

Владимир Шахиджанян
Учимся говорить публично

Введение.

Человек должен употребить первую часть своей жизни на то, чтобы беседовать с мертвыми (читать книги); вторую — на то, чтобы разговаривать с живыми; третью — на то, чтобы беседовать с самим собой". (П.Буаст)

Кто автор этого высказывания?

Буаст Пьер (1765-1824) — французский лексикограф, моралист и философ.

Вот еще его афоризм:

«Мысль есть главная способность человека. Выражать ее — одна из главных его потребностей. Распространять ее — самая дорогая его свобода».

Хорошо сказал, не правда ли?

Вы взяли в руки книгу «Учимся говорить публично». Привлекла, заинтересовала? Или вы хотите научиться выступать публично? Не бояться слушателей, говорить спокойно, интересно, эмоционально, заразительно? Вы хотите научиться убеждать других?

Вы преподаватель, начальник, владелец фирмы или политик?

Я не знаю, кто читает сейчас эти строчки.

Но я надеюсь попасть в хорошие руки.

Мы должны познакомиться.

Всегда легче говорить (общаться) с человеком, которого знаешь. Вы согласны?

Итак, кратко о себе.

Мне 63 года. Преподаю в Московском государственном университете на факультете журналистики. Веду спецсеминар «Психология журналистского творчества».

Я автор книг **"Мне интересны все люди "**, **"1001 вопрос про ЭТО "**, «СОЛО на пишущей машинке» и курса «СОЛО на клавиатуре».

Что еще сообщить о себе?

Родился в Ленинграде. И всю блокаду прожил в осажденном городе.

Зачем я об этом пишу?

Сейчас поймете.

Я слишком поздно заговорил. До 12 лет сильно заикался и невероятно этого стеснялся. К 19 годам от заикания избавился.

Но был застенчив. Однако хотел общаться, выступать, рассказывать.

Как найти нужную фразу? Как завладеть залом? Как донести свое слово?

Я долго искал ответы на эти вопросы.

Читал разные книги об ораторском искусстве. Прошел курс сценической речи.

Уже потом я был лектором, педагогом, режиссером, журналистом, работал некоторое время на радио.

Сегодня продолжаю совершенствоваться. Учиться нужно всю жизнь.

Где родился мой курс «Учимся говорить публично»?

На страницах журнала «Студенческий меридиан». Несколько раз я проводил занятия очно.

Можно ли научиться выступать публично? Ответ однозначный: конечно. Но нужно заниматься.

Если вы выполните все предлагаемые задания, гарантирую: в значительно степени разовьете свои способности к публичным выступлениям.

Над книгой «Учимся говорить публично» я продолжаю работать.

Надеюсь, что через год выйдет более полное издание, где будут словарь трудных слов, раздел по истории слова, больше упражнений по развитию дикции, письма тех, кто прошел мой курс.

Вот, собственно, и все предисловие к курсу, который вы держите в руках.

Постарайтесь не просто пролистать странички, а позаниматься. Тогда успех гарантирован. Ведь наш успех зависит только от нас.

Желаю вам удачи и радости. Хороших занятий.

И, конечно, я признателен «Российской газете», выпустившей мой труд в свет. Всегда надо помнить тех, кто тебе помогал.

Ваш **Владимир Владимирович Шахиджанян**

Все зависит только от вас.

Будьте самоучками — не ждите, чтобы вас научила жизнь. (Станислав Ежи Лец)

Неужели вас привлекли наши занятия и вы начали читать первый урок?

Абсолютное большинство деловых людей мечтает о том, чтобы говорить ясно и убедительно.

Многие уверены, что они хорошо говорят, и искренне удивляются, обнаружив, что их плохо слушают.

Представьте, что вы не читаете этот материал, а как бы слышите меня. Что вам понравилось, а что не понравилось в первой фразе?

Стоп: пока не ответите на поставленный вопрос, не читайте дальше.

Трудно?

Начали читать?

Жаль. Значит, вы человек нетерпеливый, не любящий задумываться над поставленными вопросами, скорее надеетесь на свою интуицию, нежели на работоспособность и знания, да и не очень уверены в себе. Впрочем, это — отступление от главной темы.

Хорошо, что первая фраза началась с вопроса, то есть я как бы приглашаю вас в соавторы, вызываю у вас ту или иную реакцию, а в то же время, согласитесь, фраза длинна и ее лучше закончить на пятом слове — занятия, остальное — лишнее, обычное многословие. (Пожалуйста, вернитесь к первой фразе, проанализируйте ее.)

Наш курс — серия упражнений (этюдов).

Выполните все (этюды) упражнения, гарантирую: вы станете говорить в два раза лучше, чем говорите сегодня.

Не выполните — что ж, тогда и претензии не принимаются. Впрочем, как я понимаю, претензий не будет, ибо вы просто-напросто не станете заниматься.

Этюд 1.

Придумайте свое, оригинальное начало для выступления перед теми, кого вы хотели бы увлечь идеей заниматься в заочной школе «Учимся говорить публично».

Может быть, стоит начать с умной цитаты? В этом случае вы застрахованы от неудачи. Умную мысль, которую цитирует выступающий, слушатели обычно воспринимают с интересом, а сам оратор тут же поднимается в их глазах — смотрите, какие хорошие и умные слова он произносит, не свои, правда, цитирует, но ведь верные слова подобрал и произносит их, не заглядывая в бумажку. Значит, человек образованный.

Прочтите несколько цитат. Выберите из них самую, на ваш взгляд, удачную для начала собственного выступления.

Франсуа де Ларошфуко (1613-1680)

Мы редко до конца понимаем, чего мы в действительности хотим.

Наш ум ленивее, чем тело.

Говорить всего труднее как раз тогда, когда стыдно молчать.

Блез Паскаль (1623-1662)

Иначе расставленные слова обретают другой смысл, иначе расставленные мысли производят другое впечатление.

Красноречие — это живописное изображение мысли; если, выразив мысль, оратор добавляет к ней еще какие-то черточки, он создает не портрет, а картину.

Мы браним Цицерона за напыщенный слог, меж тем у него есть почитатели, и в немалом числе.

Иные люди отлично говорят, но пишут из рук вон плохо: обстановка и доброжелательные слушатели разжигают их ум и заставляют его работать живее, чем он работает без этого топлива.

Порою, подготовив речь, мы замечаем, что в ней повторяются одни и те же слова, пытаемся их заменить и только портим — настолько они были уместны; это знак, что все надо оставить как есть: пусть себе зависть злорадствует, она слепа и не понимает, что

порой повторение — не порок, ибо единого правила тут не существует.

Подумайте: а зачем даны годы жизни тех, кого я предлагаю цитировать?

Не для того ли, чтобы вы могли сказать: «Еще четыреста лет назад известный французский мыслитель (философ, писатель, политик) говорил...» и дальше пойдет выученная вами цитата.

Еще лучше, если вы не преминете заметить:

— Как вы знаете, еще четыреста лет назад известный вам Блез Паскаль сказал...

И пусть девяносто процентов слушателей впервые слышат это имя от вас — поверьте, они промолчат, ибо каждому хочется считать себя образованным и умным человеком, а многим почему-то (какой странный пассаж — почему-то!) неудобно признаваться в собственной необразованности и неловко спросить: а кто такой этот Блез Паскаль и чем он знаменит?

Проведите психологический опыт, спросите своих знакомых, нет ли в их библиотеке учебника по ораторскому искусству известного оратора Индии Нянаждихаша.

Запишите их ответы.

Сколько человек задаст вопрос: а кто он, собственно, такой — Нянаждихаш?

Кто коротко ответит вам: увы, к сожалению, нет?

Только, пожалуйста, фамилию выучите как следует и произносите ее громко, четко, с уверенностью в голосе.

(Обычно мы фамилии, имена, отчества произносим скороговоркой, так, что и понять сложно. А зря! Выступая на собрании, коллегии, совете директоров, на праздничном вечере, нужно произносить фамилии, имена и отчества как можно четче!)

Это действительно известный вам человек. Кто? Прочтите мою фамилию не слева направо, а справа налево. Все поняли? Улыбнулись? А может быть, рассердились...

Составьте список вопросов:

Что вам известно о Нянаждихаше?

Нет ли у вас книг Нянаждихаша?

Как вы относитесь к новой системе преподавания ораторского искусства Нянаждихаша, о котором недавно была большая телепередача?

(Продолжите список вопросов, которые вы будете задавать своим знакомым, а может быть, и незнакомым людям. Проанализируйте их ответы и попробуйте составить юмористический отчет по этому поводу.)

Мы еще много раз будем возвращаться к этой теме — как правильно начать выступление? Думаю, что и отдельное занятие посвятим, ибо удачное начало — залог успеха.

Только пожалуйста, не начинайте свою речь с таких предложений:

— Я хочу начать свое выступление... (Вы уже начали, вот и говорите сразу по существу.)

— Если вы позволите, то я начну говорить... (Зачем спрашиваете, если все равно начнете, не дожидаясь ответа слушателей?)

— Мне хочется сказать вам... (Хочется, так и говорите, тем более что уже начали говорить.)

— Я очень волнуюсь, мне трудно говорить... (В редких случаях, если вы уверены, что слушатели к вам относятся хорошо, такое начало допустимо. Из уважения к вам, возможно, в зале станет тише. Но в такой ситуации или слушатели должны знать вас, или вы представляете для них особый интерес, они вас понимают.)

— Вот здесь, как вы слышали, многие говорили, что... (Сколько сорных слов, все они свидетельствуют о неуверенности выступающего и расхолаживают собравшихся.)

— Почти все, что я хотел сказать, здесь уже сказали, но раз я вышел на трибуну... (Наихудший вариант начала, ибо большинство сидящих в зале подумают: лучше бы ты и не выходил...)

Задание: пожалуйста, продолжите ряд плохих начал. Выпишите их, запомните и постарайтесь избегать.

Наша школа рассчитана на длительное время. Когда и сколько вы будете заниматься, конечно, решаете только вы. Мой совет — учиться каждый день. Тогда вы быстрее освоите курс и добьетесь результата.

Настрой на серьезные занятия — это десять процентов успеха.

Предвижу сложность: каждый человек, согласитесь, мечтает о быстром успехе. Можно за полчаса отучить (закодировать) человека от пьянства, если он, конечно, мечтает бросить пить и его решение вылечиться твердое.

Но за один день, за месяц научить хорошо говорить, увы, невозможно.

Все мы любим результат, но не очень любим процесс. А без изнурительного (мой долг преподавателя — напомнить эту банальную истину!) труда вы не достигнете хорошего результата.

Предлагаемый курс проверен мною на участниках семинара «Психология журналистского творчества», который я более двадцати лет веду на факультете журналистики. Но там очные занятия. Проводил я и заочные занятия среди читателей журнала «Студенческий меридиан».

Прошу вас серьезно обдумать несколько условий, которые я как преподаватель ставлю перед вами. Если вы их примете, гарантирую успех.

1. Заниматься нужно практически ежедневно, как минимум, по часу в день. Для этого не обязательно выделять специальный час. Можно учиться во время поездки на работу, при просмотре телевизионных передач, на лекциях, находясь в компаниях. Особенность курса и его отличие от других, известных мне, в том, что он строится как курс практической психологии, с включением в жизненные ситуации.

2. Желательно полное выполнение заданий. Нравится вам задание или нет, выполнить его надо. Основа — доверие мне как вашему учителю. Больше веры, меньше критики. Не обсуждать, а делать. Особенно первые десять упражнений.

3. Обязательная ежедневная фиксация выполненных упражнений. Желательно не просто фиксировать, а анализировать, то есть подробно записывать, как вы выполняли упражнение: что получилось, что не вышло и почему, о чем подумалось при выполнении тех или иных заданий?

4. Непременно найти полигон для испытаний. Полигоном могут стать учебная группа, ваш рабочий коллектив, соседи по дому, попутчики в купе поезда, с которыми вам приходится иногда вместе совершать поездки, ваши домашние. Желательно, чтобы с этими людьми вы относительно часто встречались, чтобы могли проверять на них свое умение говорить. Еще лучше найти двух-трех человек, которые согласились бы заниматься вместе с вами. Совместное выполнение упражнений, взаимный контроль за результатами ускорят прохождение курса и даст больший эффект.

5. Пожалуй, самое важное условие. Потребуется магнитофон. Вы должны обязательно себя записывать и прослушивать. Записи желательно сохранять.

Конечно, идеально сделать школу «Учимся говорить публично» в трех вариантах: на кассетах, как обычный учебник и учебник с приложением аудио-, а может быть, и видеокассет для прослушивания и просмотра.

Предвижу вопрос: «Как быть, если я человек застенчивый и вообще теряюсь в компании, стоит ли мне заниматься?»

Стоит. Повторюсь: выполните все упражнения, независимо от возраста, образования, социального положения сможете если не стать выдающимся оратором (такой задачи я и не ставлю), то по крайней мере научиться говорить уверенно, доказательно, спокойно, так, чтобы вас слушали.

И еще одного задание-упражнение.

Пожалуйста, если вы прочли этот урок, расскажите о нем своим знакомым, родственникам, коллегам, друзьям.

Если бы я произносил все, что вы прочли, то у меня это заняло бы шестнадцать минут (одна страничка машинописного текста при произнесении занимает две минуты), а вы попробуйте выбрать главное и уложите свой рассказ в две, максимум три минуты.

Итак, перечитайте задания первого занятия. И выполните их. Только после этого переходите к следующему.

Мы молчим, мы думаем.

Я рот открыла, ты — закрыла! — На следующем уроке ты у меня не слижешь! — Иди

отвечать с места!

— *Саша, не бубукай, пожалуйста...* — *Я не бубукаю.* — *Бубукаешь...* — *Не бубукаю.* — *Бубукаешь!* (Из фраз учителей на уроке)

Даже если одному человеку мне удастся помочь, буду рад.

А он, тот единственный ученик, научит другого. Уже хорошо.

После публикации школы «Учимся говорить публично» в журнале «Студенческий меридиан» на нее пришло около пяти тысяч откликов.

Естественно, мне приятно было почувствовать отдачу.

Буду признателен всем, кто в этот раз пришлет мне свои отчеты, рассказы, предложения, критические замечания. Зачем мне это нужно?

Моя цель — не просто помочь тем, кто хочет научиться говорить; нет, она эгоистичнее — я хотел бы получить замечания, которые учту при подготовке расширенного издания книги.

Один из занимающихся спросил меня: а насколько школа может помочь ему, действительно ли он научится хорошо говорить, если выполнит все упражнения?

Невероятно трудный вопрос. От меня требуют гарантий. А как их дать? (В устной речи задавать вопрос и отвечать на него — эффективный прием, речь становится понятнее и эмоциональнее.)

Все зависит от того, на каком уровне находится мой ученик. Гарантирую: если вы выполните все упражнения честно (прочтете рекомендованные книги, выполните все задания, постоянно контролируя себя, поверите мне как учителю, меньше будете обсуждать мои рекомендации и больше работать), то вы улучшите свою устную речь по сравнению с тем уровнем, на каком находитесь сейчас.

Вы молчун. На вопросы отвечаете не словами да или нет, а кивком головы: наклон вниз — да, поворот влево и вправо — нет. Некоторые люди на тот или иной вопрос отвечают мычанием (мне трудно воспроизвести это буквами) — ыуым (да), эыз (нет). После прохождения курса вы сумеете легко произносить эти слова. (Надеюсь, что некоторую утрированность примера, доведенную до парадокса, все поняли. Иногда стоит упростить мысль, а то и довести ее до абсурда, чтобы другие тебя лучше поняли.)

Но если вы нормально общаетесь, не испытывая особых сложностей, то после прохождения курса станете говорить значительно лучше.

Почему же мы умеем говорить? Да не учили нас этому ни в детстве, ни в юности, ни в школе, ни в институте.

Впрочем, а не преднамеренно ли это делалось? Это же было удобно для правителей — то, что большинство не умеет говорить, стесняется, боится выступать, боится высказать собственную мысль.

Как вы думаете, почему более семи десятилетий риторика, ораторское искусство, а оно насчитывает несколько тысячелетий, вспомним Грецию и Рим, изгонялись из учебных заведений в нашей стране?

Я получил в свое время огромное количество писем от желающих заниматься в нашей школе. Среди них немало прекрасно написанных, но авторы сетуют: писать могут убедительно, а говорить — нет.

