

Ларрі Кінг  
за участі Білла Гілберта

# Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де

Секрети успішного спілкування



«Моноліт»  
Дніпро  
2019

УДК 65.013  
ББК 60.55  
К41

*Цей переклад опубліковано за домовленістю з Crown,  
імпринтом Random House, підрозділом Penguin  
Random House LLC, і Synopsis Literary Agency*

К41 Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. Секрети успішного спілкування / Ларрі Кінг, Білл Гілберт ; пер. з англ. Н. Борис. — Дніпро: Моноліт, 2019. — 204 с.

ISBN 978-617-577-169-3

Ця книжка захоплює з першої сторінки, бо читаєш і віриш авторові, який за роки своєї журналістської кар'єри провів понад 60 тисяч інтерв'ю. Співрозмовниками Ларрі Кінга на його мегапопулярному ток-шоу були Білл Клінтон, Дональд Трамп, Френк Сінатра, Арнольд Шварценеггер та інші знаменитості світового масштабу. А у своїй книжці відомий телеведучий щиро, без пафосу, веде розмову з усіма нами, даючи професійні поради на всі випадки життя: від сімейних свят і світських вечірок до зборів батьківського комітету. Ви навчитеся впевнено вступати в розмову і якнайкраще висловлюватися. Ця книжка буде корисна тим, хто прагне легко й невимушено розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де.

© Larry King, 1994

This translation published by arrangement with Crown, an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC and with Synopsis Literary Agency

© Переклад українською мовою, видання українською мовою, оформлення ТОВ «Видавництво «Моноліт»», 2019

Усі права застережено, зокрема право часткового або повного відтворення в будь-якій формі.

Правову підтримку видавництва забезпечує компанія Web-protect.



ISBN 978-617-577-169-3

[Ознайомитись більш детально на сайті видавництва «Моноліт-Bizz»](#)

## Зміст

Наша команда .....	7
Усім нам треба говорити.....	9
Основи спілкування .....	13
Розбиваючи лід мовчання .....	25
Світські розмови .....	43
Вісім спільних рис людей, які вміють спілкуватися.....	65
«Модні» слова і політична коректність .....	79
Ділові розмови .....	93
Мої найкращі й найгірші гості, і чому вони були такими.....	121
Провали, і як їх пережити .....	139
Що-що мені треба робити? Як виголошувати промови....	151
Знову? Додаткові зауваги про публічні розмови.....	167
Жорстока й незвичайна кара: як вижити на ТБ і радіо ....	179
Розмови майбутнього.....	199

[Ознайомитись більш детально на сайті видавництва «Моноліт-Bizz»](#)

*Присвячую з пошаною  
пам'яті Боба Вульфа,  
мого агента і друга.*

Л. К.

## Наша команда

ЖОДНА КНИЖКА не виходить друком завдяки самим лише авторам. Ми взяли інтерв'ю й написали її, та інші відіграли таку ж важливу роль. За це дякуємо — особливо таким людям:

- Петеру Джинні, нашому редакторові у видавництві Crown Publishers у Нью-Йорку.
- Джуді Томас, особистій асистентці Ларрі та ко-продюсерці його шоу «Ларрі Кінг наживо» на каналі CNN.
- Мергі Сімпсон, директорці відділу зв'язків із громадськістю «Ларрі Кінг наживо».
- Пет Пайпер, що продюсувала «Шоу Ларрі Кінга» на Mutual Broadcasting System багато років.
- Стейсі Вульф, агентці Ларрі, завдяки якій створення цієї книжки взагалі стало можливим.
- Расселу Гейлену, багатолітньому агентові Білла, причетному до появи не одної його книжки.

## Вступ

# Усім нам треба говорити

ЩО Б ВИ радше зробили:

1. Стрибнули з літака без парашута  
чи
2. Сіли поруч із незнайомою людиною на прошеній вечері?

Якщо ви обрали перший варіант, не засмучуйтеся. Таких, як ви, багато. Ми говоримо щодня, та є багато ситуацій, коли це робити важко і коли ми могли б робити це краще. Дорога до успіху — не важливо, соціального чи професійного — вистелена розмовами. Якщо ви не почуваетесь впевнено, коли доводиться говорити, цей шлях може бути непростим.

