица из-за недоразумений, возникших в разговоре, часто произносят слова, удивляющие окружающих, или совершают странные поступки, что приводит к возникновению неловких и неудобных ситуаций. Столкнувшись с затруднительным положением или неловкостью, мы можем с помощью доброжелательного переосмысления придать ситуации юмористический оттенок, оживить застывшую атмосферу и разрядить

неловкость.

Однажды на встрече старых одноклассников все были особенно рады видеть друг друга и весело болтали. В этот момент один мужчина, не подумав, бросил даме: «Ты же тогда сама ухаживала за мной, а теперь всё ещё скучаешь по мне?» По логике вещей, в атмосфере радости от встречи старых друзей такие слова, хотя и были несколько неуместны, не представляли ничего страшного. Но эта дама по каким-то причинам была не в настроении и, побледнев, сердито ответила: «Ты псих! Кто станет ухаживать за таким человеком с грязными мыслями?» Она говорила так громко, что все присутствующие удивлённо посмотрели на неё, почувствовали неловкость, и атмосфера мгновенно охладела. В этот момент другая дама встала и, улыбаясь, сказала: «У нашей младшей сестры характер не изменился: кому она симпатизирует, того и называет психом. Чем резче она говорит, тем больше это раздражает — тем сильнее она к нему привязана. Правда, сестренка?» Эти слова напомнили всем о прекрасной студенческой жизни, и все невольно заговорили хором, начав подшучивать друг над другом, и буря улеглась.

6. Оценивать ситуацию и удовлетворять все стороны

Иногда в определённой ситуации, когда участники общения не могут прийти к согласию из-за взаимного недовольства точками зрения друг друга, трудно сказать, кто прав, а кто виноват. Посредник должен понимать психологическое

состояние и эмоции обеих сторон в данный момент, не следует отдавать предпочтение одной стороне в ущерб другой, чтобы не усугубить разногласия, а также необходимо признать сильные стороны и ценность каждой из них, в определенной степени удовлетворив их потребность в самореализации. Исходя из этого, предложите конструктивное решение, приемлемое для обеих сторон, — тогда оно будет легче воспринято всеми.

2. Хвалите своих конкурентов

Каждый из нас на пути к успеху неизбежно сталкивается с самыми разными соперниками. Большинство людей относятся к ним с враждебностью, но на самом деле именно наличие соперников на пути к успеху стимулирует наш рост. Соперник, идущий впереди вас, — это движущая сила вашего продвижения и образец для подражания, а соперник, идущий позади, вызывает у вас чувство угрозы и давления, не позволяя ни на мгновение расслабиться. Поэтому уважайте своих соперников и хвалите их — это проявление вашей культурности и широты взглядов.

Поскольку стиль ведения обоих — юмористический и доступный, Лао Би и Цуй Юньюань часто сравнивают друг с другом. В глазах обычных зрителей оба обладают потенциалом стать «лидером» Центрального телевидения, поэтому естественно, что в воображении публики они стали «соперниками». Однако Лао Би очень высоко ценит этого «соперника» и говорит: «Говорят, что Цуй ведёт передачи так дру-

желюбно, словно он «сын соседской тети», а я с ним не сравнюсь — я, в лучшем случае, «внук соседской тети».»

Из-за этой фразы однажды, когда Лао Би участвовал в интернет-интервью, один из пользователей сети сказал ему: «Зачем вам такая скромность? Если нельзя иметь и рыбу, и медвежью лапу одновременно, я с удовольствием откажусь от учителя Цуй в пользу учителя Би!»

Лао Би ответил: «Что касается того, кто из нас с Цуй Юньюанем — рыба, а кто медвежья лапа, я сам не очень-то понимаю. Знаю только, что Цуй Юньюань гораздо известнее меня, и я не скромничаю. Спасибо за вашу похвалу».

На самом деле каждый очень хочет получить похвалу от других, и иногда именно аплодисменты окружающих становятся причиной, по которой люди отчаянно стремятся к успеху. Однако в реальности мы постоянно боремся со своими слабостями: мы завидуем тем, кто сильнее нас, насмеемся над теми, кто слабее, не можем смириться с чужим успехом, не говоря уже о том, чтобы ценить других. Зависть — это самый большой враг, мешающий нашему прогрессу.

Опасаясь, что соперник превзойдет нас, мы отказываемся хвалить его. На самом деле такое поведение не только не приносит пользы нам самим, но и лишает нас поддержки окружающих. Хвалить других — это проявление мудрости, ведь, восхищаясь чужими достоинствами, мы одновременно видим свои недостатки и тем самым постоянно совершенствуемся. Подобно пчеле, которая, восхваляя красоту цвет-

ка, получает в награду нектар. Только взаимное обмен опытом и взаимное обучение между людьми позволяют в итоге достичь цели повышения общего уровня личностного развития.

Ингрид Боуман, получив два «Оскара» за лучшую женскую роль, впоследствии была удостоена премии за лучшую женскую роль второго плана за блестящую игру в фильме «Убийство в „Восточном экспрессе“». Однако, получая награду, она неоднократно хвалила свою соперницу в номинации «Лучшая женская роль второго плана» Ферлантину К, считая, что настоящей лауреаткой должна была стать именно эта актриса, и искренне сказала: «Прости меня, Ферлантина, я заранее не планировала выиграть эту награду».

Бауман, став лауреатом, не стала без конца перечислять свои достижения и успехи, а, напротив, выразила высочайшее уважение к своему сопернику и всячески постаралась сохранить его достоинство. Кто бы ни был этот соперник, он обязательно будет благодарен Бауман и сочтёт её другом, достойным доверия. Способность человека в момент получения награды так доброжелательно относиться к сопернику и так сердечно поддерживать товарищей — это действительно редкое проявление благородства.

Говорят, что когда вы наживаете себе врага, вы получаете не просто врага — угроза, которую он представляет для вашего душевного спокойствия, будет в десять, а то и в сто раз больше, чем та, которую он представляет на самом деле.

И наоборот, если вы своей благородной личностью тронете врага и сделаете его своим другом, то вы получите не просто друга — радость и облегчение, которые вы испытаете в душе, будут в десять, а то и в сто раз больше, чем то, что он даст вам на самом деле.

Вечером 3 ноября 1991 года были объявлены результаты президентских выборов в США. Избранный президент Клинтон выступил с импровизированной речью на митинге своих сторонников перед зданием предвыборного штаба. Сначала он искренне поблагодарил своего главного политического соперника — действующего президента Буша, с которым еще накануне велись ожесточенные словесные перепалки, жестоко нападали друг на друга — действующего президента Буша, поблагодарил его за выдающиеся заслуги перед Америкой на пути от солдата до президента и призвал Буша, а также другого соперника — Перро — и их сторонников объединиться с ним, чтобы в течение следующих четырех лет возродить Америку и продолжить преданно служить родине в ходе масштабных преобразований, направленных на всестороннее возрождение страны.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.