«У меня проблема, — пишет Н.Боровых из города Владивостока. — Со своими близкими, друзьями, родными я разговариваю нормально. А вот с новыми знакомыми, в обществе, где много людей, или с людьми, которых едва знаю, или после того, как я давно не видела человека и вдруг встречаю его случайно на улице или где-нибудь еще, у меня пропадает дар речи. Я и рада видеть старых знакомых, но у меня начинают трястись руки, а иногда и губы, и я напрочь забываю все, о чем хотела сказать. И в это время я себя ненавижу. Я быстро прощаюсь с человеком, придумываю какие-нибудь отговорки и ухожу. Я отказываюсь от приглашений на торжества, я не могу работать там, где бы мне хотелось, да и вообще...»

Конечно, проводить занятия заочно сложно. Нужен индивидуальный подход. Но уверен, что моей заочной ученице, как, впрочем, и многим другим, страдающим от застенчивости, часто возникающей неловкости при общении, особенно когда нужно выступить, поможет книга Ф.Зимбардо, которая так и называется — «Застенчивость». Если эту книгу не просто прочесть,

а проработать, то, не сомневаюсь, успех обеспечен. Советую прочесть книги М.Литвака, Н.Козлова.

«Мне 16 лет, — сообщает Ирина из Екатеринбурга, — мне хотелось бы поучиться правильно и хорошо говорить. Все мне говорят, что я ужасная болтушка, но мне кажется, что говорить много так же плохо, как и говорить мало. К тому же, кроме этого, у меня еще один существенный недостаток речи — неумение кратко и точно выразить нужную мысль. Я слишком много лью воды».

Этюд 2

Выберите два дня для молчания. Болтушкам, я надеюсь, на меня никто не обидится за это слово, молчать нужно четыре дня.

Сообщите шепотом всем своим домашним, знакомым, коллегам по работе, что врач запретил вам разговаривать два дня. И молчите. Если что-то срочно придется сказать, имейте с собой листок бумаги и ручку, общайтесь с помощью записок. Слушать вам можно, только говорить нельзя.

Хочу, чтобы вы мне поверите на слово. Прочли и поверили. Каждый учитель мечтает о таких учениках: чтобы они поверили, выполнили, проанализировали процесс обучения, а уж потом его обсуждали, критиковали, отрицали. Увы, многие люди, чтобы не утруждать себя, готовы отстаивать свое право не выполнять задания лишь по той причине, что они им не нравятся. Не нравятся и все тут! В этом случае мой совет: не теряйте времени, поищите себе другого преподавателя, другой курс. Если вы не верите мне, то не тратьте зря времени. Не занимайтесь!!! (Поставил три восклицательных знака. А если бы говорил, то повысил бы голос, произнес бы слово по слогам, громко и медленно, особенно выделяя отрицание не.)

Аргументы? Сколько угодно. (Кстати говоря, посмотрите в словаре слово аргументы, дайте наиболее полное его толкование. Аргументированная речь, будь то обсуждение производственных проблем, разговор о жизни, рассказ о себе, всегда точнее и убедительнее, нежели неаргументированное выступление; вы согласны?)

«Я хочу научиться говорить, а вы мне предлагаете молчать, что за чушь? — слышу капризную интонацию своих оппонентов. (При отрицании обычно никто выражений не выбирает. А в Интернете, в разговорках, в переписке, в перепалках такое, бывает, прочтешь...). — Да не смогу я молчать и все тут. Поэтому и ваше дурацкое упражнение делать не стану...»

«Да если все замолчат, жизнь остановится, нет, подобное не для меня». (Так ответят любители демагогии, ибо каждый понимает нереальность ситуации: что все люди в один день замолчат.)

Когда я вел очные занятия и спрашивал, нравится или не нравится задание, то в ответ получал примерно такие (хотя были и другие) объяснения:

«Не нравится, а почему — объяснить не могу, не нравится и все тут!»

Теперь попробуйте спокойно отнестись к моим объяснениям.

Молчать два дня трудно.

Но...

Привыкший много говорить вдруг обнаружит, что, оказывается, без многих фраз можно обойтись. Застенчивый после двух дней молчания заметит: многие говорят гораздо хуже, чем он, — и ничего, живут спокойно и не краснеют, не стесняются, так зачем же ему стесняться, если он может по тому или иному поводу сказать лучше?

Кто-то по-новому, как бы со стороны оценит коллег по работе и заметит, что один человек всегда вмешивается в чужой разговор, что окружающими воспринимается плохо. Кто-то, так называемые остряки-оптимисты, обязательно старается вышучивать своего собеседника, невольно унижая его.

Самое главное — чтобы, выполняя это упражнение, вы все анализировали: кто и как говорит, в чем успех одного человека и неудача другого, какая манера у людей, чем берет слушателей ваш знакомый и почему, как только начинает говорить другой ваш знакомый, так у

всех слушающих появляются плохо скрытое раздражение, досада, обида, огорчение, скука, томление... (вы могли бы продолжить этот ряд синонимов — уметь выбрать главное слово — большое искусство, а научиться ему можно, играя в синонимы). Я написал длинную фразу. Прочсть сложно, но можно. Разбейте, пожалуйста, данное предложение на несколько коротких. Говорить короткими фразами лучше, вас быстрее поймут.

Когда вы будете молчать, вы лучше узнаете себя. Вспомните дни, когда вы болели. После болезни абсолютное большинство людей умнеет, дети быстрее взрослеют. Заболел малыш пяти-шести лет, провел в постели неделю-другую — и тот, кто его не видел во время болезни, обязательно отметит изменения: ребенок как-то повзрослел. Почему это происходит? Да потому, что малыш оказался наедине с собой, он много думал, говорил про себя, размышлял, подсознательно (тема сознания и подсознания — сложнейшая, и мы ее коснемся много раз в процессе обучения) изучал себя и приходил к тем или иным выводам.

Нет, не хочу, чтобы вы или ваши близкие болели. Но спровоцировать для себя такую ситуацию стоит.

Вам нельзя говорить. Два дня молчания.

Даже самому молчаливому человеку захочется заговорить — и страх отойдет, стеснение отодвинется. А люди, страдающие излишним красноречием, привыкшие говорить без умолку, наоборот, обнаружат в себе умение сдерживаться, не вступать без надобности в разговор. Они перестанут подсознательно (опять же подсознательно!) тянуть одеяло на себя в компании, на совещании...

Наверняка каждый может вспомнить не только записных ораторов, но и тех, кто всегда по поводу и без повода, к месту и не к месту вставляет свои реплики, раздражая этим окружающих. Если такой возможности нет, такой человек обязательно обратится с комментарием к соседу и помешает другим слушать выступающего.

Вам знаком такой тип людей?

Я знаю человека, не способного молчать более десяти секунд. Начинает одну мысль — и тут же перескакивает на другую. Постоянно перебивает другого человека. Кто-то начинает ему о чем-либо рассказывать... В разговоре возникает пауза на одну-две секунды (рассказчик подыскивает слово), а мой знакомый, не дослушав, перебивает вопросом, замечанием, репликой или дает свой ответ, как правило, невпопад...

Общаться с такими людьми тяжело. Помолчать хотя бы десять секунд — для них просто наказание. А сделаешь замечание — обижаются.

Если вы относитесь к подобному типу людей, то молчать вам нужно пять дней подряд. А еще лучше это задание (молчание) повторять через каждые два месяца. Во второй раз молчать четыре дня, в третий — три, в четвертый — два, в пятый — один.

Мы молчим — мы думаем. Мы говорим про себя. Это уже важная ступень в нашем курсе. Сначала говорить про себя, отбирать нужное — и только тогда произносить выбранное. Надеюсь, что все меня поняли. Помните пословицу: «Сказанное слово — серебро, а молчание — золото»?

Молчание придаст вам серьезность, молчание научит вас думать, молчание поможет вам лучше узнать себя, молчание воспитает у вас волю (вы решили молчать — и сумели этого добиться!). Вы лучше будете владеть собственными эмоциями, станете сдержаннее и собраннее. (Иногда для большей убедительности стоит важное слово в вашей речи повторить несколько раз, как я сделал со словом молчание.)

Понимаю: убедить всех невозможно. Поэтому привожу последний, самый неаргументированный аргумент: поверьте мне на слово. Поверьте учителю. Ведь я задавал такое упражнение много раз (своим знакомым и друзьям, студентам нескольких поколений, читателям «Студенческого меридиана») — и успех всегда превосходил все ожидания. Более 90 процентов учеников, поверивших мне и промолчавших два дня во время обучения, отмечали для себя эффективность этого метода.

В моей школе не занимались Михаил Полторанин, Геннадий Селезнев и Евгений Федоров.

Я вспомнил о них, ибо...

Михаил Полторанин в передаче «Момент истины»:

— Мы с Борисом Николаевичем от земли, от пашины, а Гайдар с неба. Это соединение пашины и неба давало нам то, что мы называли рывком в реформу.

— Я кот, который твердо идет по крыше и знает зачем.

— Горбачев использовал своих друзей в качестве туалетной принадлежности.

Из стенограммы заседаний Государственной Думы РФ.

Геннадий Селезнев :

— Нельзя бороться с привилегиями, как мы это делаем, обрезаем и вносим в пятый пункт.

Евгений Федоров :

— Я, депутат Федоров, избирался от Ленинградской области и привез с собой целую кучу пакетов по борьбе с преступностью.

Почему я привел эти примеры?

Что вам оказалось непонятным в нашем занятии?

Я буду рад, если вы ответите на эти вопросы, как и на те, что были заданы в процессе занятия.

И просьба. Расскажите о нашей школе (но не в те дни, когда вам надо молчать) своим друзьям, знакомым, коллегам — попробуйте расширить число занимающихся. Но заранее подготовьтесь. Придумайте хорошую, даже интригующую, первую фразу, найдите аргументы, способные убедить ваших собеседников в том, что им стоит заниматься.

И только когда выполните это задание, переходите к следующему. Не стоит перескакивать. Только системный подход дает результат. Я знал ученика, который выполнял задания нашей школы выборочно. Он все прочел, а делать задания не стал. Зачем? Я же все это знаю. У меня хорошая память. Так он рассуждал. И, конечно, не достиг цели, не улучшил свои навыки.

Если вы хотите научиться, то нужно выполнять задания. Можно прочесть задачку, можно познакомиться с тем, как она решается, можно узнать правильный ответ. Но научит ли вас это решать задачи? Нет. Только если вы самостоятельно сможете решить несколько подобных задач, вы приобретете навык, только в этом случае можно говорить, что вы не просто знаете, как решаются задачи, но и научились этому. Вы согласны?

А теперь, прилежные мои ученики (всегда нужно похвалить тех, кто занимается, используя твою методику, кто верит тебе, кто слушает тебя, кто готов у тебя учиться), хочу помочь вам избавиться от слов-паразитов в вашей речи: вот, так сказать, значит, сами понимаете, ну, это, знаете, пойми меня, блин, э-э-э, это...

У каждого есть «любимые» сорные слова. Бывает, что выступление, обычный разговор состоят наполовину из подобных слов.

Проиллюстрирую примером. Предыдущий абзац я повторяю, используя слова-паразиты (слово-то какое — паразиты! — их действительно, как паразитов-насекомых, трудно искоренять).

Значит, ну, вот, понимаете, у каждого человека, так сказать, вот, есть, значит, это самое, свои «любимые», так называемые сорные, значит, слова, вот. Понимаете, вот, бывает, что, значит, ну, что выступление, значит, вот, обычный, так сказать, разговор состоят наполовину, так сказать, значит, ну, из этих слов.

Пустые слова, сбивающие ритм речи, мешают другим воспринимать вашу мысль.

Как и откуда они появились и накрепко засели в нашем лексиконе? В детстве, когда вы не знали, как начать фразу, такие слова сами выскакивали.

Скажет ребенок вот, а нужное слово не вспоминается, тут же выскакивает второе слово — ну, — не помогает, выскакивает третье слово — значит... Наконец всплывает в памяти необходимое слово...

Представьте себе: вошел в комнату человек, и хочет он рассказать, что увидел недавно на улице. Мысль еще не сформировалась, а рот уже открыт, говорить надо. Начинается речь: «Ну, вот, значит, иду я по улице и вижу...»

Когда возникает заминка с тем, как же лучше передать увиденное, тут эти слова и повторяются: «Вот, значит, несется машина высокопоставленного чиновника, нарушая все светофоры, выскакивает на полосу встречного движения... а тут, значит, вот, поворачивает с

боковой улицы другая машина — и...»

Слов-паразитов становится больше при волнении или когда хочется побыстрее все сказать...

— А знаешь, значит, Шахиджанян, ну, Владимир Владимирович, вместе с, ну, значит, редакцией «Российской газеты», вот, значит, это, ну, школу. Как она там... «Учимся, говорить публично», значит, вот, называется. И я, понимаешь, значит, ну, вот, теперь, послушай меня, значит, вот, заниматься, да, значит, буду.

Разобрать, понять подобную речь сложно, в нее просто невозможно вслушаться. Чем короче человек хочет сказать, тем длиннее и непонятнее у него получается. Такая речь раздражает, проскакивает мимо слушающего.

Отчего и почему так происходит? В чем истоки?

Слова-паразиты используются для того, чтобы потянуть время, необходимое для поиска нужного и важного слова.

Один раз такое начало, другой, третий, пятый... сотый — и вырабатывается и закрепляется рефлекс: прежде, чем что-либо сказать, потянуть время, а следовательно, говорящий приучается не просто так говорить, но и думать! Сорные слова намертво входят в его речь, становятся привычкой, а привычка, как известно, вторая натура. Сам выступающий (беседующий, рассуждающий) не слышит произносимых слов, он их не замечает. А слушатель изнемогает.

Как избавиться от слов-паразитов? Значительно проще, чем вам кажется.

Произнесете слова вот, ну, значит — и обязательно три раза прокукарекайте. Кукареканье — это ваш штраф самому себе. Не нравится кукарекать — пожалуйста, мяукайте, не нравится мяукать — можете лаять...

Предвижу возражения. Да как же так, я буду разговаривать, произнесу значит не к месту — и кукарекать? Так меня за психически больного примут.

Не примут. Вы можете предупредить, что занимаетесь в нашей школе и выполняете задание Владимира Владимировича Шахиджаняна. (Как же я хочу, чтобы вы запомнили мои имя и отчество, фамилию, а то так искажают некоторые — на самом деле многие, но я избрал для себя необходимую форму — некоторые, что порой думал, будто и не мне письма были написаны.)

Есть и другой выход из положения: если кукареканье вас смущает, сначала кукарекайте только среди своих. Помните, я говорил о полигоне для занятий? Попросите своих знакомых, друзей, коллег, к кому вам удобно обратиться и кто вас правильно поймет, как только вы произнесете сорное слово, остановить вас и тут же попросить прокукарекать.

Когда провожу занятия в университете на факультете журналистики, мои студенты сначала сопротивляются и не хотят выполнять это условие, но потом, воспринимая мои требования как игру, с удовольствием в нее включаются, и если на первом занятии без конца произносят значит, вот, то через две-три недели спокойно обходятся почти без слов-паразитов.

Был и забавный случай.

Провожу занятие. Стук в дверь. Входит декан факультета с гостями из другого университета.

Декан жестом показывает: мол, не обращайтесь внимания, я же предупреждал, что зайду с делегацией, занимайтесь.

Тут встает студент и начинает отвечать на вопрос, который я задал до появления декана.

— Ну, — начал студент — и как закукарекает!

Гости удивленно посмотрели на меня и студента. Декан улыбнулся. А я рассказал о занятии. Все всё быстро поняли.

Смысл упражнения по искоренению лишних слов (какой канцелярский оборот, замените его на лучший) значительно шире, чем просто избавление от них.

Пожалуйста, прочтите этот и следующий абзацы три раза подряд, прочтите не торопясь, стараясь вникнуть в то, что я хочу вам внушить. (Вместо слова внушить иной учитель скажет: втемашить, вдолбить, вбить, вселить в ваши головы, заронить — какое слово точнее?)

Как только вы станете себя контролировать (а большинство говорящих не умеют себя контролировать, не слышат собственную речь), вы тут же будете точнее подбирать слова;

прежде чем что-то сказать, вы подумаете, сначала слово промелькнет в голове, а только потом окажется на языке, вы наконец услышите себя, вы автоматически займетесь отбором слов и постараетесь произносить фразы, используя принцип: сначала подумай, а потом скажи.

Как просто звучит, как трудно бывает выполнить! Верно? Вы согласны со мной? (Время от времени, с кем бы вы ни говорили, перед какой бы аудиторией ни выступали, обязательно обращайтесь к тем, кто вас слушает, спрашивая, все ли понятно, не стоит ли что-то уточнить, добавить, разъяснить.)

Стоит только начать кукарекать или мяукать, можно лаять или чирикать — и вы многого добьетесь.

Сколько времени нужно выполнять это задание?