Для того я й написав цю книжку: щоб полегшити його. Я заробляю на життя говорінням уже тридцять сім років і у своїх радіо- й телепередачах розмовляв з багатьма людьми — від Михайла Горбачова до Майкла Джордана. Крім того, я постійно виголошую промови перед різними людьми, від шерифів до продавців броньованих дверей. Отож далі розповім вам, чого навчився, опановуючи мистецтво говорити, — не має значення, один у тебе співрозмовник чи сотня.

Для мене говорити — велика життєва втіха, щось, що я завжди любив робити. Один з моїх перших спогадів про дитинство в Брукліні — те, як я стою на розі Вісімдесят шостої вулиці та паркової алеї Бей і вигукую марки машин, що проїжджають повз. Мені було сім років. Приятелі назвали мене «Оратор». Відтоді й донині я говорю.

Мій найкращий друг з тих часів, Герб Коен (з ним ми донині дружимо), розповідає людям, як я колись уболівав за Dodgers\* на стадіоні Ebbets Field. Я сідав на лавку на трибуні сам-один, витягав свою картку й «коментував» перебіг гри. Відтак ішов додому й переповідав товаришам усе — і я справді маю на увазі все — про гру. Герб досі згадує: «Коли Ларрі йшов на Ebbets Field, щоб побачити гру, і ця гра тривала дві години й десять хвилин, стільки ж тривала оповідь Ларрі про неї». Має неабияке значення те, що ми з Гербі зустрілися в кабінеті директора, коли нам було по десять. Я зайшов, а він там сидить. Тепер ми вже й не пригадаємо, за що саме нас туди послали, — утім можу битися об заклад, що за балаканину на уроці.

Хоч сам я говорити люблю, та знаю, чому люди, коли доводиться щось сказати, можуть відчувати дискомфорт. Вони бояться сказати не те чи сказати те, але не так, як треба. Як зауважив один письменник, «ліпше вже мовчати, і хай інші гадають, що ти дурень, аніж розтулити рота, щоб вони в цьому переконалися». Цей страх посилюється, коли ви звертаєтеся до незнайомої людини чи багатьох людей водночас.

Сподіваюся, що моя книжка допоможе прогнати ваш страх. Я добре затямив одну річ: якщо ви правильно налаштовані, немає такої людини, з якою ви не могли б поговорити. Прочитавши цю книжку, ви зможете впевнено підійти до будь-якої

\* Los Angeles Dodgers — професіональна бейсбольна команда, заснована 1883 року в окрузі Бруклін, Нью-Йорк. — Прим. пер.

розмови й знатимете, як донести до співрозмовника те, що хочете, у діловій обстановці. Ви говоритимете краще, і це даватиме вам більше радості.

У наступних розділах охоплено все, що вам варто знати. Ви знайдете в них поради й приклади з життя, що стосуються мистецтва говорити в різних ситуаціях — від вітання на весіллі вашого двоюрідного брата чи сестри до виступу на зборах батьківського комітету. Я розповім, чого ви можете навчитися в гостей моїх прямих ефірів і що варто почерпнути з того, що стало наукою для мене, — та наука, у чому ви ще пересвідчитесь, далася мені дорогою ціною, проте не була даремною.

Мова — основна форма людського спілкування, саме вона вирізняє нас з-поміж інших видів. Підраховано, що середня людина за день проказує вісімнадцять тисяч слів, і я анітрохи не сумніваюся, що це число правдиве. (Стосовно мене, то воно, напевно, ще більше). Тож чого б не розвивати наші навички, не навчитися говорити якнайкраще? Почнімо негайно. Просто перегорніть сторінку.

Агов, Гербі, слухай мене!

*Ларрі Кінг*

# 1 розділ

## Основи спілкування

УМОВИ УСПІШНОЇ РОЗМОВИ:

- Чесність
- Правильне налаштування
- Зацікавлення іншою людиною
- Відкритість

СПІЛКУВАННЯ СХОЖЕ на гру в гольф, керування автомобілем чи завідування крамницею: що довше ви це робите, то краще у вас виходить і більшу втіху дає. Однак передусім потрібно зрозуміти основні принципи.

Мені пощастило досягти певного рівня в мистецтві говорити. Можливо, навіть такого, що ви, читаючи цю книжку, подумаете: «Авжеж, йому легко казати, що спілкування — це приємно. Він у ньому мастак».

