



# Книга Говори как Обама

## Искусство произносить публичные речи

Шел Линн  
McGraw-Hill, 2008  
Также есть на следующих языках: Английский

### Рецензия BooksInShort

Талант президента США Барака Обамы овладевать вниманием любой аудитории во многом объясняется его ораторским мастерством. Автор этой книги препарировал неповторимый речевой стиль Обамы, чтобы разъяснить роль, которую риторика сыграла в превращении Обамы в лидера американской нации. На многочисленных примерах из речей Обамы он показывает, с помощью каких приемов можно улучшить свои ораторские навыки и развить лидерские качества. Книга имеет исключительно практический характер и легко читается, хотя и грешит повторениями и не лишена других мелких недостатков. В частности, читать ее было бы удобнее, если бы цитаты из речей Обамы более четко выделялись из основного текста. По мнению *BooksInShort*, этот труд должен занять свое место в библиотеке любого человека, которому приходится произносить публичные речи. Для этого не обязательно быть президентом страны – вы можете в любой момент оказаться перед аудиторией, на которую захотите произвести впечатление. Прочитав книгу, вы будете точно знать, что делать.

### Основные идеи

- Президент США Барак Обама владеет ораторским искусством так, как им владели Б. Клинтон, Р. Рейган, Дж. Кеннеди и Мартин Лютер Кинг.
- Обама сумел достучаться до миллионов сердец благодаря не только своим взглядам, но и особенному стилю речи.
- Он умеет завоевывать любую аудиторию, показав ей, насколько глубоко понимает ее тревоги и чаяния.
- Обама сумел донести до американцев свое видение будущего Америки.
- Внешний вид и жесты Обамы излучают энергию и непререкаемый авторитет.
- Чтобы завоевать аудиторию и показать, что он разделяет ее чувства, Обама любит приводить факты и истории из своей жизни.
- Обама умеет воодушевлять других на активные действия благодаря своему горячему патриотизму, вдохновению и искусному владению риторикой.
- Помимо слов, смысловую нагрузку несут обстановка и место выступления.
- Чтобы установить эмоциональный контакт со слушателями, покажите, что у вас с ними одни и те же ценности, цели и опыт.
- Речь должна завершаться призывом к немедленным действиям.

### Краткое содержание

#### Слова, которые никого не оставляют равнодушным

Трудно сказать, в какой мере Барак Обама добился успеха благодаря своим лидерским качествам, а в какой – благодаря своему ораторскому таланту. Наблюдатели сравнивают его риторическое мастерство с ораторскими навыками Б. Клинтона, Мартина Лютера Кинга, Р. Рейгана и Дж. Кеннеди. Именно благодаря своему красноречию он вначале завоевал популярность среди членов демократической партии, а затем в 2008 году стал кандидатом в президенты США. Сразу несколько качеств делают Обаму незаурядным оратором. Смысл его слов всегда оптимистический. Он искусно меняет тембр своего баритона для точного выражения эмоций. Он отлично знаком с приемами риторики. Неповторимый ораторский стиль помог ему донести свои взгляды и убеждения до миллионов.

## Речь на съезде демократической партии в 2004 году

В 2004 году, еще будучи сенатором, Барак Обама произнес программную речь на съезде демократической партии США перед самой многочисленной аудиторией за всю свою политическую карьеру. Взойдя на трибуну, Обама с самого начала постарался произвести на собравшихся сильное впечатление, в том числе с помощью жестов. Во время речи он то сжимал руку в кулак, чтобы постучать в воображаемую дверь, то выставлял руку ладонью вперед, как бы говоря “Хватит!”, то прижимал руку к сердцу, подчеркивая свою искренность. Усиление и ослабление интонации придавали его речи эмоциональную окраску и акцентировали отдельные мысли. В завершение речи аудитория в буквальном смысле вскочила на ноги, когда из уст Обамы раздался громогласный призыв избрать президентом сенатора Джона Керри.

“Умение выражать свои взгляды, вызывать доверие, убеждать и мотивировать других – ключ к эффективному лидерству”.