Все зависит от вашей внимательности, серьезности, веры в собственные силы и доверия ко мне как к преподавателю.

Ну (гав-гав), пожалуйста, значит (мяу-мяу), попробуйте, и тогда, вот (чик-чирик), вас будут лучше воспринимать окружающие.

Для тех, кто обладает сильной волей, для тех, кто по разным причинам не сможет кукарекать, можно назначить штраф в виде жеста: сказали слово-паразит — щелкните пальцем, топните ногой, снимите и наденьте (если носите) очки. Я думал, как лучше написать (сказать) фразу. Не будет скобок — кто-то, скорее всего человек, склонный к демагогии, обязательно спросит: а если у меня нет очков, что тогда? Да он, автор, что, нас за идиотов принимает? Зачем подобное добавление в скобках: если носите очки? Как будто мы сами не сможем понять, что просьба снять и надеть очки относится только к тем, кто носит очки?

Демагог тем и страшен: вроде бы всегда прав, но начнешь его убеждать, спорить, доказывать — утонешь в словах, а предмет спора забудется, отойдет в сторону. Демагоги, как правило, многословны и формально довольно прилично, хотя и пусто, говорят. Сколько мы с вами ежедневно слушаем демагогов по телевидению, радио, на митингах, совещаниях, собраниях, заседаниях.

Убедил ли я вас в пользу кукареканья или нет?

Конечно, сорных слово много. И они индивидуальны. Я знал человека, начинающего каждую фразу со слова итак.

На радиостанции «Эхо Москвы» одно время каждый ведущий, комментатор слишком часто к месту и не к месту использовал слово итак. Слово въелось, прижилось и стало как компьютерный вирус — размножилось и заразило всех. Тогда вывесили плакат: «Товарищ, знай: не дремлет враг; не говори зазря итак!» К тому же штраф ввели: кто произносил слово итак, опускал в копилку рубль. Через две-три недели никто автоматически этого слова не произносил. Штраф сработал, а ведь этот штраф — то же самое, что и кукареканье.

Один человек постоянно произносит итак, а другой в каждой фразе использует от двух до десятка матерных слов или заменяет матерное слово другим — блин. В чем повинен блин, понять не могу.

(Конечно, притворяюсь, что не понимаю: прекрасно знаю, какое слово созвучно блину, но тремя абзацами выше я же рассуждал о демагогии.

Кстати, многие выступающие говорят: выше сказал, ниже я к этому вернусь. Неверно. В устной речи нет понятий выше и ниже. Это в письменной речи возможно что-то написать выше, ниже. В публичном выступлении правильно сказать: раньше я уже говорил, позже я вернусь к этой теме...

В устной речи протяженность во времени, в письменной — по месту: выше или ниже.)

Знаю человека, вы его тоже знаете, который в каждое предложение вставлял слово понимаешь, да и произносил его слишком быстро — понимаш. Многие преподаватели, ваш покорный слуга не исключение, злоупотребляют словом понимаете. Я свои лекции записываю на диктофон, и однажды обнаружил, что говорю одно понимаете в минуту. Начал кукарекать после каждого произнесения этого слова. Теперь студенты слышат от меня его не часто.

Если вы хотите, чтобы занятия проходили успешнее, чтобы жизнь стала интереснее, чтобы вы могли учиться на собственных ошибках и не повторять их, конечно, нужно каждый день вести дневник.

Своих студентов, учеников я всегда прошу вести дневник. Но некоторые к моей просьбе

относятся с недоверием.

— Дневник? А зачем? Да я и так все помню, не люблю писать, и вообще это — занятие для барышень из института благородных девиц.

О, какое заблуждение! (Не сердитесь за резкость: если бы я не писал, а произносил эти слова, то постарался бы вложить максимум доброжелательности в интонацию.)

Дневник не только дает возможность зафиксировать, что вы делали, с кем встречались, что подумали, что читали, но и помогает ежедневно развивать себя, рассуждать, анализировать, обобщать.

Дневник — это гимнастика ума.

Что выбрать, что записать? При подготовке к выступлению проблема выбора (о чем сказать) — одна из важнейших.

Дневник — это разговор с самим собой, постоянная самооценка. Дневник — это лучший способ самовоспитания.

В дневнике не стоит писать ничего секретного, того, чем бы вы не хотели делиться с другими. У каждого человека могут быть свои тайны, и не советую о них ни под каким видом никому рассказывать. Если знает один — это тайна, если знают двое — это секрет, если знают трое — это уже сплетня.

Анализ собственного развития, анализ встреч, размышления на бумаге — все это потом пригодится вам. Не надейтесь на память. Мысль только тогда становится мыслью, когда она записана, зафиксирована.

Лев Толстой, Федор Достоевский, Михаил Пришвин, Жорж Сименон, медики Александр Вишневский и Николай Пирогов, режиссеры Константин Станиславский, Александр Попов, Анатолий Эфрос, академики Андрей Сахаров и Андрей Туполев — все они вели дневники.

Ведение дневника — психологическая настройка на то, чтобы постоянно анализировать жизнь.

Дневник — это собственная лаборатория. Учиться лучше всего на своем опыте, учитывая ошибки других людей.

Если вы хотите повысить профессиональный уровень, научиться интересно рассказывать о том, что знаете, что волнует и беспокоит вас, лучше всего, поверьте, вести дневник ежедневно независимо от того, есть вдохновение или нет.

Записывать нужно все, что происходило с вами, что вы видели, о чем думали, размышляли, и ровно через месяц, самое большее через два после начала ведения дневника вы автоматически и говорить будете лучше, чем прежде.

Почему? Да потому, что вы научитесь формулировать свои мысли, размышлять, сопоставлять, аргументировать.

Пожалуйста, запишите в дневник, как вы выполняли этюд N 3. А через час-полтора, не заглядывая в записи, перескажите записанное на магнитофон. Прослушайте сделанную запись и проведите разбор, ничего не записывая.

Когда занимаешься, то всегда интересно сравнить собственные наблюдения с суждениями других людей. Поэтому прошу вас прочесть отклик юриста Самвела Карапетова из Новосибирска.

Не сокращая и не редактируя, привожу его здесь полностью.

Здравствуйте, уважаемый Владимир Владимирович.

Во-первых, хочу поблагодарить Вас за упоминание моего имени на сервере «1001» — это приятно, а также служит дополнительным стимулом к привлечению моих знакомых и друзей к занятиям в Вашей школе. Руководствуясь Вашими рекомендациями, я выбрал полигон для своих занятий — это моя группа в университете. Поэтому результаты моих занятий необходимо рассматривать с учетом специфичной студенческой культуры, особенно в вопросах исследований.

Вот, например, что может ответить студент на вопросы о Нянаждихаше: «А Ганди тебя не интересует?». Вообще такие расспросы вызывают улыбку у студентов, мало кто отвечает серьезно. Но тем не менее определенная статистика есть:

Первый раз слышу (или около того) — 5.

Где-то слышал — 2.

Ну, допустим, я знаю такого (с последующими попытками «сохранить лицо») — 4.

Если найдешь — дай почитать — 2.

У нас в городе где-то есть индийский центр, поищи там — 1.

Да пошел ты со своими приколами (или вроде того) — 8.

Я знаю, кто это, — это Шахиджанян — 1. (Правда, это не студент моей группы, а мой друг, web-мастер, который побывал на Вашем сайте по моей же наводке.)

Так что можно сделать вывод, что об индийском ораторе Нянаждихаше знают около 25% респондентов. Что ж, весьма популярная личность среди студентов.

Что касается упражнения, то я обращался к своим сокурсникам со следующими словами:

«Послушай, ведь ты будущий адвокат, твое оружие — слово. Умеешь ли ты пользоваться своим оружием? Может, стоит еще потренироваться? Если да, то у тебя есть отличная возможность».

Согласен, звучит как рекламное объявление, но ведь надо говорить что-либо, зная, какой цели ты хочешь достичь, и подбирать наименьший объем произнесенных слов. Или я не прав?

Также благодарю за первую цитату Франсуа де Ларошфуко — она может пригодиться для разных случаев.

С уважением, Самвел Карапетов. Новосибирск. 1997 год.

(Тогда, в 1997 году, Самвел Карапетов был студентом юридического факультета. Теперь он практикующий юрист.)

Этюд 4

Главное — делайте все с увлечением, это страшно украшает жизнь. (Л.Д. Ландау)

— Владимир Владимирович, ну (ку-ка-ре-ку, ку-ка-реку, ку-ка-реку), — обратился ко мне на одном из занятий мой ученик Алексей Макридин; он сделал все три этюда, поэтому после слова ну кукарекает, — не называйте свои занятия школой, меня от слова школа просто воротит.

У каждого человека свои ощущения от школы. Мне лично слово школа нравится. Это же не обязательно средняя школа, но и школа того или иного ученого, школа — это и направление в науке, искусстве, и не стоит это слово воспринимать так ограниченно.

— Я поддерживаю ваш курс, мне он пригодится, — сообщил программист Александр Дмитриевский, занимавшийся в моей заочной школе «Учимся говорить публично», которую я вел на страницах журнала «Студенческий меридиан». — Но одна просьба: не будьте столь категоричны в требованиях к нам. Не требуйте стопроцентного выполнения упражнений.

Мой комментарий. Я могу не требовать. Любой занимающийся сам способен определить, когда и сколько ему выполнять заданий. И как выполнять — формально или серьезно.

Но могу еще раз подтвердить: результат будет, если заниматься ежедневно, если сделать все задания полностью, если не перескакивать, а выполнять все по порядку. Только в этом случае, повторюсь, я гарантирую успех.

Согласитесь: при публичных выступлениях необходима доброжелательность тона. Сарказм, ирония, порой даже негодование — все это возможно, но в целом человек должен говорить доброжелательно. А многие не слышат себя, не понимают, что даже простые фразы звучат у них сердито, недоброжелательно.

Обычное *здравствуйте* можно произнести с сотней оттенков по интонации:

скороговоркой и с подтекстом: ах, отстаньте;

мягко и спокойно: вы здесь — это отлично;

так радостно, как будто вы всю жизнь просто мечтали увидеть человека, которого встретили;

зло и неприветливо — так, что тот, кому вы говорите ответное *здравствуйте*, решит, что лучше бы побыстрее от вас отойти;

удивленно: а это еще что такое, почему он со мной здоровается?

Попробуйте продолжить этот ряд. Кто сможет дать больше определений по интонации обычного слова *здравствуйте* ?

Какими словами можно заменить здравствуйте: привет, добрый день, я рад вас видеть, о, кого я вижу, здорово, ба?

Попробуйте здороваться в течение трех дней со всеми как можно доброжелательнее. Слова здравствуйте, я слушаю вас, добрый день, рад вас приветствовать, как хорошо, что мы встретились и даже привет (или алло по телефону) произносите с максимальной доброжелательностью. При этом улыбайтесь, как бы подтверждая улыбкой радость от встречи.

Постарайтесь вызвать ответную улыбку у тех, к кому вы обращаетесь.

Неважно, где это будет происходить: на переговорах, в аудитории, в гостях, в магазине, конторе, дома со своими близкими. Подобных приветствий должно быть не менее ста. Проанализируйте реакцию собеседников, знакомых вам или случайно встреченных. Поставьте себе оценку за выполнение упражнения.

Подробно запишите свои впечатления в дневник.

А может быть, вам захочется провести эксперимент, как это сделал Азат Лаисович Разетдинов, приславший мне письмо с заголовком

«ХОЧУ БЫТЬ НЕНОРМАЛЬНЫМ!»

Хорошо ли жить одному?

Кто-то скажет, что это скучно. Вы тоже так считаете?

А мне уединение нравится. Когда живешь один, резче проступают собственные недостатки. Я пять лет жил в общежитии. Время от времени пытался начать новую жизнь: ложиться в 10 часов вечера, вставать в семь утра, принимать душ, делать зарядку... Но каждый раз не получалось, и приходилось перед собой оправдываться: ну как можно заснуть в 10, если все ложатся в 12, а до того времени галдеж стоит необыкновенный!

Теперь живу один. Переехал в квартиру... вместе со своими проблемами. Никогда не предполагал, что столкнусь лицом к лицу с тем, что не могу себя заставить делать элементарные вещи. Оказалось-то, дело совсем не в окружении — во мне самом! Недостатки встали передо мной и молча спросили: ну что, хозяин, слабо? Такой наглости я от них не ожидал! И объявил им войну. Хорошо, что к тому времени мне было известно правило: нельзя начинать новую жизнь — нужно постепенно исправлять недостатки старой.

Для начала я сказал самому себе: хочу быть ненормальным! Удивлены? Что значит «быть ненормальным»? Например, всегда ходить с прямой спиной и улыбаться. Выйдите на улицу и посмотрите вокруг: какие угрюмые лица! А теперь представьте человека, который всегда улыбается: идет ли по улице, сидит ли в автобусе, стоит ли в очереди. Про него подумают: ненормальный. Потому что ходить с угрюмым лицом — нормально!

Я и раньше делал попытки вести себя неадекватно, однако всегда спотыкался о собственный страх, боялся удивления окружающих. А теперь (лучшая защита — нападение) я сам хочу быть ненормальным. Хочу, чтобы на меня оборачивались, подшучивали, удивлялись, ухмылялись.

Результаты поразительны.

Захожу в магазин. Я и раньше был вежлив с продавщицами: всегда здоровался, был учтив, благодарил за обслуживание — но при этом не чувствовал ответной реакции. И на этот раз продавщица, как обычно, обслужила на автомате, но потом вдруг подняла глаза и... широко улыбнулась. У нее поднялось настроение.

Улыбнулся кондуктор в автобусе. Улыбнулись девушки-прохожие. А два парня в маршрутке долго на меня смотрели, шушукались, потом ка-а-ак рассмеялись. Я засмеялся вместе с ними, а про себя подумал: ну вот, был один ненормальный — стало трое.

Правда, иногда встречались лица, на которых было написано смутное подозрение: «Чего это он улыбается? Что, у него проблем нет совсем?». Признаюсь, от таких взглядов мне на секунду становилось не по себе. Ведь есть люди, которым плохо, когда другим хорошо, и наоборот. Помните анекдот: Пятачок пишет анонимку в налоговую инспекцию: «Хорошо живет на свете Винни-Пух».

Тем не менее улыбаюсь уже третий день, и мне это нравится! На улице мороз, люди кутаются, горбятся, а я иду себе с прямой спиной, улыбаюсь и совершенно не мерзну. Оказывается, если горбишься, прохождение крови по сосудам затрудняется — и человек начинает мерзнуть. Поэтому в сильный мороз лучше всего поступить ненормально:

выпрямиться во весь рост.

Кроме того, я заметил: если у тебя плохое настроение, стоит пять минут поулыбаться, как оно поднимается. Не верите? Попробуйте! Встаньте перед зеркалом и натяните улыбку до ушей. Через пять минут Вы почувствуете непонятную радость.

Оказывается, быть ненормальным совсем не страшно, а весело и безумно интересно.

Удивляйте людей — и они к Вам потянутся.

Ваш Азат Лаисович Разетдинов

Этюд 5

Подведем итоги четырех этюдов. Всегда полезно подводить итоги. Пожалуйста, ответьте на вопросы.

1. Вы придумали оригинальное начало для разговора с теми, кого вы решили увлечь идеей заниматься в нашей школе? Какое оно?

2. Как прошло выполнение эксперимента с Нянаждихашем? Вы составили список вопросов?

3. Как вы произносите фамилии, имена и отчества — четко и спокойно или скороговоркой?

4. Вы составили список фраз, которые не рекомендуется произносить, начиная разговор, выступление, доклад, сообщение, отчет?

5. Сколько времени в день вы тратите на выполнение заданий?

6. Вы начали вести дневник своих занятий?

7. Скольким людям из вашего окружения вы рассказали о школе «Учимся говорить публично»?

8. Вы смогли пересказ первого урока уложить в две минуты? Каким он у вас получился?

9. Вы молчали два дня?

10. Вы прочли рекомендованные книги?

11. Вы нашли объяснение слову аргументы? Какими словарями пользовались? Считаете ли вы свою речь аргументированной?

12. Что означает тест Льва Ландау: р, д, т, ч, п, ш, с..? Коллеги называли эту задачу загадкой, а журналисты — проверкой на нестандартность мышления. Продолжите этот ряд.

Кстати, вы знаете, как Ландау избавлялся от застенчивости? Если кому-то не знакомо имя Ландау, обязательно найдите сведения об этом удивительном человеке. Никогда не стесняйтесь признаваться в своем незнании.

Почему вы носите бороду?