Справді, вміння говорити в мене від природи. Та навіть ті, хто має природний хист до чогось, мусять працювати, щоб його розвинути. Саме так талант перетворюється на майстерність. Тед Вільямс, найкращий бейсбольний хітер з усіх, кого я бачив, чоловік, якого природа щедро наділила здібностями, тренувався нарівні з іншими. Лучано Паваротті народився з дивовижним голосом, а проте брав уроки вокалу.

Природа обдарувала мене красномовністю. Однак і в моєму житті не бракувало митей, коли говорити було не так уже й просто.

### **Мій злочасний дебют**

Якби ви могли зазирнути в шпаринку однієї радіостудії в Маямі-Біч тридцять сім років тому і побачити мій перший ранок у ролі телеведучого, то заприсяглися б життям, що я ніколи не те що не матиму успіху — навіть не виживу в ролі професіонального мовця.

Це сталося на WJHR\*, маленькій радіостанції, що через дорогу від поліційного відділку на Ферст-стрит, недалеко від Вашингтон-авеню, вранці 1 травня 1957 року. Я отирався там уже три тижні, сподіваючись прорватися у світ радіо — світ моєї мрії. Генеральний менеджер станції, Маршалл Сіммондз, сказав, що йому подобається мій голос (ще одна перевага, що аж ніяк не є моєю заслугою), та в нього немає жодного вільного місця. Це не відбило мені охоту. Я був готовий ризикнути і сказав йому про це. Гаразд, відповів він, якщо будеш напохваті, перше ж вакантне місце — твоє.

Я тільки-но приїхав з Брукліна. Знав, що можу пожити у свого дядька Джека та його дружини в їхній маленькій квартирі, звідки рукою подати до студії, — доки чекатиму на свій великий куш. У мене не було ні копійки, лиш дядьків дах над головою. Щодня я приходив на станцію, дивився, як у прямому ефірі працюють диск-жокеї, ведучі передають новини, а спортивний коментатор повідомляє результати матчів.

У німотному захваті я спостерігав, як з Associated Press та United Press International надходять телеграфом повідомлення.

\* Нині станція називається WMBM (Where Ministry Blesses Many) і, як і в ті часи, транслює музику в стилі госпел. — Прим. пер.

Я й сам підготував кілька невеличких дописів, сподіваючись, що хтось їх використає. Аж ось через три тижні ді-джей з ранкової передачі звільнився. У п'ятницю Маршалл покликав мене до кабінету й повідомив, що о дев'ятій ранку в понеділок починається моя робота. Мені пообіцяли платити п'ятдесят п'ять доларів на тиждень. Я мав бути в ефірі від дев'ятої ранку до полудня, з понеділка по п'ятницю. Вдень мені належало передавати останні вісті та новини спорту, аж доки звільнюся о п'ятій годині.

Моя мрія здійснилася! Мене не просто взяли на радіо: три години щоранку й ще з півдня разів протягом дня я мав виходити в ефір — так само часто, як Артур Годфрі, зірка CBS\*.

У вихідні я не спав. Я репетирував і репетирував фрази, які хотів сказати у прямому ефірі. О восьмій тридцять того свого першого ранку я був у жахливому стані. Раз у раз пив каву й воду, щоб позбутися сухості в роті та горлі. Я тримав у руках платівку із заставкою до моєї передачі — піснею *Swingin' Down The Lane*\*\* Леса Елгарта, готовий поставити її, щойно зайду до студії. З кожною хвилиною я нервував більше.

Тоді Маршалл Сіммондз покликав мене до себе, щоб побажати успіху. Після того як я подякував, він поцікавився:

— Під яким іменем ти виступатимеш?

— Що ви маєте на увазі? — спитав я.

— Ну, ти не можеш виходити під іменем Ларрі Зейгер. Воно надто чужоземне. Люди не зможуть ані вимовити його, ані запам'ятати. Тобі потрібне інше ім'я. Ларрі Зейгер не підходить.

\* CBS (Columbia Broadcasting System) — американська телерадіомережа. — Прим. пер.

\*\* «Танцюючи стежкою». — Прим. пер.

На столі лежала розгорнута *Miami Herald*\*. У ній на цілу сторінку була реклама «Лікери гуртом від Кінга». Маршалл подивився на неї й спитав:

— Як тобі — Ларрі Кінг?

— Гарзд.