Поскольку Обама имеет смешанное расовое происхождение, ему нужно было устранить дистанцию между собой и типичными белыми американцами. Он сумел это сделать, рассказав о том, что в период послевоенного восстановления экономики страны его родные воплотили в жизнь “американскую мечту”. Охарактеризовав свою страну как “щедрую” и назвав ее “светочем свободы и новых возможностей”, Обама убедил аудиторию, что, несмотря на свое африканское имя, он такой же американец, как и они.

“Если у вас нет веры в свои силы, вы не добьетесь ничего”.

Из риторических фигур наиболее часто в этой речи он прибегал к повторению. Например, говоря о кандидате в президенты от демократов, он пять раз повторил фразу “Джон Керри верит, что...”. Не менее активно Обама использовал сравнения и противопоставления. Он старался говорить так, чтобы его мысли звучали аргументированно, при этом избегая излишней детализации, которая могла помешать основной цели – побудить слушателей к конкретным действиям.

## Харизма

Харизма – это сочетание страстного энтузиазма, безграничной энергии, непоколебимой убежденности и отличного владения собой. Талантливые ораторы проявляют свою харизму, еще когда поднимаются на трибуну. Первое впечатление – самое стойкое: до того, как вы успеете произнести слово, аудитория уже составит свое мнение о вас по тому, как вы одеваетесь, двигаетесь и держитесь на публике.

“Если вы хотите стать эффективным руководителем, люди должны доверять вашим словам и делам, поверить в ваши лидерские качества и считать, что вы достойны ими руководить”.

Улыбка Обамы, его голос и движения – все несет на себе отпечаток его харизмы. Именно его харизма помогла убедить в 2008 году более 2 миллионов человек пожертвовать средства на его президентскую кампанию. Он производит на людей положительное впечатление благодаря своей энергичной походке и особенной манере приветствовать собравшихся взмахом руки, глядя им в глаза. При этом он обязательно похлопает по спине кого-то из аудитории, тем самым показывая, насколько он рад этой встрече.

“Харизму можно распознать с первого взгляда: это огонь в глазах, это страстная увлеченность идеей, это особая уверенность в себе”.

Впечатление от речи создают тон голоса, его громкость, тембр, высота и эмоциональная окраска. Талантливый оратор целенаправленно работает над улучшением этого впечатления. Обама меняет темп речи и делает паузы, чтобы подчеркнуть наиболее важные мысли, а для драматического эффекта умело использует продолжительное молчание. Антураж выступления также может воздействовать на его восприятие аудиторией. Чтобы подчеркнуть свой президентский статус, Обама любит окружать себя американскими флагами. А когда Обама делает заявления по вопросам внешней политики, он делает это в окружении военных.

## Объединитель людей

Барак Обама получил преимущество перед другими кандидатами на пост президента, сумев собрать под свои знамена людей самого разного статуса и происхождения. Цитируя высказывания выдающихся американцев и строчки из Библии, он неизменно находил нечто универсальное, что могло объединить присутствующих. Своим избирателям Обама не уставал вновь и вновь объяснять происхождение своего необычного имени и рассказывать о том, кровь каких рас течет в его жилах.

“Люди, которые хотят, чтобы другие видели в них лидеров, должны соответственно одеваться и вести себя”.

Для установления контакта с аудиторией Обама подчеркивает общность целей, ценностей и жизненного опыта – собственных и своих слушателей. Например, обращаясь к аудитории из работающих матерей, Обама рассказывает, как его матери приходилось разрываться между работой и семьей. Он находит в своей биографии такие факты, которые доказывают, что он понимает свою аудиторию на эмоциональном уровне. Например, он говорит, что знает, как чувствуют себя дети из бедных семей, так как в юности занимался их проблемами, будучи социальным работником в благотворительной организации. Обама активно использует местоимения первого и второго лица (“я”, “мы”, “нас” и “вы”), чтобы слушатели ощутили свою сопричастность тому, о чем он говорит.

“Начало речи должно быть сильным, чтобы потом не пришлось прилагать усилия для исправления негативного впечатления аудитории о вас”.