Говорить всего труднее как раз тогда, когда стыдно молчать. (Франсуа де Ларошфуко)

Что означает тест знаменитого физика Льва Ландау: **р, д, т, ч, п, ш, с ..?** Продолжите этот ряд.

Такое задание было в предыдущей подглавке. (Если вам приходится выступать перед одной и той же аудиторией несколько раз подряд, надо постараться найти переход от прошлого выступления к настоящему. Вы тем самым и напомните слушателям, о чем шла речь раньше, и дадите понять, что сами тоже об этом помните.)

Вернемся к задачке Льва Ландау: **раз, два, три, четыре, пять, шесть, семь ...**

Теперь, я думаю, любой сможет продолжить.

Казалось бы, невозможно найти ключ-ответ. Я, например, мучился много дней, но так и не решил задачу. А среди моих студентов всегда находился один, кто, подумав минут пять, выдавал верное решение.

Нестандартность мышления. Увидеть все по-новому, оригинально — это нужно тем, кто решил овладеть ораторским мастерством.

Приведу любопытный, чуть непонятный рассказ. Непонятный только поначалу. Кстати, если вы захотите его кому-нибудь пересказать (а я советую это сделать), то само повествование у вас должно носить чуть интригующий характер, чтобы слушатели захотели понять, о чем это

вы ведете речь.

Втянув голову в плечи, по набережной шагает высокий студент. Щеки втянуты, короткая верхняя губа едва прикрывает зубы, рот полураскрыт. (Что это я рассказываю, уж не детективную ли историю?) Взгляд исподлобья, но внимательный и теплый. (Каждую фразу произносил бы спокойно и ровно, делая между предложениями паузу чуть больше обычной, чтобы слушающие могли представить картинку, которую я пытаюсь нарисовать.) В нем и любопытство, и мучительная застенчивость.

Это Лев Ландау. Он невероятно робок, неловок, одет в какой-то серый френч, каких в Северной столице никто не носит. А ему так нравятся сильные, веселые люди, которые непринужденно держатся, в разговоре находчивы, остроумны. Он решил пересилить свою робость, пересилить любыми средствами. Но как это сделать? Для начала можно ставить перед собой небольшие задания и выполнять их.

Вот навстречу идет самоуверенный господин, по виду нэпман. Лев внушает себе: надо к нему подойти. Это трудно, невероятно трудно. Но он должен побороть свою застенчивость!

— Нельзя ли попросить вас ответить на один вопрос? — говорит он громко.

Нэпман останавливается.

— Почему вы носите бороду? — все тем же любезным тоном продолжает побледневший от напряжения юноша.

На следующий день он дает себе задание потруднее: прогуляться по проспекту Двадцать пятого октября (так в ту пору назывался Невский) с привязанным к шляпе воздушным шариком.

Если вы вернетесь к пятому абзацу от той строчки, что сейчас перед вами, то учтите: там должны были быть кавычки, ибо я цитировал фрагмент из книги Майи Бессараб «Ландау».

Конечно, если бы я выступал, то пересказал бы этот фрагмент близко к тексту, делая фразы еще короче, а паузы — неожиданнее. Изображал бы, что вспоминаю, — будто сам знаком с человеком, о котором веду рассказ. Слушателям безразлично, знаком я или нет с Ландау, им в данной ситуации важны информация, как Ландау боролся с застенчивостью, и эмоциональная убедительность.

Этюд 6

Попробуйте перевести процитированный фрагмент в устную речь. Где вы сделаете паузы? Где добавите слова от себя? Как перескажете текст? Прочтите его два раза и обязательно перескажете своим знакомым, друзьям, коллегам. Только найдите для этого удобный повод.

Допустим, зайдет разговор о застенчивости или о физиках, может быть, кто-то вспомнит похожий эпизод — и вы как бы случайно спросите: а знаете, как боролся с застенчивостью Ландау?

Отступление. Вы заметили слова а знаете? Многие люди используют их постоянно, начиная именно с этих слов чуть ли не каждое свое предложение. Так поступать не стоит. Произносить их нужно только для того, чтобы действительно выяснить, знают или нет то, о чем вы собираетесь рассказать. Если знают, то и рассказывать не надо.

Знаете — это речевой стереотип, призванный актуализировать внимание реципиента. Можно сформулировать ситуацию с употреблением этого слова.

Научно звучит, солидно. Но не очень понятно. К сожалению, некоторые книги — правильные, полезные, нужные — тоже слишком наукообразны, заниматься по ним сложно.

Старайтесь, чтобы ваше выступление всегда было понятным для слушателей, даже если вы делаете доклад на научной конференции. Если используете термин, то обязательно его раскройте.

В редких случаях знаете используют, чтобы подчеркнуть значимость того, что последует за самим словом. Но ведь не в каждом же предложении?!

В школьной программе уже с первого класса предусмотрены занятия по пересказу. А пересказ и есть устная речь. Но как ей учат?

Учительница читает рассказ, потом просит учеников пересказать его близко к тексту —

передать не смысл, а форму. То же самое и с рассказом по картинке.

Показывается картинка, на которой, к примеру, нарисовано следующее: ребята купаются в речке, кто-то моет автомобиль, рядом сидит с удочкой человек. Учительница спрашивает: что нарисовано на картинке?

Смышленные ребята начинают сочинять.

Лето. Так приятно провести его на речке. Каждый сможет получить удовольствие. Если бы мы с семьей оказались на речке, то машину бы мыл не папа, как нарисовано на картинке, а мама и я, а папа бы отдыхал с дороги, а дедушка мой удил бы рыбу. Только нельзя удить рыбу там, где купаются и моют машину...

И тут, не сомневаюсь, многие учителя не выдержали бы. Они прервали бы малыша, объяснив, что так пересказывать нельзя. Описывать надо непосредственно то, что нарисовано на картинке: речка, около берега дружная семья моет машину, а пенсионер в свое удовольствие ловит рыбу.

Думаю, пояснений не требуется.

А что если попробовать снова поучиться рассказу по картинке?

Зайдите — это продолжается **этюд N 6** — в музей, рассмотрите повнимательнее картины, которые вас привлекут, и перескажите их сюжет как можно подробнее.

А то и просто выгляните в окно. Опишите увиденное. При всей своей простоте задание достаточно трудоемкое и потребует от вас внимательности, фантазии, наблюдательности, вам придется перебрать множество слов, чтобы найти самые точные для выражения ваших мыслей, чувств, ощущений при рассказе о том, что вы увидели из своего окна.

Какие возникали ассоциации? Как объединить в рассказе разрозненные детали (не забудьте о начале, кульминации, развязке и финале)? Какую мысль вы решите сделать главной — серость архитектуры, урбанистический пейзаж (если вам не знакомо слово «урбанистический», пожалуйста, найдите его в словаре)? А может быть, вам захочется порассуждать на тему одиночества — много домов, люди спешат куда-то, все разрознено, одиноки, сами по себе. Не исключая, что вы вспомните детство, как играли со сверстниками во дворе. Или вид из окна натолкнет вас на мысль поговорить о вреде шума в нашей жизни, о необходимости уделять больше внимания экологии...

Этюд 7

Этот этюд невероятно важен для застенчивых людей.

Пройдитесь по оживленной улице вашего города и каждого третьего человека, идущего вам навстречу, о чем-нибудь спросите: который час, как проехать на вокзал, не видел ли кто-нибудь пробегавшей овчарки по имени Кристоф, мол, куда-то запропастился пес...

Придумайте пятьдесят вопросов. Пусть они будут странными. Это лишь привлечет к вам внимание. Но спрашивайте так, чтобы на них захотелось ответить, спрашивайте с максимально доброжелательной интонацией.

Считается, что в любой речи последняя фраза запоминается лучше всего. Это верно. В речи важны начало и конец. Ударные фразы — в конце, как в репризах клоунов, в анекдотах.

Этюд 8

Общеизвестно: мужчины воспринимают речь иначе, чем женщины. Мужчины внимательнее, они быстрее запоминают услышанное. Женщины эмоциональнее, им все время хочется прервать слушателя, задать ему вопрос, прокомментировать выступление. Так что будьте готовы: если в зале больше женщин, вполне вероятно, что во время вашего выступления возникнет шумок.

Пожалуйста, проведите эксперимент (он должен длиться семь дней): проанализируйте, сколько раз, общаясь с вами, вас прерывали женщины, а сколько мужчины — задавали уточняющие вопросы, не давали договорить фразу, начинали, не дослушав, рассказывать о себе, просили повторить услышанное, ссылаясь на то, что не могут запомнить.

Думаю, что вы и сами убедитесь: женщины и мужчины слушают по-разному.

Почему это происходит? Мужчины воспринимают звуки левым полушарием мозга, у женщин же задействованы оба полушария.

Мой совет . Когда вам придется выступать с той или иной речью, оцените зал — сколько женщин и сколько мужчин слушают вас. Если женщин больше, обязательно самые важные положения вашей речи повторите два раза, говорите их чуть громче и медленнее.

Этюд 9

В парке молодой папа толкает коляску, в которой плачет ребенок, и все время повторяет: — Спокойно, Леша! Спокойно! Успокойся, милый! Мимо проходит старушка и замечает: — Ребенок вас не слышит, лучше возьмите его на руки. На что отец отвечает: — Видите ли, Леша — это я! (Из наблюдений автора)

Пожалуйста, прочтите вслух абзац перед этюдом N 9. Прочтите на одном дыхании.

А теперь будет скучно, нудно и противно, ибо вам необходимо собрать свою волю и вчитаться, дабы понять, как же необходимо улавливать настроение слушателей, — ибо всегда нужна обратная связь; выступая перед большой или малой аудиторией, каждый из нас улавливает — этому можно научиться, и я буду учить вас — настроение слушателей, быстро внося коррективы в свое выступление, что-то усиливая, что-то повторяя, что-то произнося быстрее, а что-то медленнее: все зависит от того, кто и как вас слушает...

Скорее всего вы испытаете затруднение. Дыхания не хватит. Если вы запишете свое чтение на магнитофон, а потом дадите кому-нибудь послушать запись, да еще попросите пересказать услышанное, то скорее всего заметите растерянность человека, к которому обратились с просьбой. Почему? Да потому, что такое предложение трудно пересказать. Фраза длинная, путаная, уловить, что в ней главное, что второстепенное, невозможно.

Разбейте предложение на короткие фразы — чем короче фразы, тем лучше. Прочтите с паузами. Всегда помните об отличии устной речи от письменной.

Прочитать непонятное место можно два-три раза; слушатель лишен этой возможности. При чтении можно остановиться, поразмышлять, взвешивать, вчитаться. Слушатель, увы... Он что-то не понял в выступлении, захотел подумать, а уже звучат другие фразы, там тоже что-то непонятное... Одно накладывается на другое. И уже слушать становится все более неинтересно и скучно.

Мозг слушающего автоматически отключается от восприятия: пусть себе докладчик говорит, а я не буду слушать. Лучше пообщаюсь с соседом, подумаю о чем-то приятном, прочитаю газету или книгу, а то и просто подремлю.

Наверняка вам приходилось наблюдать подобные ситуации: человек выступает, а его никто не слушает.

Как заставить людей себя слушать? Как научиться концентрировать внимание публики? Как заинтересовать собеседников?

Попробуйте ответить на эти вопросы.

Только, пожалуйста, не спешите сказать не знаю. Подумайте. Не получится с первого раза, заставьте себя порассуждать. Возьмите лист бумаги и начните писать.

Не знаете, как начать писать? Нормальное явление. (Помните, я говорил о том, что от первой фразы в выступлении многое зависит?) Вы не можете найти первую фразу?

Не волнуйтесь.

Так и напишите: «Получено задание написать о том, как заставить других слушать тебя. Я пока ничего путного придумать не могу и медлю с ответом...».

Примерно такой текст может получиться в результате вашей первой попытки ответить на мои вопросы.

Он вам не нравится?

Мне тоже. Но вы продолжайте писать, продолжайте рассуждать, записывайте все, что приходит в голову, анализируйте свое состояние, постарайтесь ухватить мысль, если она у вас возникнет (если сосредоточиться, думать на ту или иную тему, то мысль обязательно появится, пусть не самая интересная, тогда вы ее отбросите и продолжите думать, скорее всего промелькнет еще одна мысль, возможно, лучше первой).

Ваши попытки что-то написать — это разгон, набросок, если угодно, приспособление для того, чтобы заставить себя думать.

А потом спокойно вычеркивайте все лишнее. Не сомневаюсь, у вас появятся оригинальные, свойственные только вам суждения, предложения, размышления. И задание окажется выполненным.

Попробуйте так поступить. Договорились?

Может быть, кто-то из вас вспомнит, что лучше всего сконцентрировать внимание жестом, другой начнет свое выступление с анекдота, третий...

Я не закончил фразы, вам нужно ее продолжить.

Этюд 10

Каждый докладчик, оратор, участник того или иного обсуждения, журналист работающий на радио или телевидении, должен чувствовать время. Ощущать его физически.

Сколько длится минута? Когда проходит пять или десять минут? Вам, конечно, знакомо слово *регламент*. Многие выступающие постоянно не укладываются в регламент. Их останавливают или дают дополнительное время, но окончание выступления в этом случае получается скомканным.

Запомните: лучше всего закончить свое выступление на минуту раньше, чем на десять секунд позже.

Все мы жалуемся не нехватку времени. Заедает быт. Некогда почитать, некогда погулять, некогда встретиться с друзьями, некогда ответить на письма, некогда убрать квартиру, некогда воспитывать детей, некогда подумать о своих планах...

Некогда, некогда, некогда... Если бы вам пришлось произносить эту фразу перед публикой, как бы стоило ее подать? Во-первых, с усилением, каждый повтор — чуть громче. Во-вторых, можно разделить слово некогда на не и когда (и чуть вопросительная интонация при слове когда). В-третьих, после самого слова некогда сделать длинную паузу, будто вы подыскиваете окончание фразы «подумать о своих планах».

Подобные повторы в письменной речи раздражают, а в устной они помогают слушателям понять вас, делают речь точнее.

Торопимся, бежим, устаем, не высыпаемся. Злимся на себя, ощущаем недовольство собой, а ничего сделать не можем.

Как быть, как почувствовать свою власть над временем?

Пожалуйста, проведите эксперимент, назовем его

"Я чувствую время".

В течение трех дней каждые полчаса обязательно фиксируйте, что вы делали, с кем говорили. Каждые полчаса! Этим вы развиваете свою память — помните, что нужно посмотреть на часы. Одновременно следите за правильным использованием времени. А самое главное — начинаете чувствовать время.

Не забудьте подвести итоги: сколько времени ушло впустую. Задайте вопросы и ответьте на них. Почему? Кто в этом виноват?

Еще одно задание, связанное с временем.

Возьмите лист бумаги и запишите: 8.30, 9.15, 10.05, 11.15, 11.45, 12.30, 13.10, 14.20, 15.00, 16.00, 17.10, 17.40, 18.00, 18.45, 19.20, 20.05, 20.50, 21.15, 22.00, 22.30...

Двадцать раз (можно и больше, все зависит от вашей требовательности к собственной персоне) именно в это время вам нужно посмотреть на часы. Двадцать раз отметить, на сколько минут, а может быть, и часов вы ошиблись.

Сколько раз вы забыли посмотреть на часы? Почему это произошло: вы были слишком увлечены — и про задание забыли, вас кто-то отвлек, вы не могли проверить себя, ибо не было часов?

Задание считается выполненным, если ваше попадание будет плюс-минус пять минут в 90% случаев. Все ли понятно?

Так и слышу ваши вопросы:

— А если я раньше ложусь и раньше встаю, как быть?

Очень просто — все сдвинуть на час-два в ту или другую сторону. Начинайте не с 8.30, а с 6.30, если встаете в шесть утра.

— А если у меня не окажется бумаги и ручки рядом, как мне проводить подсчет?

Постарайтесь, чтобы оказались и ручка, и карандаш. Постарайтесь быть точными, аккуратными, не забывчивыми. Но если хотите, можете завязывать узелки на веревочке.

— А если я смотрю фильм, в зале темно, спички мне, что ли, зажигать?

Сколько еще подобных вопросов может возникнуть? Не знаю. Но надеюсь, что вы сможете сами найти на них ответы. Главное — проявите терпение, станьте обязательными, научитесь чувствовать время. Этому научиться можно.