— Ну то й добре. Це тепер твоє ім'я: Ларрі Кінг. Будеш ведучим «Шоу Ларрі Кінга».

Отож я сидів і чекав — з новою роботою, новим шоу, новою піснею і навіть новим іменем. Новини починаються о дев'ятій, а я сиджу в студії, тримаючи *Swingin' Down The Lane*, готовий передавати «Шоу Ларрі Кінга» всьому світові, що чекає. Мій рот — неначе ватою напханий.

Я був сам собі звукоінженер, тож увімкнув пісню. Заграла музика. Я приглушив її, щоб почати говорити. Та не міг видобути з себе жодного звуку.

Тож я знову вмикаю музику й приглушую. І знову — ані словечка вимовити не можу. Втретє повторюється те саме. Все, що чують мої слухачі, — звук запису, то гучніший, то тихіший, і жодного людського голосу.

Досі пам'ятаю, що казав собі тоді: я помилився, я — звичайний вуличний базіка і просто ще не спроможний працювати професійно. Знав, що мені дуже подобається робота в цій сфері, та не був до неї готовий. Мені бракувало снаги.

Урешті Маршалл Сіммондз, людина, що великодушно дала мені надзвичайну можливість, вибухнув так, як міг вибухнути тільки генеральний менеджер. Він увірвався в студію, штовхнувши двері ногою, і сказав три слова, чітко й голосно: «Наша робота — комунікація!»

Відтак повернувся й пішов, траснувши дверима.

Тієї ж миті я нахилився до мікрофона й сказав свої найперші слова в ролі радіоведучого: «Доброго ранку. Сьогодні

\* Американська щоденна газета. — Прим. пер.



мій перший день на радіо. Я все життя мріяв потрапити в ефір. Цілісінькі вихідні репетирував. П'ятнадцять хвилин тому мені дали нове ім'я. У мене була наготовлена музична заставка. Але мені в роті пересохло. Я хвилююся. А генеральний менеджер щойно вибив двері й сказав: “Наша робота — комунікація”».

Те, що я зміг сказати бодай щось, дало мені впевненість, і решта програми пройшла добре. Таким був початок моєї кар'єри. Відтоді я більше ніколи не хвилювався на радіо.

## Чесність

Того ранку в Маямі-Біч я зрозумів важливу річ про те, що і як ми говоримо, байдуже — у прямому ефірі чи ні: треба бути чесним. Із цим ви ніколи не схибите, чи то ведучи передачі, чи то працюючи в будь-якій іншій сфері, де потрібне красномовство. Артур Годфрі сказав мені те саме з приводу того, як бути успішним ведучим: дозвольте своїм слухачам і глядачам розділити ваші досвід та почуття.

Дебютувавши як ведучий телевізійного ток-шоу, також у Маямі, я спізнав схожий досвід — єдиний раз після того першого дня на радіо, коли хвилювався у прямому ефірі.

Я ніколи раніше не виступав на телебаченні й був трохи збентежений. Продюсер посадив мене на стілець, що обертався. То була велика помилка. Через хвилювання я постійно крутився туди-сюди на ньому, і кожен глядач міг це помітити.

Напевно, це видавалося смішним, і рішення знайшлося інтуїтивно. Я розповів глядачам, як мені. Сказав, що нервуюся. Сказав, що до того три роки працював на радіо, а от на телебаченні це мій перший раз. А хтось посадив мене на цей стілець, що крутиться.

Отож тепер усі знали, в якій я ситуації, і я більше не хвилювався. Завдяки цьому став говорити краще і вже у свій перший

вечір на телебаченні мав успіх — бо був чесний з людьми, до яких звертався.

Нещодавно мене спитали: «Уявіть, що ви йдете коридором NBC News\* і хтось хапає вас, садить у крісло в студії, підсуває стос нотаток і каже: “Брокау\*\* захворів. Ви в ефірі замість нього” — і світло вмикається. Що ви робитимете?»

Я відповів, що буду цілковито чесним. Подивлюся в камеру й скажу: «Я йшов коридором тут, на NBC, і хтось схопив мене, дав мені ці папери й сказав: “Брокау захворів. Ви в ефірі”».

Коли так зроблю, публіка одразу ж зрозуміє, що про новини я розповідаю вперше і гадки не маю, що буде далі, що читаю абсолютно новий для мене текст і не знаю, в яку камеру дивитися, — і тепер глядачі в моїй шкурі. Ми проходимо це разом. Вони знають: я їм не збрехав і зроблю для них усе, що тільки зможу.