Затрагивая болезненные вопросы – о реформе здравоохранения, образовании и войне в Ираке, – Обама неизменно демонстрирует глубокое понимание тревог и чаяний конкретной аудитории. Он затрагивает в своей речи факты, показывающие слушателям, что он отлично понимает, как эти проблемы касаются их жизни. Одновременно он искусно выдерживает баланс между тщательностью аргументации и динамикой выступления. Обама никогда не прибегает к нумерации основных моментов своей речи. Вместо этого он строит свою речь так, чтобы каждая мысль, которую он

хочет выделить, начиналась с одной и той же вводной фразы, например: “Мы не собираемся мириться с...”.

## Выразительность речи

Многие люди имеют собственный взгляд на мир, но лидеры должны еще и уметь эффективно донести этот взгляд до окружающих. С этой целью Обама проводит параллели с прошлым, помещая исторические события в контекст современности. Чтобы оживить историю, он берет эпизод из истории и применяет его уроки к текущим проблемам. Слушатели приходят к выводу, что если люди смогли справиться с тяготами в прошлом, то смогут преодолеть и вызовы современности.

“Когда лидер умеет убедить аудиторию в твердости своих этических взглядов и подтвердить это на деле, люди начнут верить в него как в личность и полагаться на правильность его суждений”.

В отличие от многих политиков и бизнесменов, президент США редко имеет возможность проиллюстрировать справедливость своих слов графиком или диаграммой. Обама приходится вызывать в сознании аудитории яркие картины исключительно при помощи слов. Поэтому он широко использует выразительные метафоры, такие как “вбивать клин”, “очередь до горизонта”, “махать дубиной”. Он нередко прибегает к помощи слов, вызывающих богатые ассоциации, и делает свои мысли почти осязаемыми благодаря использованию “физических” метафор. Например, вот как он однажды объяснил слушателям, что такое надежда: “Это то, что я увидел в глазах девушки, которая надрыдается на двух работах, чтобы оплатить лечение своей больной сестры”.

## Многоликое повторение

Прием повторения помогает обратить внимание аудитории на самые важные моменты речи. Обама часто использует параллельные конструкции, то есть синтаксически одинаково выстроенные фразы. На повторении основаны следующие риторические приемы.

- **Кондупликация.** Повторение слова или фразы из первого предложения в начале последующих предложений.
- **Анафора.** Одинаковое начало нескольких предложений, идущих подряд, например: “Чего он хочет? Чего он ищет? Чего он добивается?”. Один из самых известных примеров использования анафоры – знаменитая речь Мартина Лютера Кинга “У меня есть мечта”.
- **Эпистрофа.** Завершение нескольких предложений подряд одинаковой фразой.
- **Мезодиплозис.** Повторение слов и фраз в середине нескольких следующих друг за другом предложений.

“Ваша задача – суметь разобраться, какие настроения преобладают в аудитории. После этого говорите по существу о том, что ее больше всего волнует”.

В некоторых случаях Обама также использует бессюзные перечисления, чтобы ускорить темп своего выступления и придать ему энергичность. Иногда он применяет противоположный прием – многосоюзие, для создания драматического эффекта повторяя союзы перед каждым словом или фразой. Еще одна излюбленная риторическая фигура Обамы – тройное усиление, то есть объединение слов, фраз или абзацев в группы по три для подчеркивания отдельной идеи, например: “Причина здесь в том, что они мало спят, мало получают и многим жертвуют”.

## Искусство словесного убеждения

Лидеры используют искусство убеждать при помощи слов для того, чтобы склонять людей на свою сторону, оказывать на них влияние, организовывать и побуждать к действиям. Лучший способ убедить в чем-то человека – сообщить ему информацию, которая неминуемо должна привести его к тем же выводам, которые сделали вы сами.

“Вникание в подробности помогает вызвать сопереживание аудитории и свидетельствует о хорошей информированности говорящего”.

Помимо риторических приемов, языка жестов и интонации, сила убеждения Обамы кроется в его способности логически структурировать свою речь – располагать идеи в правильном порядке и логически связывать их между собой. Его речи всегда демонстрируют ясность мысли и умение приводить веские аргументы в подтверждение своей правоты. Например, выступая в 2004 году с программной речью на съезде демократической партии, он говорил: “В этом мире у нас есть настоящие враги. Мы должны их найти. Мы должны вступить с ними в схватку и победить их”. Эти короткие и ясные фразы, оформленные в виде параллельных синтаксических конструкций, как нельзя лучше отражают четкость его мыслительного процесса.