Этюд 11

Три важных сита

К Сократу прибежал человек и говорит: — Слушай, Сократ, должен тебе сказать, что твой друг... — Подожди, подожди, — перебил Сократ. — Просеял ли ты то, что хочешь сказать мне, через три сита? — Какие? — Первое — это сито правды: то, что ты хочешь сказать, — это правда? — Не знаю, я так слышал... — Достаточно! А просеял ли ты эти свои слова через сито доброты? Действительно ли то, что ты хочешь мне сказать, — это что-то доброе, созидающее? — Не знаю. Наверное, нет! — Гм, ну, тогда просеем еще через третье сито: так ли уж необходимо, чтобы ты сказал мне то, с чем приходишь? — Нет, необходимости в этом нет! — А значит, — сказал мудрец, — если в этом нет ни правды, ни доброты, ни необходимости, то оставь это! Не говори и не обременяй этим ни меня, ни себя. (Из легенд о Сократе)

Насколько точна легенда, связанная с Сократом, никто не знает, но звучит убедительно, логично, эмоционально и современно. Хорошие мысли не умирают.

Произнесите первую фразу предыдущего абзаца вслух. Не исключая, что запнетесь с тремя словами — «связанная с Сократом». Во-первых, аллитерация. (Вам знаком этот термин? Если нет — посмотрите в словаре.) Во-вторых, сочетание предлога с со словом, начинающимся на с, трудно для восприятия. Вы можете запнуться. Не все, слушающие вас, воспримут слово «Сократом».

Если не обращать внимания на произнесение звуков, не делать пауз при произнесении сложных в звуковом отношении слов, то можно попасть в неловкое положение — в зале засмеются, а вы не поймете, в чем дело.

(Попробуйте быстро произнести фразу «с раннего утра». Смешно, верно? Не лучше ли сказать: «с самого раннего утра»? А может быть, так: «как только наступило раннее утро»? А может быть, иначе: «с утра, раннего утра»? Можете ли вы придумать еще несколько примеров, лучших, чем дал я, для этого сочетания слов?)

Когда-то на экранах шел фильм «Проверено — мин нет», и диктор радио, рекламируя ленту, произнес последние два слова почти слитно; многие слушатели долго смеялись. Вы поняли, почему возник смех?

Надеюсь, что имя Сократа, великого философа, родившегося в 470 году до нашей эры и приговоренного к смерти в 399 году до нашей эры, знакомо всем.

После Сократа не осталось письменных трудов. Его ученики рассказали своим ученикам о своем учителе. И беседы Сократа, его мысли, рассуждения дошли до нас в пересказе его многочисленных учеников, боготворивших своего учителя.

Среди учеников иногда возникали споры, кто точнее смог донести учение Сократа.

«Есть, чтобы жить, а не жить, чтобы есть».

«Я знаю только то, что ничего не знаю».

Я напомнил только два широко известных высказывания великого Сократа.

«Не сотвори себе кумира, но имей учителя». Вам эта фраза знакома?

Вы согласны с ее смыслом?

Вы разделяете подобный постулат или вам необходим кумир, которого вы не просто боготворили бы, но слепо следовали каждому его желанию, указанию, просьбе, требованию?

Кумир и вожизм — нет ли тут связи?

Высказанная мысль хоть и банальна, но достаточно актуальна и в наши дни.

За что Сократа лишили жизни?

По ложному обвинению, якобы за растление юношества и призыв поклоняться «новым божествам». Сократа заставили выпить чашу с быстродействующим ядом — таков был приговор.

Сократ утверждал, что философия должна совершенствовать человека.

Правильные поступки, по мнению великого философа, рождаются в результате подлинных знаний, добродетель можно и нужно воспитывать.

Самое главное — чтобы каждый человек занимался самопознанием, изучал себя, анализировал, умел посмотреть на себя со стороны, был способен критически отнестись к себе и увидеть собственное незнание.

(Вас не удивило, что слишком много абзацев в этом этюде? Почему я так сделал? Конечно, для того, чтобы подчеркнуть значимость каждой фразы, показать вам ритм своего выступления. Если бы я писал статью, а не беседу из цикла «Учимся говорить публично», то число абзацев сократилось бы.)

Сам этюд

Наши задания называются не упражнениями — это скучно, по-школьному, — а этюдами. Кстати говоря, как вы понимаете слово *этюд*? Этюдной системой пользуются при подготовке актеров, режиссеров, писателей, этюды пишут художники.

Чем вы воспользуетесь при подготовке ответа на мой вопрос: энциклопедией, словарем русского языка С.В. Ожегова, толковым словарем Владимира Даля, словарем иностранных слов?

Но это прелюдия к выполнению этюда N 11. А основное в другом — подготовьте о Сократе свой рассказ на две-три минуты. При этом сделайте два варианта. Первый рассказ напишите, пользуясь только той информацией, какую вы имеете. А второй — после специально проделанной вами предварительной работы. Зайдите в библиотеку (те, у кого есть выход в Интернет, могут воспользоваться поисковыми системами; не сомневаюсь, что лучший поисковик Рунета — Яндекс выдаст вам более тысячи ссылок), постарайтесь достать как можно больше материалов — книг, статей, справочников, в которых вы найдете что-то о Сократе. Может быть, это будут сочинения известного философа Платона, ученика Сократа, много сделавшего для того, чтобы не только сохранить имя учителя в памяти современников, но и донести учение Сократа до потомков. Возможно, вы найдете сочинение Б.Брежнева «Раненый Сократ».

Казалось бы, учимся говорить публично, общаться, а я, ваш преподаватель, прошу (заметьте: на заставляю, а прошу) собирать материал, делать выписки, развивать наблюдательность, память, стараюсь научить вас анализировать различные материалы, с которыми вы познакомитесь в процессе исследовательской работы.

Да-да, подготовка любого выступления — это всегда исследование, ваше выступление — результат проведенного изыскания.

Было бы просто отлично, если бы вы все этапы выполнения данного этюда записали в дневник — как делали, что подумали, с чем столкнулись, что получилось.

Да поможет вам в этой работе великий Сократ, сын камнереза и повивальной бабки, отправленный недругами на смерть за собственные убеждения. И шел тогда ему 71-й год. Выход книги намечен на середину июня 2003.

Этюд 12

Искусство слушать почти равносильно искусству хорошо говорить. (Буаст)

Он и прост, и сложен одновременно.

Каждый раз, прежде чем ответить на вопрос или прервать собеседника, пожалуйста,

сосчитайте до трех, а людям нетерпеливым, говорливым, знающим за собой такой грех, нужно считать до пяти.

Если вы сможете выполнить, а я на это надеюсь, предлагаемый этюд (выполнять нужно две недели), эффект превзойдет, как говорится, все ожидания.

Повторюсь: прежде чем вступить в беседу, начать разговор, отвечать на вопрос, прервать беседу, кого-либо о чем-либо спросить, обязательно сосчитайте до трех. Предупреждаю: вас будет раздражать это задание, вам будет сложно контролировать себя, вы возненавидите сами себя, когда, забыв о требовании считать до трех, кого-то прервете. Но если вы научитесь не прерывать, насколько же легче вам станет общаться с другими людьми, проще отвечать на их вопросы, да и сами ответы будут точнее, лаконичнее. Потратив всего-то три секунды на ожидание, вы сэкономите часы.

Этюд 13

Подумайте и запишите ответ на мой вопрос (советую: не читайте пока абзац, следующий после этого): какое отношение предыдущее задание имеет к мастерству ораторского искусства, к искусству общения, к курсу «Учимся говорить публично», к возможности научиться говорить раскованно, спокойно, грамотно, красиво, убедительно и эмоционально?

Ставлю 1 против 99, что большинство продолжило чтение, не вняв моему совету. Жаль!

Может быть, именно поэтому, пока я писал эту часть очередного этюда нашего курса, я решил, зная психологию обучающихся, дать свое объяснение не сразу, а позже. (Прочтите три предыдущие фразы. Сосчитайте шипящие звуки. Но на бумаге это терпимо, а в устной речи перебор с шипящими, как говорил Алексей Максимович Горький, со вшами, воспринимается плохо, учтите это. Попробуйте улучшить текст этого абзаца.)

Итак... Написал: «Итак...» — и вспомнил о том, о чем уже рассказывал. Как на радиостанции «Эхо Москвы» одно время почти каждый ведущий, комментатор слишком часто произносил слово «итак», к месту и не к месту. Слово въелось, прижилось и, как компьютерный вирус, размножилось и заразило всех. Вы помните о борьбе с паразитами.

Но кукарекать не буду, не стоит проявлять излишнюю ретивость, иногда слова *вот, итак, может быть, так сказать, значит, знаете ли вы* бывают нужны. Главное — чтобы они не превращались в слова-паразиты, засоряющие речь.

Надеюсь, все поняли, почему я об этом вспомнил. Знаю: некоторые начали борьбу со словами-паразитами — и... не закончили. А искоренять «противных паразитов» необходимо постоянно. Вот я и решил повторить, напомнить вам о них.

Итак (все-таки — итак!), желаю удачи и радости, хорошего прохождения нашего курса. Не знакомства с ним, а именно выполнения заданий.

У вас есть три сита, через которые Сократ просил просеивать все, что хочет сказать человек. Вы способны выдерживать паузу перед тем, как ответить на вопрос?

Все, что вы говорите, — это правда? Лично мне кажется, что многие беды в нашей личной жизни, да и в обществе происходят оттого, что мы слишком много врем.

Все ли, что вы говорите, а нередко и пишете, — доброе, созидающее? Очень часто люди оставляют свои записи — в Интернете ли, в тех или иных книгах посетителей или в конференциях, общаясь в говорилках, или даже просто на заборе... Читаешь — и грустно становится. Злость, раздражение, обида, желание оскорбить — в каждом слове.

А хотелось бы доброты. Хорошо, если человек потом подумает и изъяснит готовность исправить ошибку.

Как-то я получил несколько писем от Павла Ш. Он живет в Швейцарии.

Г-н Шахиджанян!

Мне не хотелось бы Вас обижать, но Вы занимаетесь чисто конъюнктурным бизнесом. Я почитал Ваши статьи на сексуальные темы. Вы не специалист. Еще в конце 70-х — начале 80-х, когда эта тема в нашей бывшей стране не приветствовалась, я, тогдашний студент МВТУ им. Баумана, слушал лекции Кона в нашем актовом зале (как и выступления Высоцкого, Окуджавы — тогда это было обычное явление). То, как Вы сегодня «защищаете» голубых, не впечатляет.

Мы, 40-летняя техническая интеллигенция, никогда не порицали голубых — мы настолько далеко от всего этого были и есть, что нас эта проблема просто не интересует. Если бы вы смогли донести до сегодняшней молодежи эту проблему хотя бы на том же уровне, как нам ее доносил г-н Кон: «Все люди равны, не нравится — не подходи», — вы были бы обычным популяризатором науки.

Вам надо больше. А фантазии не хватает. Жаль. За 20 лет в российской науке не появилось НИЧЕГО, и не фантазируйте на пустом месте. Каждый здоровый человек понимает, что голубой опасен не для общества, а в первую очередь для своей собственной психики, и диссертации по этой теме не напишешь.

Остаюсь...

П.Ш.

(Я действительно выступал с лекциями перед студентами МГТУ им. Н.Э. Баумана и рассказывал о сексуальных проблемах, затрагивая, конечно, и тему гомосексуализма.)

Спустя несколько дней я снова получил письмо от моего корреспондента.

Он сообщил, что поторопился с отправкой письма, что вспылil и теперь об этом жалеет.

Не собираюсь здесь обсуждать голубую тему. Говорю о тоне письма, о манере разговора.

Так и с публичными выступлениями. Услышим мы то или иное выступление — и тут же рвемся изобличать, изничтожать, уличать. Не стоит торопиться. Нужно остыть. В пылу можно такого наговорить, что потом век придется отмываться. Не подумав, можно брякнуть (не сказать, а брякнуть) фразу, которая надолго за вами закрепится.

Сначала подумать — потом произнести. Необходимо приучить себя придерживаться такого правила. Помните, я писал: прежде чем-то что-то сказать, сосчитайте до трех?

Лучше уклониться от ответа, а то получится по известной в нашей стране схеме: «Хотели как лучше, а получилось как всегда». Вам знакома эта фраза?

Этюд 14

Смысл в клеточку

Чтоб тебе жить в эпоху перемен. (Китайское проклятие)

Обратите внимание на название главы. Мне нравится. Смотрите: легко запоминается, есть интрига — смысл, да еще в клеточку. Это порождает вопросы: какой смысл и в какую клеточку?

Название оригинальное — вы когда-нибудь встречали такой заголовок?

Придумывание заголовков развивает фантазию, что необходимо каждому, желающему научиться хорошо говорить.

Требования к названиям:

— оригинальность;

— органичная связь с материалом (темой вашего выступления);

— желательно не очень длинное, хотя и бывают запоминающиеся длинные названия, например: «Вверх по лестнице, ведущей вниз» (так назывался хороший американский фильм) или «Загнанных лошадей пристреливают, не правда ли?» (тоже название фильма)...

Сам этюд

Возьмите любую газету. Прочтите заголовки. Выберите наиболее удачные. Познакомьтесь с материалами, помещенными под этими названиями, и придумайте свои, новые. Десять статей, сто заголовков. Свои варианты. Желательно этюд повторить раз десять. Тренируйте свою фантазию, развивайте логику, учитесь выбирать из большого материала основное и привлекающее, что может стать заголовком.

Этюд 15

Наверное, этот этюд многих удивит. Беспроницаемая фраза!

Если вас задание действительно удивит, то у нас сразу возникнет что-то вроде диалога — вы прочтете этюд и про себя произнесете: ах, этот странный Владимир Владимирович Шахиджанян, и все-то он знает — задание действительно вызвало удивление.

А если этюд не удивит, то вы опять же произнесете про себя: с чего это наш педагог решил, что я удивлюсь? Ничего удивительного в этом задании нет, ошибся Владимир Владимирович. И испытаете гордость от сознания того, что учитель ошибся.

Не правда ли, хитрый ход я придумал, чтобы подогреть ваш интерес при выполнении очередного этюда?

Перед вами кроссворд.

ПО ГОРИЗОНТАЛИ:

3. Прибор для записи устной речи. 7. Режущий вращающийся инструмент. 9. Женское украшение. 10. Критик и историк искусства, идеолог «Могучей кучки» и Товарищества передвижников. 12. Парный знак препинания. 16. Рыба, способная передвигаться по суше. 18. Медленный темп в музыке. 20. Роман Ю.Бондарева. 21. Особый покрой одежды. 22. Город в Московской области. 23. Кондитерское изделие. 24. Автор пьесы «Сирано де Бержерак». 27. Город-порт в ФРГ. 30. Потеря, ущерб. 32. Известная актриса театра и кино (Санкт-Петербург). 33. Музыкант-духовик. 34. Жрец-прорицатель у древних народов. 35. Большой крытый экипаж для перевозки пассажиров, почты и багажа, появился в Англии в XVI веке.

ПО ВЕРТИКАЛИ:

1. Вежливое обращение к замужней женщине в англоязычных странах. 2. Семейство ценных пресноводных и проходных рыб Северного полушария. 4. Утренняя песня в поэзии трубадуров. 5. Дворянский титул в Испании. 6. Граница земельных участков. 8. Ластоногое млекопитающее. 11. Тайная бандитская организация на юге Италии в XVIII-XIX вв. 13 и 14. Музыкальные ансамбли. 15. Повесть Н.В. Гоголя. 17. Немецкий драматург и режиссер, автор пьес «Жизнь Галилея», «Добрый человек из Сезуана», «Карьера Артуро Уи». 19. Мягкая красивая ткань. 25. Правый приток Волги. 26. Семейство ящериц. 28. Тягостная обязанность, забота. 29. Лестница на корабле. 30. Главное произведение Томаса Мора (1516). 31. Вертикальная опора в виде мужской фигуры.

Самое правильное поступить так: пока не решите кроссворда — дальше не читать.

Это своеобразный тест на ваше самообладание, проверка не терпение, умение, если угодно, властвовать собой. Если среди моих учеников таких окажется хотя бы несколько человек, буду рад.

Но большинство людей нетерпеливы. Мало того, многие из нас живут, исповедуя принцип: запретный плод сладок. Если сказано, что не надо читать дальше, — обязательно прочтут.

Любопытно, к какой категории вы отнесете себя?

И все-таки я предлагаю три варианта.

Первый. Решайте кроссворд и, пока вы его не решите, дальше ничего не читайте. Сколько времени у вас уйдет на это задание? Какие чувства вы испытаете в поисках нужного слова — раздражение, любопытство, растерянность: уже знаете, что город в Московской области имеет предпоследнюю букву л, но вспомнить его никак не можете?