Я доніс до них не лише те, що роблю, а й дилему, в якій опинився, і тепер у набагато кращому становищі, ніж якби намагався вдати, що все гаразд. І навпаки — коли справи в мене йдуть чудово і я ладен сказати про це своїм глядачам, ми стаємо однією командою з тієї самої причини: я поділяю з ними власний досвід.

## Інші компоненти моєї формули успіху

Правильне налаштування — бажання говорити навіть у тих випадках, коли на початку ви відчуваєте незручність, — це один важливий складник вашого прогресу як мовця. Я сформулював цей принцип після фіаско на радіо в Маямі. Коли мені

\* NBC News — американський новинний телеканал, що належить Національній телерадіомовній компанії. — Прим. пер.

\*\* Том Брокау (англ. Tom Brokaw) — головний редактор нічних новин на NBC (1982—2004), телеведучий, журналіст. — Прим. пер.

вдалося здолати «страх перед мікрофоном», запрягся собі, що робитиму дві речі:

1. Говоритиму далі.
2. Говоритиму ще краще, наполегливо над цим працюючи.

Що я робив? Усе. Вів ранкове шоу. Розповідав про погоду. Заміняв репортера спортивних новин удень. Переказував новини бізнесу. Передавав останні вісті. Виголошував промови. Коли хтось занедужував чи просив вихідний, брав ще одну зміну. Я хапався за кожну можливість, яка випадала, щоб якнайбільше говорити в ефірі. Поставив за мету бути в ефірі й робити свою справу якнайкраще, тож сказав собі, що чинитиму так, як Тед Вільямс, коли відчував, що йому це потрібно: додатково тренуватимуся забивати м'яча.

Ви також можете тренуватися забивати м'яча як промовець. На додачу до книжок з порадами та відео про мистецтво розмовляти ви й самі спроможні багато чого робити. Говоріть зі собою вголос у своєму помешканні. Я так роблю. Нечасто, поквалплюсь додати, час від часу. Я живу сам, тож деколи проказую кілька слів без усякої підготовки або репетирую щось, що пізніше можу сказати у промові чи під час програми. Не бачу причин ніяковіти через це, бо нікого поруч усе одно немає. Ви теж можете так робити, навіть якщо не живете самі. Можете піти в порожню кімнату, спуститися в підвал чи скористатися часом, коли керуєте автомобілем. І просто тренуватися говорити краще.

Також можна стати перед дзеркалом і розмовляти зі своїм відображенням. Це поширена техніка, особливо серед людей, що прагнуть поліпшити своє вміння говорити на публіці. Але й для щоденних розмов вона працює. А ще — привчає добре тримати зоровий контакт, бо ж ви автоматично дивитесь на людину навпроти, на своє віддзеркалення.

Не посылайте по мене людей у білому з сітками наготові\*, коли почуєте про ще один прийом — говорити зі своїми собакою, котом, пташкою чи золотою рибкою. Розмовляти з тваринами — чудовий спосіб тренуватися говорити з іншими, до того ж ви можете не боятися, що вам скажуть щось несподіване чи переб'ють на півслові.

Крім бажання працювати над своїм умінням говорити, потрібні ще щонайменше дві речі, аби стати добрим мовцем: щире зацікавлення іншою людиною та відкритість.

Думаю, глядачам моїх щовечірніх ток-шоу на CNN відомо, що мене цікавлять мої гості. Я завжди дивлюся їм просто у вічі. (Через неспроможність робити це багато хто зазнає провалу; ми ще поговоримо про це далі). Потім я трохи нахилиюся вперед у своєму кріслі й ставлю їм запитання про них.

Я поважаю всіх гостей своїх передач — від президентів і атлетів, що потрапили до Залу слави IAAF\*\*, до Жабеняти Керміта і Панночки Піггі з «Маппет-шоу»\*\*\* — так, вони теж приходили до мене на передачу. Ви не зможете щиро поговорити з людьми, якщо вони думають, що вам нецікаво чи ви їх не поважаєте.