“Искусство убеждения играет центральную роль в способности лидера мотивировать людей и вести их к поставленным целям”.

Одновременно с озвучиванием тезисов, которые стали его “визитной карточкой” – в частности, это сплоченность нации и необходимость перемен, – Обама заставляет слушателей усомниться в том, что его оппоненты владеют этими темами в должной мере. Для достижения этого эффекта он использует как сопоставление достоинств противоположных идей, так и контрастное противопоставление высказываний.

“Если проанализировать, что именно делает Барака Обаму сильным оратором, можно легко заметить, что он старательно избегает монотонного произнесения заученных речей”.

В дебатах Обама часто отстаивает свою позицию, сравнивая взгляды, которые он разделяет, с теми, которые не приемлет, с помощью приема “идея – разворот – противоположная идея”. Суть этого приема состоит в том, что выступающий сначала излагает одну идею (как правило, ту, с которой не согласен), затем с помощью эффектного связующего предложения переходит к противоположной точке зрения (обычно той, которую разделяет сам). Тем самым он может эффективно продемонстрировать превосходство своей позиции. Особенно полезным этот прием оказался в дебатах Обамы с его соперником на президентских выборах – кандидатом-республиканцем Джоном Маккейном.

## Умение выходить из неприятных ситуаций

Любой лидер может попасть в двусмысленную ситуацию из-за своих (или чьих-то еще) слов и поступков. Реакция Обамы на события, которые угрожали его авторитету, часто оказывалась более значимой, чем сами события. Он обладает завидным умением выходить из скандальных ситуаций, следуя особой стратегии: не бояться посмотреть правде в глаза, показывать свое смирение, не снимать с себя ответственности и, когда это возможно, быстро устранять негативные последствия.

“Барак Обама демонстрирует умение не просто выходить победителем из любых самых неприятных ситуаций, но и укреплять при этом свой авторитет”.

Если вы оказались замешаны в конфликте, прежде всего определите, чего именно вы хотели бы добиться в этой ситуации. От ваших целей будет зависеть не только форма вашего ответа, но и все остальное – от жестов и формулировок до выбора обстановки, времени и места, чтобы принести извинения. Попадая в конфликтную ситуацию, Обама старается произвести впечатление человека великодушного и смиренного. Конфликт может бросить тень на вашу порядочность, и вам придется заново завоевывать доверие аудитории. Немалую роль в разрешении конфликта играет язык телодвижений, которым Обама владеет в совершенстве: его поза в сложной ситуации не выражает ни вызова, ни слабости. Он смотрит прямо в глаза присутствующим и повторяет вслух те нравственно-этические принципы, которых придерживается.

## Сила впечатления

Обама сумел вырваться вперед в предвыборной гонке и в конечном итоге получить пост президента США потому, что он знает, как побуждать людей к действиям. Каждая его речь завершалась эффектным призывом не оставаться в стороне и активно участвовать в трансформации страны. Чтобы завершение вашей речи была таким же эффектным, создайте у слушателей ощущение необходимости немедленно действовать. Лучший способ завершить речь – огласить какой-нибудь лозунг или призыв. Обама активно использовал этот прием в ходе предвыборной кампании. Самыми популярными его лозунгами были “Да, мы сможем!”, “Возродим американскую мечту!” и “Наше время пришло!”

Особенно ярко проявилось ораторское мастерство Обамы в речи по случаю официального согласия на принятие поста президента в августе 2008 года. Комментаторы немедленно объявили эту речь “лучшей со времен Кеннеди”, лишний раз подтвердив репутацию Обамы как одного из самых искусных ораторов современности.

## Об авторе

**Шел Линн** – президент Wishel Corporation, специализирующейся на развитии лидерских навыков. Ранее работала в McKinsey и Morgan Stanley. Преподавала в Гарвардском университете. Автор книги “Как пройти интервью и получить работу в любой компании на ваш выбор”.