Второй вариант. Решайте кроссворд полчаса, потом обязательно отдохните от задания. Снова думайте: а что может означать прибор для записи устной речи? (На самом деле с этим словом сложностей возникнуть не должно: диктофон — он и есть диктофон.) Проведите несколько таких сеансов решения кроссворда. Думаю, с каждым разом вам все легче будет подыскивать нужные ответы: слова вдруг сами будут всплывать в памяти... Вроде вы слышали где-то слово каморра, и, кажется, оно как-то связано с Италией... А не попробовать ли... и... надо же... подходит!

Интересно, придете ли вы самостоятельно к выводу, что когда много думаешь над чем-то: как разобраться в проблеме, как начать свою речь, как поступить в том или ином случае — решение обязательно приходит?

Можно сделать над собой усилие и постараться думать только о том, что вам предстоит решить, ни на что больше не отвлекаясь. А можно одновременно еще чем-то заниматься — убирать комнату, гулять с собакой, пить чай, мыть посуду... И при этом думать. Как ни странно — неожиданно приходит решение.

Не многие способны заниматься сразу несколькими делами, думать одновременно о нескольких проблемах, но мозг их такую нагрузку выдерживает.

Кроссворд — это своеобразный отдых и в то же время гимнастика памяти. Решение кроссворда не мешает вам доделать до конца чертеж, курсовую или выполнить физическую работу: наколоть дров, помыть пол. Разгадывание кроссворда даже облегчит, предположим, уборку квартиры.

Именно поэтому многим легче думается под музыку, а к кому-то правильное решение приходит при просмотре фильма. Главное — дать самому себе задание, предъявить требование: я должен вспомнить это слово; но только не надо заикливаться на нем.

Вспоминаю, как «потерял» однажды слово *дискредитировать*. Выступая перед начинающими коммерсантами, я рассказывал о том, как лучше всего организовать работу с телефоном, с клиентом. Начал фразу: «Но любую идею можно...» А что можно (хотел сказать *дискредитировать*), выпало напрочь — забыл слово, его как будто кто-то стер из моей памяти.

Я сделал паузу, надеясь, что слово всплывет. Пауза затягивалась. У слушателей внимание ослабело. Я понял: нужно подыскать другое слово.

«Но любое дело, — сказал я, — можно испортить, если неверно понять идею. Идею можно извратить, девальвировать, скомпрометировать, бывает и профанация идеи», — я все надеялся, что вспомню нужное мне слово, но не тут-то было. (Про себя подумал: и черт с ним, с этим словом, обойдусь!)

И тут оно само всплыло в памяти: идею можно дискредитировать. «Да-да, — продолжил я, — идею можно дискредитировать, дискредитировать, запомните это: дис-кре-ди-ти-ро-вать!»

Слушатели смотрели на меня чуть удивленно. Откуда им было знать, что я пытался втиснуть это слово в свою голову.

(Есть слова, которые постоянно вылетают из памяти. Для меня это слова: *хронофаг*, *Кушнир* — фамилия одного студена, *декарис* — название лекарства. Я даже записал их на особом листке.)

Третий вариант.

Решайте кроссворд. Напишите сначала все слова, в которых вы уверены. А дальше обращайтесь к справочникам, к энциклопедиям, к знакомым. Записывайте все варианты. Но не торопитесь. Отложите разгадывание кроссворда, если возникнут сложности, на один день. Не получится на следующий — перенесите еще на день. Но как бы вы ни были заняты, найдите время для решения кроссворда. И опять же проанализируйте свои ощущения.

Но прежде я подскажу три слова (это для самых неуверенных): *Ургант*, *Рошаль*, *агамы*. Желаю удачи.

Этюд 16

А то! А то? А то...

— *Папочка, папочка, купи мне барабан! — Вот еще, мне и так хватает шума! — Купи, папочка, купи, я буду играть на нем, только когда ты будешь спать!* (Из цикла «Говорят дети»)

Каждый раз, когда вы задумываетесь, с чего начать выступление, старайтесь прежде ответить на несколько вопросов.

Сколько у вас времени на выступление?

Если мало, то лучше обойтись без предисловия. То есть без вступления к основной теме, к главному вопросу — к тому, ради чего вы решили выступать.

Насколько внимательно вас обычно слушают?

Если нужно все-таки сконцентрировать внимание слушателей, то лучше дать небольшое предисловие.

Насколько комфортно вы себя чувствуете при выступлении?

Если не очень, то лучше начать с предисловия, которым вы как бы разогреете слушателей и сможете расположить их к себе. Если же вас все знают, уважают, относятся с вниманием и пониманием, то лучше сразу начинать с сути вопроса.

Необходимо ли вам лично время для разбега?

Если да, то опять же подготовьте небольшое вступление, если нет, то, как говорится, берите сразу быка за рога.

Я часто говорю о необходимости уделять больше внимания началу выступления. И не только выступления. Это касается и разговора, и обмена мнениями, и общения на бытовом уровне — в метро, автобусе, магазине.

Прежде чем произнести фразу, задумайтесь: что вы собираетесь сказать, как решили обратиться к тому или иному человеку? Если продумаете начало, у вас появится несколько вариантов. Нужно выбрать самый удачный. Порой для обдумывания и выбора в вашем распоряжении будет лишь несколько секунд.

Небольшой пример. Вы входите в кабинет чиновника. Вам нужно попросить его поставить визу на вашем письме.

Как можно начать такую аудиенцию?

Добрый день? Здравствуйте? Благодарю, что вы меня принимаете? Я постараюсь вас долго не задерживать? Я очень рад вас видеть?

Или молча войти, внимательно посмотреть? Если вам протянут руку, то ответить на рукопожатие — и... Ждать, когда вам предложат сесть, или не ждать и сразу сесть, или сначала тихо произнести: «С вашего позволения я присяду»?

А может быть, начать с какой-нибудь новости: мол, вы слышали, что цену на бензин повышают, как вы к этому относитесь? Или поинтересоваться успехами подразделения, которое возглавляет этот чиновник. Таким образом вы продемонстрируете свою осведомленность.

Можно передать чиновнику привет от общего знакомого и тем самым вызвать у него улыбку, если вы, конечно, уверены, что человек, от которого вы передаете привет, хорошо знаком с вашим чиновником и ваш чиновник к нему хорошо относится.

Начало, начало и еще раз начало!

Как мы встречаемся? Сначала здороваемся, а потом...

Да, зачастую мы начинаем разговор с некоего вступления: как живете, как настроение, что нового, как дела, вы слышали новость, знаете ли вы, какая сегодня погода? Потом уже говорим о том, что нас интересует, волнует, беспокоит, о том, что действительно хотим узнать.

А что если каждый раз начинать по-разному и в любой ситуации находить необычное начало? Если вы поступите так, то научитесь, выступая публично, и речь свою каждый раз начинать оригинально, свежо, любопытно, чтобы с первых произнесенных вами фраз привлечь внимание всех слушателей.

Если вам приходится выступать регулярно перед относительно постоянной аудиторией, то у вас всегда должно быть разное начало, следует стараться чуть-чуть удивлять слушателей.

На заводе «Вибратор» в Ленинграде, где в молодости я работал прессовщиком по пластмассе, был начальник цеха, который довольно часто выступал на различных собраниях.

Он всегда находил оригинальное начало. Его с интересом слушали и рабочие, и начальники. Часто он рассказывал анекдот, порой делился мнением о прослушанной радиопередаче, в другой раз посвящал всех в спор, который произошел в его в семейном кругу, иногда вспоминал о годах учебы в школе...

Его выступления всегда были динамичными, короткими, точными и любопытными. Он непременно сообщал что-то новое о себе.

Этот прием сейчас использовал и я.

«На заводе „Вибратор“, где в молодости я работал прессовщиком...» Одна фраза — но кому-то я стану ближе, понятнее. Ага, значит, он и на заводе работал. Прессовщиком! А те, кто знает, с чем связана профессия, поймут меня еще лучше. Не стоит бояться что-то сообщать о себе. Наоборот, нужно к этому стремиться, ибо выступающий делается ближе, понятнее тем, кто его слушает.

Юрий Владимирович Никулин всегда заранее готовил две-три репризы для начала своего выступления, чтобы расшевелить и расположить к себе публику. Да он и не выступал даже, он рассказывал...

Например, было у него такое начало выступления в заводском клубе:

— Иду я к вам — и слышу, как одна работница вашего завода говорит другой: давай пойдем в клуб, там живого Никулина будут показывать...

Здесь он выдерживал паузу. Все смеялись. А он, актер ведь, играл удивление: мол, почему смеются? А потом и сам смеялся вместе со всеми... Только после этого начинал выступление. Но зал за пятнадцать секунд оказывался завоеванным.

Особенно важна в начале выступления доброжелательность. Даже если вы собираетесь кого-то укорять, критиковать, стыдить, разоблачать, обличать, начать все равно следует доброжелательно.

Чтобы быть доброжелательным, важно иметь спокойный настрой.

Несколько советов, почти правил, для начинающих ораторов.

Поднимайтесь на трибуну не торопясь, чтобы дыхание осталось ровным.

Пока идете на сцену, к трибуне, к столу председателя, отвлекитесь на секунду-другую от своего предстоящего выступления и произнесите про себя только одну фразу: «Как хорошо, что мне дали слово, я уверен, что все правильно меня поймут!».

Почему нужно так говорить? Да потому, что в этом случае вы посмотрите на своих слушателей ДОБРОжелательно, а не как на потенциальных врагов; даже если зал к вам расположен враждебно, ваша доброжелательность обескуражит ваших противников. Не нужно агрессии, обиды, злости.

Поднялись на трибуну — не торопитесь произносить речь, спокойно взгляните в зал и постарайтесь улыбнуться. Лучше всего подбадривающей улыбкой — открытой и искренней. К вам плохо относятся, может быть, злятся на вас — вы начальник, от вас все чего-то требуют, — а вы должны всех успокоить. Улыбкой понимания, улыбкой сочувствия. Первые фразы в этом случае могут быть такими:

— Да будь моя воля, я бы... на вашем месте я бы... меня, вашего начальника, просто к стенке — и... расстрелял. Детей, правда, жалко, их у меня трое... Да и тещу жалко. У меня с ней хорошие отношения. Она хоть и болеет, и возраст уж за семьдесят, но все по дому делает — меня-то дома почти не бывает...

— Если бы я сейчас сидел в зале, то обязательно встал бы с места и крикнул как можно громче: «Выступления не надо!»...

— Помню, когда я только начинал работать, было мне 19 лет, мой начальник... (Дальше небольшой, но обязательно с юмором рассказ о своем начальнике.)

— Меня как-то спросили: может ли собака получить инфаркт? Может! Если ей создать человеческие условия.

Первые фразы произносите, не заглядывая в заготовленный текст. Их стоит записать, если вы боитесь что-то забыть, но в крайнем случае — только мимолетный взгляд в конспект, доклад, а потом, через несколько секунд, уже можно смелее заглядывать в записи и даже читать, не забывая при этом в паузах смотреть на слушателей.

А конспект обязателен. Даже если вы уверены в себе, привыкли выступать, все равно имейте конспект и время от времени используйте его. Во-первых, это даст нужные паузы в вашем выступлении; во-вторых, как бы подчеркнет, что вы готовились к выступлению, а не импровизируете; в-третьих, если вдруг что-то забудете, потеряете нить выступления, у вас под рукой спасительный конспект с заготовленной, как говорится, на пожарный случай удачной фразой, цитатой, данными, репризой для разрядки.

Самое главное — старайтесь в начале выступления экономить слова.

Помните упражнение: два дня молчания? Если вы его не пропустили, оставили на потом, пожалуйста, вернитесь к нему и выполните.

Сам этюд

Помню, я провел месяц в деревне. Меня поразило, что многие жители деревеньки, где я

жил, на вопрос отвечали всегда односложно. О чем бы их ни спрашивали, на любой вопрос они отвечали: «А то».

Попробуйте и вы два-три дня на любой вопрос, с которым к вам обращаются, отвечать: «А то».

Эту фразу из трех буквы (вы улыбнулись: из трех букв — сразу у всех ассоциация с ругательством) можно произносить утвердительно, восклицательно, удивленно, восхищенно, нейтрально... Поэтому я и прошу вас выполнить это задание. Вы научитесь чувствовать интонацию. Всего три буквы — а сколько подтекста! «А то» можно сказать с сожалением, огорчением, радостью, возмущением...

Этюд 17

— После окончания стрельб боевые и учебные патроны должны быть приведены в исходное состояние. — Что вы когти себе на ногах отрастили, как у орла, хоть по деревьям лазай. — Что вы, товарищ курсант, такой неровный квадрат нарисовали? Вы что, дальтоник? — Не делайте умное лицо, товарищ курсант, не забываете, что вы будущий офицер! — Боевой листок должен быть боевым листком, ведь это же боевой листок. (Подлинные высказывания преподавателей военных кафедр различных институтов)

Чтобы научиться хорошо говорить, согласитесь, важно уметь произносить фразы выразительно. Так, чтобы сказанные вами слова запоминались, иначе говоря, чтобы вас было приятно, да-да, приятно, слушать. Считается, что хороший актер и телефонную книгу способен прочесть так, что все будут слушать, затаив дыхание. Об этом часто вспоминал на своих встречах со слушателями знаменитый диктор радио Юрий Борисович Левитан.

Можно ли этому научиться? Вполне!

Выберите прозаический отрывок из произведения, которое вам нравится. Советую взять классику: А.Чехов, И.Тургенев, Л.Толстой, И.Бунин... Хотя бы по полчаса в день обязательно читайте его вслух. Свое чтение надо записывать на магнитофон. Прочли небольшой кусочек текста первый раз — прослушали, тут же прочтите второй раз — опять прослушайте. Затем прочтите следующий фрагмент — прослушайте, еще раз — снова прослушайте.

(Если нет магнитофона, все равно читайте два раза, но в этом случае попросите кого-нибудь из знакомых послушать вас и определить, когда вы читаете лучше, а когда хуже.)

Читать нужно с соблюдением всех знаков препинания — точек, запятых, тире, а самое главное — определить в каждой фразе ключевое слово.

Чтобы научиться логическому чтению, предварительно текст разметьте: где сделать ударение, какое слово акцентировать? Можно выделяемые слова подчеркнуть, можно отметить галочкой.

Например, такая фраза:

«Я ХОТЕЛ БЫ, ЧТОБЫ ДРУГИЕ ЛЮДИ ПОНИМАЛИ МЕНЯ!»

Какое слово вы решите выделить, акцентировать, сделать ударным, основным, зависит только от вас — все определяет ваша трактовка текста.

Разберем каждое слово.

Я. Можно произнести его чуть громче, чем все остальные слова. Вы как бы приковываете внимание слушателей к собственному я. На мой взгляд, этого делать не стоит, местоимение я само по себе легко запоминается, звучит коротко и четко. Я — это и есть я! То есть человек, который хочет, чтобы другие люди его понимали.

ХОТЕЛ БЫ. Можно выделить это словосочетание. Но тогда получится, будто вас трудно понять, будто вас вообще никто не понимает, на первый план выдвигается ваше хотение. Не стоит выделять интонацией хотел бы, я не советую.

ЧТОБЫ. Стоит ли делать это слово ударным? Конечно, нет. Оно не несет никакой информации — союз, и только.

ДРУГИЕ. Возможно, именно на этом слове следует сделать акцент — произнести его чуть громче, четче, медленнее, то есть подчеркнуть его значимость: **ДРУГИЕ!** Кто-то вас понимает, но вам мало этого, вы хотите, чтобы **ДРУГИЕ** люди — ваши противники или ваши

единомышленники, может быть, ваши начальники — тоже понимали вас. **ДРУГИЕ!!!**

ЛЮДИ . Хорошее слово. Вас слушают люди. Вы обращаетесь к людям. Вы хотите, чтобы они, люди, вас понимали. Вы хотите, чтобы все люди понимали вас. Поэтому во фразе слово люди делаете ударным, главным, основным, центральным. Перед тем как произнести это слово, сделайте еле заметную паузу, после него — опять же пауза.

ПОНИМАЛИ! Ах, вот что для вас главное! **По-ни-ма-ли!**

Если так, то ударное слово, конечно же, "**ПОНИМАЛИ**". И произнести его можно почти по слогам.

МЕНЯ . А может быть, для вас главное, чтобы понимали именно вас, а не другого? Тогда подчеркивайте финал фразы и произносите последнее слово растянуто — **ммм-ее-ннн-яя!**

Я бы так не поступал, ибо фраза начинается с я и кончается так же (меня!), — любой, кто вас слушает, легко поймет, о ком идет речь.