Вілл Роджерс\*\*\*\* якось сказав: «Усі невігласи, тільки в різних

\* Колись білий одяг і сітки (для людей у гострому кризовому стані) були неодмінним атрибутом команд швидкої допомоги психіатричних лікарень. — *Прим. пер.*

\*\* IAAF (Міжнародна асоціація легкоатлетичних федерацій, англ. *International Association of Athletics Federations*) — всесвітня керівна організація в легкій атлетиці. До її Залу слави потрапляють чемпіони світу та рекордсмени, для атлета це найвища відзнака. — *Прим. пер.*

\*\*\* Жабеня Керміт (англ. *Kermit the Frog*), Панночка Піггі (англ. *Miss Piggy*) — головні персонажі «Маппет-шоу», популярної англо-американської гумористичної телепередачі, що виходила в сімдесятих роках. Як і всі інші дійові особи, вони є ляльками-маріонетками. — *Прим. пер.*

\*\*\*\* Вільям Пенн Адаїр Роджерс (англ. *William Penn Adair Rogers*) — американський ковбой, виконавець водевілів, гуморист, афорист, соціальний коментатор і актор кіно. — *Прим. пер.*

сферах». Варто пам'ятати про це, байдуже, чи ви говорите з однією людиною дорогою на роботу, чи з гостем телепередачі на очах у десятимільйонної публіки. З цієї аксіоми можна висувати, що кожен — експерт у чомусь. Кожна людина має бодай одну тему, на яку любить поговорити.

Лишається один елемент у моїй формулі успіху — відкритість. З публікою треба бути чесним, як я того дня, коли мене охопив панічний страх перед мікрофоном у мій перший ранок в ефірі. Золоте правило — поведіться з іншими так, як хотіли б, щоб поводитися з вами, — стосується і спілкування. Будьте відкриті й чесні зі своїми співрозмовниками, якщо чекаєте цього від них.

Це не означає, що ви маєте весь час говорити про себе чи ділитися особистими таємницями. Аж ніяк. Чи хотілося б вам почути про камені в жовчовому міхурі вашого сусіда? Чи про те, як ваша колега провела вихідні зі свекрухою? Гадаю, що ні, тож і про своє не варто говорити.

Водночас ви маєте бути готові поділитися тим, про що питаєте іншу людину. Розповідати іншим про своє походження, уподобання й антипатії — частина взаємного обміну в розмові. Так ми знайомимося з людьми.

Реджис Філбін і Кеті Лі Гіффорд\* — чудовий приклад співрозмовників, що відкрито говорять про себе з гостями своїх телепередач. Вони заходять до вашої кімнати легко й невимушено, до того ж не бояться показувати свої смаки чи розповідати про себе. Не ставлячи себе в центр уваги в розмові, залишаються самими собою. Не намагаються вдавати щось, чого немає. Якщо

\* Реджис Філбін (англ. *Regis Philbin*) і Кеті Лі Гіффорд (англ. *Kathie Lee Gifford*) — американські телеведучі, що у 1988—2000 роках разом вели передачу *Live with Regis and Kathie Lee* («Наживо з Реджисом і Кеті Лі»). Нині програма називається *Live with Kelly and Ryan* («Наживо з Келлі та Раяном»). — *Прим. пер.*

їхня історія або котрийсь з їхніх гостей збуджує сентиментальні почуття чи якісь інші емоції, вони не бояться виказувати їх. Реджис і Кеті Лі, певно, знають, що немає нічого поганого в тому, щоб показати, коли треба, свою сентиментальну сторону, чи страх, чи печаль, чи будь-яке інше почуття, зроджене в розмові гостем. Глядачі в студії й у своїх домівках це бачать і відгукуються на їхню відкритість та неприховану щирість.

Людина, з якою я говорю більш ніж хвилину-дві, дізнається про мене щонайменше дві речі: 1) я з Брукліна і 2) я єврей.

Як виходить, що вони про це дізнаються? Бо я ділюся своїм походженням з кожним, з ким спілкуюся. Це частина моєї особистості, глибоко вкорінена в мені. І я пишаюся і тим, що єврей, і своїм бруклінським походженням. Отож багато моїх розмов пересипані згадкою про моє походження. Мені подобається ділитися цим з людьми.

Якби я затинався, то поділився б цим зі співрозмовником. «Д-д-дуже п-приємно в-в-в-вас бачити. М-м-мене звати Ларрі Кінг. Н-н-на жаль, я з-з-затинаюся, але радий з вами говорити».

Тепер ваше становище розкрито. Уже не треба боятися розмовляти з іншою людиною, бо ви щойно поділилися своїм ганджем, про який вона однаково відразу б дізналася, — ви сказали про це самі, тож не потрібно нічого вдавати. Розмова стає невимушеною, завдяки чому ви обоє матимете від неї більше задоволення. Це не вилікує вас від затинання, однак допоможе стати кращим співрозмовником і здобути повагу людини, до якої ви заговорили.

Мел Тіллс, кантрі-співак, послуговується цим прийомом. Він досяг неабияких успіхів у співацькій кар'єрі, й він просто чарівний гість інтерв'ю, хоча затинається. Цього не чути, коли він співає, але чути, коли говорить. Замість того щоб перейматися, Мел воліє жартувати з цього приводу і так невимушено почувається, що й вам з ним легко.

На телепередачі у Флориді моїм гостем був чоловік, що народився з розщепленим піднебінням. Його непросто було зрозуміти. Та той чоловік був радий, що потрапив на моє шоу і може розповісти про себе. Він, людина з інвалідністю, був мультимільйонером. Вгадайте, як йому вдалося ним стати? Чоловік заробляв спершу як продавець. І ніколи не силкувався приховати очевидне — те, що «кумедно говорить». Він домігся успіху, бо пристосувався до свого становища й допоміг іншим зробити те саме.

## 2 розділ

# Розбиваючи лід мовчання

### ЯК ГОВОРИТИ З НЕЗНАЙОМЦЯМИ:

- Переборюємо сором'язливість — свою і їхню
- Починаємо
- Запитання, яких варто уникати
- Перше правило розмови
- Мова тіла
- Чи лишилися в наш час ще якісь табу?

ХАЙ ПРО ЯКУ розмову йдеться, ділову чи товариську, одне з перших завдань — зробити так, щоб співрозмовники почувалися невимушено.

Більшість із нас від природи сором'язливі, й, повірте мені, я знаю, що таке сором'язливість. Єврейський хлопчик з Брукліна, який носить окуляри, розуміє, що означає стидатися. І всі ми нервуємося чи принаймні відчуваємося напружено, коли говоримо з людиною, якої ніколи раніше не зустрічали, або коли вперше промовляємо перед публікою.

Найкращий відомий мені спосіб побороти сором'язливість — нагадувати собі давню приказку: всі ми з одного тіста ліплені. Звісно ж, це кліше, та, як і більшість мовних зворотів, цей вислів правдивий — власне, лише такі й стають кліше.

Це кліше — дієвий спосіб показати, що ми всі — людські створіння, тож лише тому, що ви розмовляєте з професором університету з чотирма дипломами, астронавтом, що літав у космосі в ракеті, яка розганяється до швидкості тридцять

тисяч кілометрів за годину, чи з кимось, кого щойно обрали губернатором вашого штату, не варто бентежитися.

Завжди пам'ятайте: ті, з ким говорите, відчуватимуть більше задоволення від розмови, якщо ви подасте себе як людину, що теж має від неї задоволення, незалежно від того, чи вважаєте ви себе їм рівнею.

Врахуйте, що майже всі ми однаково починали. Мало хто з-поміж нас народився багатим і впливовим, якщо лиш ваше прізвище не Кеннеді й не Рокфеллер і ви не член однієї з небагатьох родин обраних. Більшість із нас — діти з неможливих родин чи родин середнього достатку. Ми підробляли, щоб оплатити навчання в коледжі. Цілком можливо, що люди, з якими говоримо, робили те саме. Може, ми й не такі багаті чи відомі, як вони, не такі успішні в нашій сфері, але, ймовірно, одного походження з ними і в цьому близькі, як брати й сестри. Вам нема чого почуватися меншовартісними чи зніченими. Ви маєте таке саме право сидіти в цій кімнаті, як і людина, з якою говорите.

Ще допомагає побороти сором'язливість гадка про те, що людина навпроти вас, цілком можливо, ніяковіє, як і ви. Більшість із нас ніяковіє. Нагадуйте собі про це — і ваша ніяковість враз розвіється.