Итак, три слова — **другие, люди, понимали** — несут основную смысловую нагрузку. Какому слову отдать предпочтение? Все зависит от вашей, повторю, трактовки. Я бы отдал предпочтение слову люди. Оно ближе к тем, кто меня слушает, я как бы обращаюсь к ним. Я хочу, чтобы люди меня понимали. Это слово можно произнести с различной интонацией, то есть вложить в текст свой, особый, индивидуальный, авторский подтекст.

Если вы прочтете (желательно опять же записывать на магнитофон) эту фразу семь раз, сделав семь вариантов ключевого слова, то сами легко убедитесь, насколько важно ударное слово, ибо фраза становится точнее, эмоциональнее, она легче воспринимается слушателями, и смысл, который вы вкладываете в те или иные слова, произнося их, лучше дойдет до аудитории.

Этюд 18

Пожалуйста, в предлагаемом тексте в каждой фразе подчеркните (отметьте) главное, по вашему мнению, слово. Учтите, что обычно главными словами бывают глаголы и существительные, ибо прилагательные сами по себе достаточно точны по смыслу и обычно не имеют подтекста. Синий — это всегда синий. Голубой — всегда голубой.

Написал и улыбнулся. А если голубой обозначает не цвет, а сексуальную принадлежность? Есть еще понятия — «белый» и «красный». Помните историю? Но это скорее исключение из правила, лишь подтверждающее правило.

Я чувствую, что могу сделать в этой жизни значительно больше, чем делаю!

Мне нужна поддержка близких людей, тех, на кого я мог бы опереться, кто был бы способен меня понять, но как их найти? Я понимаю, что одиночество — это плохо, а уединение — это хорошо. Но как быть, если уединение и одиночество у меня соединились и я просто готов выть оттого, что одинок?

Слушайте, люди, когда же мы перестанем хитрить и врать?! Как мне найти смысл жизни? Живу по инерции. Понимаю, что это плохо, но ничего сделать не могу. Неужели есть счастливые люди, которым неведом синдром растерянности, подавленности, грусти? Неужели я один такой?

Хватит, говорю я сам себе, хватит — я буду радоваться жизни, и плевать я хотел на тех, кто меня не понимает. Но станет ли мне легче?

Сомнения, сомнения, сомнения — они гложут меня, давят, не дают покоя, нет возможности сосредоточиться на главном, и я не могу понять, как быть дальше.

Тринадцать фраз. Вам нужно определить тринадцать главных слов.

Может быть, стоит сначала записать на магнитофон каждую фразу и каждое слово по очереди делать ударным, а потом выбрать лучший вариант?

Так стоит поступить со всеми фразами, а затем прочесть все целиком. И послушать. Если что-то не понравится, снова перечитать текст.

Этюд вроде бы несложный. Но потребует внимательности, аккуратности, точности. Делать его нужно регулярно: хотя бы два-три раза в неделю, только в этом случае вы добьетесь хорошего результата. Потом, когда вы выполните задание несколько десятков раз, вы будете автоматически, прежде чем произнести фразу, находить главные слова.

Этюд 19

Истину нельзя рассказать так, чтобы ее поняли: надо, чтобы в нее поверили. (Уильям Блейк)

Попробуйте написать речь на одну-три минуты.

Ее тема?

Что вас волнует.

Может быть, вас беспокоит, что в нашей стране водители на переходах не пропускают пешеходов? И вы постараетесь их вразумить?

А может быть, вам захочется поговорить на тему воспитания детей. Подумайте над фразой «Детей не надо воспитывать, с ними надо дружить».

Мысль понятна? Теперь ее нужно развить.

Запишите текст. Прочтите.

Выделите в каждом предложении своей речи ключевое слово.

Прочитайте текст, записывая себя на магнитофон.

Потом попробуйте наговорить его на магнитофон (изредка можно заглядывать в подготовленный текст).

Теперь отложите текст и произнесите речь. Сравните запись на магнитофоне с текстом, проанализируйте: вы внесли что-то новое, упустили главное, улучшили или ухудшили свое выступление?

Этюд 20

В течение двух недель каждый день выбирайте тексты минут на пять-шесть (советую использовать произведения писателей, которые вам нравятся, но можете и свои тексты подготовить) и читайте их, записывая себя на магнитофон.

Прослушивайте. Исправляйте ошибки. Следите за дыханием.

Вдох перед произнесением фразы. Неслышный выдох. Снова вдох.

Если научитесь хорошо читать (имеется в виду выразительно, логически осмысленно, точно по интонации, используя все возможности своего голоса) — научитесь и говорить выразительно. Зачастую мы плохо говорим интонационно. Будем этому учиться.

Я понимаю: нынешнее задание скучное, но что поделаешь — мы же решили учиться! Не все задания могут быть легкими, простыми и забавными.

Этюд 21

И снова тренируемся на тех, кто...

Любопытно: как вы справились с кроссвордом?

Посмотрите **этюд N15**

Даю ответы.

ПО ГОРИЗОНТАЛИ:

3. Диктофон. 7. Сверло. 9. Серьги. 10. Стасов. 12. Скобки. 16. Анабас. 18. Адажио. 20. «Игра». 21. Реглан. 22. Рошаль. 23. Торт. 24. Ростан. 27. Росток. 30. Утрата. 32. Ургант. 33. Трубоч. 34. Оракул. 35. Дилижанс.

ПО ВЕРТИКАЛИ:

1. Миссис. 2. Лососи. 4. Альба. 5. Гранд. 6. Межа. 8. Морж. 11. Каморра. 13. Квинтет. 14. Квартет. 15. «Коляска». 17. Брехт. 19. Атлас. 25. Сура. 26. Агамы. 28. Обуза. 29. Трап. 30. «Утопия». 31. Атлант.

Сам этюд

Особое внимание советую обратить на этот этюд тем, кто считает себя стеснительным, застенчивым, робким, замкнутым, неразговорчивым, малообщительным. (Какое из определений оставить, а какие, на ваш взгляд, лучше вычеркнуть?)

Вы, наверное, помните **этюд N7** ?

Здесь его продолжение.

Для людей раскованных (надеюсь, что имею дело именно с раскованными, а не нахальными) подготовлено отдельное задание, которое я, возможно, дам в конце курса. (Вы заметили: возможно, дам в конце курса? Старайтесь никогда ничего не гарантировать: обстоятельства могут так сложиться, что вы не сумеете выполнить обещание, а чуть расплывчатая форма — постараюсь, возможно, надеюсь, планирую, не исключено — поможет вам объяснить возникшие трудности).

P.S. Наверняка многие читатели (ученики) недоуменно спросят: как это так — автор и не знает, есть ли задание в уже готовой книжке? Все верно. Дело в том, что курс «Учимся говорить публично» публиковался в газете раз в неделю с продолжением, вот я и писал, что через неделю или две, возможно, дам задание. А в книге это задание будет обязательно.

Итак, задание для стеснительных, застенчивых, робких, замкнутых, неразговорчивых, малообщительных.

Пройдитесь по главной улице вашего города, обращаясь к каждому пятому встречному (в большом городе можно к каждому десятому, а в маленьком — к каждому третьему) с вопросами: который час? как пройти на улицу такую-то (это должна обязательно быть именно та улица, на которой вы сейчас находитесь)? не известно ли вам, когда сегодня будет закат солнца?

Уверен, вы ухмыляетесь: ну ладно, спросить время — это еще куда ни шло, но эти идиотские вопросы об улице и закате солнца... Да за кого меня примут?

Не волнуйтесь. Вы же задаете вопросы совершенно незнакомым вам людям, им до вас, как и вам до них, дела нет.

Главное — побороть стеснительность. А для этого надо действовать: сыграть роль странного человека. Только так можно избавиться от стеснительности, ибо никакие уговоры, что следует перестать стесняться, волноваться, беспокоиться, результата обычно не дают. Вы не забыли, как боролся с застенчивостью Лев Ландау! (Я поставил после фразы не вопросительный знак, а восклицательный. Вы обратили на это внимание?)

К тому же вы ничего плохого не спрашиваете. Вам преподаватель дал задание — вы его и выполняете.

Я предлагаю вам, чтобы преодолеть страх перед общением, потренироваться на незнакомых людях. Куда хуже вы будете чувствовать себя, оказавшись в центре внимания — на трибуне, на сцене — людей, от которых зависят ваше будущее, ваше реноме, ваш имидж.

(Верно ли поставлены в один ряд слова — реноме, будущее, *имидж* ?)

В самом деле, выступая перед коллективом, можно поднять (если выступление хорошее) свой авторитет, а можно и упасть в глазах слушателей: мы-то считали его умным, а он ни бе, ни ме, ни ку-ка-ре-ку!

Выступление на деловом совещании может решить судьбу вашей фирмы.

Общение с глазу на глаз, один на один, те-а-тет, наедине (какое определение из четырех оставить?) с патроном способно изменить вашу карьеру в ту или иную сторону.

Будете стесняться, волноваться — еще чего доброго дар речи потеряете, и пойдет ваша встреча насмарку. Мало того что вы ни одного вопроса не решите, так еще оставите о себе впечатление, как о человеке необщительном, трудном, слишком себе на уме — словом, таком, с которым дела лучше не иметь. А если вы предстанете человеком обаятельным, раскованным, серьезным, убедительным, умело рассуждающим, с которым приятно и деловые проблемы решать, и просто общаться, то и карьерный рост возможен, и доброе отношение со стороны шефа обеспечено.

Чтобы вы улыбнулись, расскажу ситуацию, произошедшую с одним из моих студентов. Он тоже выполнял это задание. Но решил его усложнить. Роман Воликов — так звали студента, теперь это крупный руководитель преуспевающей рекламной фирмы — ходил по улице Горького (так раньше называлась Тверская) и у всех спрашивал, где можно достать в Москве

живых крокодилов.

Самое невероятное — он набрел на людей, подсказавших ему конкретный адрес: оказывается, в Москве действительно торговали крокодилами. Роман Воликов поехал по этому адресу, познакомился с теми, кто продавал рептилий и подготовил интересный репортаж об этом. Материал был опубликован в центральной газете, его перепечатали несколько изданий, автор получил немало лестных предложений о сотрудничестве в различных средствах массовой информации. Словом, Роман Воликов пошел в гору. А все решил случай при выполнении очередного этюда, направленного на то, чтобы научиться чувствовать себя раскованным, легким в общении, научиться непринужденно разговаривать незнакомыми людьми, поддерживать случайно завязавшуюся беседу.

В журналистских кругах считалось, что Роман Воликов способен проникнуть туда, куда никого не пускают, может уговорить любого человека дать интервью, поделиться нужной информацией.

Я серьезно подумываю о том, чтобы в новом издании, более расширенном, курса «Учимся говорить публично» дать этюд под названием «Эффект Воликова». На основе публикаций в «Российской газете», журнале «Студенческий меридиан» и на нашем сайте в Интернете я собираюсь выпустить солидный учебник в издательстве «Вагриус».

Вы заметили: я вроде случайно ввернул информацию о книге? Отступление от темы — но основную мысль оно не разрушило, мало того, это отступление способствует ее восприятию. Такие отступления вполне уместны, если, конечно, они органичны, кстати.

Если бы я вдруг упомянул, что в этом году была слишком снежная зима и город, как всегда, не справился с уборкой, а потому оказалось слишком много травмированных людей и государство потеряло больше на лечении, чем могло бы затратить на уборку снега, то такое отступление выглядело бы инородным и вызвало бы у слушателей раздражение.

Впрочем, это уже другая тема.

Я рассказывал об эффекте Воликова для того, чтобы вы поняли: и этот этюд, и другие поддаются корректировке. Если вам кажется, что нужно задавать иной вопрос, — задавайте. Если вам захочется заниматься не час в день, как я просил в самом начале курса, а два — занимайтесь. Если же вы можете отдавать занятиям только полчаса — что ж, занимайтесь по полчаса, только имейте в виду: тогда вам придется увеличить общее время занятий по дням.

Курс рассчитан на продолжительное время. Только в случае ваших каждодневных часовых занятий я могу предсказать, что успеха вы добьетесь через сто дней.

Хотел написать: гарантирую, а потом подумал: нет, скажу помягче — «могу предсказать». Знаю: вам было бы приятнее прочесть твердое «я гарантирую стопроцентный успех».

Ах, как все мы хотим гарантий! Как верим мы гарантиям! Но оглянитесь, вспомните: «Я гарантирую вам лучшую жизнь через полгода»; «Только у нас полная гарантия — 25 процентов годовых!» (Бедные вкладчики до сих пор бегают по судам, пытаясь вернуть хотя бы вложенное, а о процентах и не мечтают!) Вам знакомы подобные заверения, обещания, лозунги, гарантии?

Этюд 22

Подготовьте на тему гарантий и обещаний о лучшей жизни речь на одну — максимум две минуты. Именно речь, а не газетную заметку. Составьте план речи, наговорите ее на магнитофон, потом расшифруйте и проанализируйте.

У каждого из вас есть возможность для собственного поиска, проявления инициативы.

Что важно? Чтение вслух, анализ чужих выступлений, умение рассуждать про себя, упражнения по психологии — я могу долго перечислять, что должен делать каждый, чтобы как можно быстрее и эффективнее овладеть навыками публичного выступления, личного и делового общения.

Этюд 23

Жена так часто смотрит телевизор, что дикторы ее уже узнают. (Из услышанных

разговоров)

Пожалуйста, просмотрите пять-шесть телепередач.

Проанализируйте ошибки тех, кто выступает по телевидению, оцените ведущих различных программ по следующим параметрам: неправильные ударения в словах, неверная, на ваш взгляд, манера держаться.

Понаблюдайте: умеет ли ведущий слушать других?

Подумайте: чему можно поучиться у тех, чьи выступления вам понравились?

Что следует учесть из отрицательного опыта: как не следует говорить, чего стоит избегать?

Для начала проанализируйте несколько выпусков информационных программ на Российском телевидении. У вас будет возможность сравнить манеру ведения программы разных ведущих, репортеров, комментаторов. Правда, насколько я знаю, ведущие пользуются автосуфлером. Кстати говоря, этому нужно учиться — читать, к примеру, доклад так, чтобы слушателями это воспринималось как выступление, а не чтение.

Этюд 24

Чтобы озарять светом других, нужно носить солнце в себе. (Ромен Роллан)

В приемной директора большого уральского завода сидит зарубежная делегация. Из кабинета директора доносится крик. Иностранцы спрашивают: — Что он так кричит? — С Москвой разговаривает! — А что, по телефону нельзя? (Из зарисовок с натуры)

Многие боятся выступать без бумажки. Им нужно всегда иметь текст перед собой. Даже когда доклад написан самостоятельно, все, казалось бы, продумано и выверено, содержание знакомо до запятой, выступать без шпаргалки страшно.

Почему?

Да потому, что мы не надеемся на свою память. Страх забыть текст, страх растеряться давит настолько, что нам кажется: не будет под рукой бумажки — мы тут же все забудем.

Многие жалуются на свою память. И действительно, чем больше человек не доверяет себе, чем больше говорит о своей плохой памяти, тем она становится хуже.

Конечно, публичные выступления требуют хорошей памяти. Задача — натренировать себя так, чтобы нужные фамилия, цитата, цифра без труда всплывали в памяти в необходимый момент. Кстати, так бывает всегда: чем больше волнуешься, беспокоишься, удастся ли вспомнить то, что нужно, тем больше вероятность того, что именно это и забудется.

Как поступать в подобном случае? Попробуйте воспользоваться моими рекомендациями.

Не жалуйтесь на свою память. Не говорите никому и никогда, что она у вас плохая, и себя не укоряйте за скверную, как вам кажется, память. Утверждая, что память у вас никудышная, вы себе невольно это и внушаете. Даже если у вас самая обычная память, как у большинства людей, то после неоднократных самовнушений она, конечно же, станет хуже.

Будете уговаривать себя, что не способны вспомнить фамилию, имя, телефон, какие-то данные — и действительно не вспомните.

Проведите эксперимент: начните хвастаться, говорите всем, что память у вас отличная, что вы легко и свободно запоминаете огромное количество информации. Так вы поддадитесь собственному внушению, поверите в свою идеальную память, и через две-три недели она у вас действительно улучшится — у вас откроются внутренние резервы.

Напоминаю: мы используем возможности нашего мозга лишь на четыре-пять процентов.

Вы не задумывались, почему дети порой так хвастливы? Очень часто можно услышать, как дети среди своих сверстников произносят: «А я такой сильный! А я такой храбрый! А я могу сделать то-то и то-то!».

Взрослые удивляются: чего это их сын или дочь так расхвастались?

На самом деле дети хотят стать такими.

Они хвастаются, стараясь сами в это поверить. Детская непосредственность и легкая внушаемость нередко помогают ребенку повысить свои возможности.