Часом ви зустрічатимете людей, що соромляться набагато більше за вас. Я досі пам'ятаю одного пілота Повітряного корпусу армії США, що став асом у роки Другої світової війни. Громадська організація таких пілотів, що називається просто — «Аси», має підрозділи не лише у Сполучених Штатах, а й у Німеччині, Японії, В'єтнамі та інших країнах. Усі ці пілоти зустрілися в Маямі наприкінці 1960-х років, коли я вів щовечірне ток-шоу на радіостанції WIOD, що тоді була філією Mutual Broadcasting System\*. Miami Herald знайшла єдиного аса, який

\* Американська радіомережа, що працювала з 1934 по 1999 рік. — Прим. пер.

жив у Маямі, — аналітика ринку акцій. Він збив сім німецьких літаків у Другу світову війну. З газети зателефонували моєму продюсерові й запропонували, щоб ми запросили цього чоловіка в ефір. Газетярі сказали, що введуть запис нашої програми в документальний нарис про нього.

Ми домовилися з асом про передачу. Відвели на неї годину, від одинадцятої вечора до півночі. З газети обіцяли прислати репортера і фотографа.

Коли наш гість приїхав до студії й ми потисли один одному руку, я помітив, що його долоня спітніла. Ледве почув, коли чоловік привітався. Напевне, він хвилювався. Хвилювався? Боже милий, у такому стані його не можна було б пустити за штурвал літака.

Після п'ятихвилинного випуску новин мережі я розпочав програму з короткої інформації про «Асів». Тоді поставив перше запитання:

- Чому ви зголосилися стати пілотом?
- Я не знаю.
- Ну, мабуть, вам подобається літати.
- Еге ж.
- Чи можете ви сказати, чому вам подобається літати?
- Ні.

Після того було ще кілька запитань, і на всі наш ас відповідав щонайбільше трьома словами: «Так. Ні. Не знаю».

Я підводжу очі до годинника у студії. На ньому 11.07, а в мене вже закінчився матеріал. Я не маю про що питати цього чоловіка. Він переляканий до смерті. Маю на увазі, страшенно наляканий. Представникам Herald ніяково. Я й сам почуваюся не дуже добре. Усі стоять і думають про те саме: що нам тепер робити? Лишалось п'ятдесят хвилин. А слухачі по всьому Маямі будь-якої миті можуть потягтися до своїх радіоприймачів, щоб вимкнути.

І знов я послухався інтуїції. Спитав:

— Якби над нами літало п'ять ворожих літаків і в мене за станцією стояв літак, чи злетіли б ви?

— Так.

— Ви б нервувалися?

— Ні.

— А чому ви нервуетесь зараз?

Його відповіддю було:

— Бо я не знаю, хто нас слухає.

Тоді я спитав:

— Отже, ваш страх — це боязнь невідомого?

Ми перестали говорити про службу в Повітряному корпусі й заговорили про страх. Його хвилювання мов рукою зняло. За якихось десять хвилин я створив монстра. Розповісти про польоти? Жодних проблем. Охоплений ентузіазмом, він згадавав: «Я прориваюся крізь хмари! Різкий крен праворуч! Сонце палахкотить на кінчику крила...»

Опівночі його вже довелося вивести. Він говорив і говорив.

Ас заговорив добре, бо йому вдалося опанувати свій страх, щойно він захопився теперішнім моментом і звик до звучання власного голосу. На початку ми розмовляли про його минуле, і він не знав, про що я його питаю. Не знав, чого чекати, отож боявся.

Та коли мова зайшла про теперішнє, йому вже не було чого боятися. Він говорив про те, що діялося у студії тієї миті, пояснював, як відчувається. Поки він це робив, нервові напруження спало, і до нього повернулася звична впевненість. Коли я це побачив, то скерував розмову так, щоб він розповів про своє минуле.

Ви можете скористатися цією технікою, щоб розрядити атмосферу, коли говорите з кимось уперше. Як? Елементарно: просто зробіть так, щоб людині стало затишно. Запитайте щось

про неї. Це дасть вам тему для розмови, і ваш візаві вважатиме вас неймовірним співрозмовником. Чому? Бо люди понад усе люблять, коли говорять про них.

Не вірте мені на слово. Таку саму пораду дає Бенджамін Дізраелі — британський романіст, державний діяч та прем'єр-міністр: «Говоріть з людьми про них самих, і вони слухатимуть вас годинами».



**МОНОЛІТ** BIZZ  
ВАШ КЛЮЧ ДО УСПІХУ