А проблема двоечников?! Если родители и учителя будут постоянно твердить ребенку, что он бездарь, что у него ничего не получается и ничего не может получиться, результат

окажется убийственным.

Ребенок окончательно потеряет веру в свои силы и возможности, он окажется запрограммированным на то, чтобы ничего у него не получалось. В результате он замкнется в себе, посчитает себя пожизненным неудачником и действительно станет таким!

Всегда нужно верить в свои возможности, в собственное я.

Я могу! Я сделаю!!!

Я добьюсь. Я сумею.

Я постараюсь сделать все, зависящее от меня, чтобы дело, которое начал, было доведено до конца.

Мне интересен не только результат, но и процесс.

Так должен говорить каждый сам себе.

Есть правило пятидесяти. Оно означает, что человек должен пятьдесят раз попробовать, прежде чем отказаться от той или иной идеи, дела, возможности.

Вы начали заниматься в школе «Учимся говорить публично». Выполнили одно-два задания. Что-то не получилось. Отложили в сторону. И забыли. А потом начали говорить сами себе: ах, у меня ничего не получается.

Ни в коем случае так не поступайте. Не получилось — начинайте все снова. Не получилось опять — не отчаивайтесь, а предпринимайте еще одну попытку. И так пятьдесят раз! По-лу-чит-ся! Обязательно получится, только верьте самому себе.

Станет трудно — вспомните трансляцию по телевидению бега на длинную дистанцию. Все бегут, а кто-то настолько отстал, что понятно: он никогда никого не догонит. Но он бежит и пробежит всю дистанцию. Так будет раз, два, десять, сто — и, возможно, в двухсотый раз он станет первым.

Этюд 25

Прочтите один раз десять фамилий. **Плевако, Кони, Аврелий, Левитин, Засурский, Козлов, Белкин, Касперский, Перевалова, Фрейд.**

Оторвитесь от текста на пять минут. И попробуйте в том же порядке записать эти фамилии. Сколько фамилий вы вспоминали?

Одна фамилия — это десять процентов.

Вспомнили все десять фамилий — у вас отличная память. (Не забудьте: фамилии нужно записать в том же порядке; если порядок нарушен, то за каждую неточность — минус три процента).

Итак, какой у вас результат? Наверное, у большинства он окажется не более 70%.

А теперь продолжите чтение.

Думаю, вспоминать, как, впрочем, и запоминать, вы не будете механически. За каждой фамилией — конкретное лицо, что-то с этим человеком связано, и, сознательно или подсознательно, вы обязательно отметите для себя, с чем ассоциируются фамилии.

Плевако — известный юрист России.

Кони — талантливый юрист, автор ряда великолепных речей, которые много раз издавались.

Аврелий — кто-то вспомнит, что он римский император, а кто-то нет, хотя и учил в школе историю Рима.

Левитин . Здесь сложнее. Многие москвичи вспомнят: так это же главный режиссер театра «Эрмитаж»!

А как можно запомнить фамилию? Разделите ее: *лев и тин* . Кто такой лев, знают все. А вот зачем нечто китайское (или английское) — и *тин* ? Да для того, чтобы легче запомнить.

А может быть, так: *Лев — витин* , а *вита* — это жизнь. Или: *Лев* любит *Виту* , и все его зовут *Витин* .

Можете использовать мнемотехнику. Как вам легче, так и запоминайте.

Возможно, кому-то фамилию *Левитин* легче запомнить как *Левитан* , то есть вместо *и* нужно произнести *а* . А кто такой Левитан, знают все, только одни вспомнят диктора радио, а другие — крупнейшего художника России. Не забудьте только потом поменять букву *а* на *и* .

Засурский . Фамилию запомнить сложно. Она хорошо известна журналистам: Засурский — декан факультета журналистики МГУ, прекрасный переводчик и знаток английского языка, обладатель уникальной памяти; один раз увидит студента — и запоминает его на всю жизнь. Помнит фамилию, имя, как учился, как сдавал вступительные экзамены, где живет, где публикуется. Засурский — фамилия редкая. Откуда произошла? Его дед жил за рекой Сурой. За Сурой — Засурский. Не правда ли, зная об этом, запомнить фамилию легче?

Козлов . Николай Козлов — известный психотерапевт и писатель. Автор десятка книг по психологии. Фамилия на слуху. Человек знаменитый. Запоминается легко.

Белкин . Известнейший психиатр мира. Председатель Общества психоаналитиков России. С чем ассоциируется его фамилия — с белкой или с «Повестями Белкина»? Вспомните Александра Сергеевича Пушкина.

Касперский . Одни тут же вспомнят борьбу с компьютерными вирусами, у других возникнет прямая ассоциация с героем диснеевского мультика — Каспером. Кстати, Евгения Касперского дома так и зовут — Каспером.

Перевалова . Талантливая журналистка. Печатается во многих газетах и журналах. Перевалова — перевал. Для других проще запомнить фамилию как *Пер-ева-лов-а* . Кто и куда *пер еву* , где там был *лов* и почему *а* ? Странно, а фамилия сразу запоминается.

И, наконец, **Фрейд** . Знаменитый Фрейд, живший в бедности, вечно вынужденный доказывать всем свое право на исследования. Можно разбить фамилию и сказать *ф* (*эф* или *фи* , как вам удобнее) *рейд* — и фамилия просто впечатается в вашу память.

Чтобы быстрее запомнить порядок фамилий, попробуйте сочинить рассказ, используя фамилии как главные слова, основные, опорные. Сильно плевался **ПЛЕВАКО** , восседая на коне и направляясь к коллеге **КОНИ** , чтобы выяснить, прав или не прав **АВРЕЛИЙ** , римский император, о котором режиссер **ЛЕВИТИН** поставил спектакль, пьесу ему написал **ЗАСУРСКИЙ** , используя советы психолога **КОЗЛОВА** , а консультантом у него оказался **БЕЛКИН** , главную роль здорово играет **КАСПЕРСКИЙ** — но все они боялись, какую рецензию напишет критик **ПЕРЕВАЛОВА** , разгромившая в знаменитом театре спектакль "**ФРЕЙД**".

Согласитесь, что подобный рассказ поможет легче запомнить порядок фамилий. За каждой фамилией — действие. Все фамилии связаны сюжетом. Не просто набор фамилий, а своя драматургия, свое взаимодействие.

Конечно, ваш рассказ будет другим. Он может быть ироничным, серьезным, фантастичным — это как вам удобнее.

В любом случае, сочиняя рассказ, вы не только тренируете память, но и развиваете фантазию, логику, наблюдательность, ассоциативное мышление, находите сцепки одного с другим. Вы учитесь лихо закручивать фразы.

Ереванский юрист Самвел Гарибян, обладающий поразительной памятью (с одного прочтения он запоминает 1970 слов из 2000), говорит, что суть его системы "в парадоксе, абсурде, игре воображения... К примеру, нужно запомнить слова паркет, пингвин, таблетка, рация. Вы сочиняете сюжет, в котором последовательно играет каждое из предложенных слов. Допустим: «По паркету гуляет пингвин...». Не впечатляет. Обычно. А если так: «Паркет натерли пингином, дали ему таблетку, посадили на рацию».

Абсурд? Да. А слова легко и надолго запомнились. Необычное всегда запоминается лучше, развивает фантазию, избавляет от стереотипов мышления.

Запоминается непривычное, редкое, странное, удивительное, уникальное.

Например, я напишу сейчас фразу из двадцати четырех слов — и уверен, что вы ее легко запомните с одного прочтения.

Этюд 26

— *Пойдете по протоптанной асфальтовой тропинке. — Возьмите устав и перепишите все наизусть. — Голова у солдата — чтобы соображать. — Что ты хромаешь? Рожать, что ли, собрался? — Сапоги нужно чистить вечером, чтобы утром надеть их на свежую голову. — Сначала водку пьянствуете, потом ходите красные, как огурцы. — Молчать, я кого*

спрашиваю! (Из солдатского фольклора)

Фраза из двадцати четырех слов. Я обещал ее дать. Эту фразу действительно легко запомнить практически с одного прочтения.

Читайте:

"Если подложить под язык монету в двадцать рублей, затем пополоскать рот содой, капнуть чуть-чуть йода и подержать так двадцать минут, то монета станет золотой".

Отвлечитесь от текста. Представьте себе, как вы кладете монету под язык, полощите рот содой, капаете йод, держите двадцать минут. Закройте глаза и, представляя все это, повторите фразу.

Проверьте по тексту: сколько ошибок вы сделали? Думаю, не больше двух-трех. Если это так, то у вас отличная память. Но ее можно улучшить.

Этюд 27

Миксанатик, шанс, машинка, кобель, скрепка, сигарета, ночь, телефон, скрипка, манеж.

Десять слов. Придумайте рассказ с этими словами, не меняя их последовательности. Слова эти должны быть опорными в тексте.

Не ограничивайтесь одним-двумя вариантами — сделайте пять — десять редакций.

Задание простое, но отнеситесь к нему серьезно, тогда вы в значительной степени разовьете свою фантазию.

Один студент на факультете журналистики МГУ придумал сто вариантов. Он был особым студентом. Хорошо писал, много читал, обладал большими знаниями. Но выдавить из него слово было проблемой. В любой компании он предпочитал отмалчиваться. И сам же от этого страдал.

Когда студент прошел весь курс «Учимся говорить публично», то стал раскованным в общении. Вскоре начал работать на телевидении. Сегодня он ведущий одной весьма популярной передачи. Но, напомним, именно этот студент выполнял с особым прилежанием все задания.

Этюд 28

Составьте, пожалуйста, список из десяти слов. Придумайте рассказ по принципу: чем абсурднее, тем интереснее.

Чтобы подбор слов оказался случайным, выбирайте их, как говорится, методом тыка.

Откройте девятую страницу книги. Пусть каждое первое слово десяти абзацев и будет вашим опорным словом для рассказа. Пропускайте союзы и предлоги.

Если вы заботитесь о развитии своей памяти и фантазии, то помните: необходимо высыпаться. Ничто так не ослабляет память, как вечное перенапряжение, хроническое недосыпание.

Не пренебрегайте витаминами. Их недостаток тоже ухудшает память. Укроп, лук, морковь, натуральные соки, яблоки, мед, молочнокислые продукты, гречневая каша, салаты из капусты и свеклы — все это по возможности должно быть в вашем рационе. (Написал фразу — и поймал себя на мысли, что заговорил языком медсанпросвета!) Меньше соли, меньше сахара. Считалось: чем слаще чай, тем лучше память. Конечно, сахар спасет при полном отсутствии в пище полезных веществ и витаминов.

Впрочем, на эту тему — о вреде сахара и соли — столько написано в последние десятилетия, что вряд ли стоит говорить об этом в рамках нашего курса. Я верю крупнейшим диетологам, кардиологам, урологам, терапевтам, пришедшим на основании многочисленных экспериментов к заключению об отрицательном влиянии на организм человека соли и сахара, поэтому несколько лет назад решил свести к минимуму потребление сахара и соли. Вскоре я отметил улучшение общего самочувствия и памяти.

Если вы курите, то память улучшить совсем просто: надо только бросить курить.

Невольно вспоминается анекдот.

Доктор больному: — Курите? — Нет. — Жаль. Если бы курили, я рекомендовал бы вам немедленно бросить, вам сразу стало бы легче.

Что еще может развить память и фантазию? Перед сном постарайтесь как можно подробнее вспомнить, как вы провели день. Детально фиксируйте полученные положительные эмоции. Положительные эмоции способствуют хорошему самочувствию. Давно замечено, что у людей доброжелательных, спокойных, уравновешенных, с положительным эмоциональным настроем память лучше.

Холодные обливания по утрам и небольшая теплая ванна перед сном оказывают благоприятное влияние на организм в целом и на память в частности. Впрочем, это настолько банально, что вряд ли стоит напоминать общеизвестное.

Но... Смотрите: все знают, что зубы нужно чистить два раза в день — перед сном и утром. Однако, по данным медиков, более 70% людей чистят зубы только утром. А ведь самое главное — чтобы на ночь во рту не оставалось остатков пищи, которые и разрушают зубную эмаль.

Все знают, что зубы нужно чистить по вертикали, сверху вниз и снизу вверх, не забывая об их внутренней стороне, и тратить на чистку зубов следует как минимум 2-3 минуты. Но, опять же по данным медиков, 90% людей чистят зубы не более 40 секунд и водят щеткой слева направо, стирая эмаль.

Все знают, что зубная щетка должна быть твердой и менять ее полагается один раз в два-три месяца. Но человек меняет зубную щетку один раз в полгода.

Все знают, но...

Ах, эти вечные но. Они мешают нам не только при чистке зубов... Все знают, что врать скверно, но врут. Все знают, что нужно проявлять максимум вежливости, внимания, если угодно, учтивости, общаясь с другим человеком, но хамства в нашей жизни не становится меньше, наоборот, мы настолько привыкли к хамству, что и не замечаем его.

Поэтому я и решил, рассказывая о развитии памяти, повторить общеизвестные истины. Если вы поверите мне, постараетесь выполнить рекомендации, то заметите, что память ваша через три-четыре месяца улучшится, а следовательно, и говорить вам станет легче. Вы с легкостью начнете вставлять в свою речь шутки, сможете, не заглядывая в спасительную шпаргалку, оперировать цифрами, данными, цитатами, подкрепляющими вашу мысль.

О самом важном упражнении по развитию памяти (какой предлог лучше использовать: для развития памяти или по развитию памяти?), которое я рекомендую делать ежедневно, рассказ еще впереди.

Этюд 29

Хотелось бы в конце нашего курса провести два конкурса.

Первый — на лучшее выступление о пользе вегетарианства (а может быть, лучшей будет речь о вреде вегетарианства), о влиянии на здоровье человека сахара и соли.

Второй — о пользе правильного отношения к чистке зубов. Специально придумал такое казенное название для темы. Вы придумайте свое — лучше короткое и запоминающееся.

Почему я говорю об этом сегодня, когда пройдена только треть нашего курса?

А если человек заранее знает, что ему предстоит выступить на ту или иную тему, то он невольно начинает готовиться. Он нацеливается, зачастую подсознательно, на отбор информации, пригодной для будущего выступления. То или иное сообщение по радио, та или иная статья в газете, услышанный случайно разговор на улице могут оказаться полезными и нужными. В таких ситуациях не ленитесь, не надейтесь на свою память — обязательно записывайте все, что, на ваш взгляд, может вам пригодиться.

Когда станут известны день и час предстоящего выступления, выяснится, что у вас собралось много полезного материала. Останется только его оформить, подумать о композиции, отобрать наиболее значительное, дополнить новыми данными — и можете выступать.

Советую завести папку или тетрадь для ваших будущих выступлений: все, что привлекло вас, заинтересовало, что может, по вашему мнению, рано или поздно пригодиться, записывайте, обрабатывайте, будь то анекдот, услышанный случай, родившаяся мысль. Не надейтесь на память, повторяю: записывайте!

Этюд 30

Выполните, пожалуйста, задание.

Как правильно сказать: ты мне позвО нишь или позвонИ шь? Где поставить ударение?

Какие слова надо употреблять: *стери* или *сотри*, *ляжсь* или *ляг*, *хочут* или *хотят*, *текет* или *течет*?

Как верно произнести: *подскользнулись* или *поскользнулись*?

Где нужно ставить ударение в словах: *договор*, *некролог*, *каталог*?

Прислушайтесь, как говорят ваши знакомые, начальники, подчиненные, коллеги. Какие ошибки вы заметили в их речи?

Этюд 31

*Наша маленькая дочка говорила: — Поеду с тетей Женей в Москву. Зайду в Мавзолей. И увижу наконец живого Ленина! *** Министр культуры Екатерина Алексеевна Фурцева беседовала со Святославом Теофиловичем Рихтером. Стала жаловаться ему на Мстислава Ростроповича: — Почему у Ростроповича живет этот кошмарный Солженицын?! Безобразие! Действительно, — поддакнул Рихтер, — безобразие! У них же тесно. Пускай Солженицын живет у меня... (Сергей Довлатов. «Записные книжки»)*

Проверьте правильность выполнения предыдущего этюда.

Правильно говорить позвонИ шь — ударение на **и**.

Правильно — *поскользнулись*, а не *подскользнулись*.

Правильное ударение: договО р, некролО г, каталО г.

А теперь переходим к выяснению наших отношений.

Слышу голос скептика: «Вот вы учите, учите, и я честно стараюсь выполнить задания, упражнения, всякие этюды, но ведь я хочу научиться хорошо говорить, а не заниматься там всякими ударениями, двухдневными молчаниями».

Мне нужно, чтобы я пришла к нему и сказала, что мне надо, и чтобы он мне поверил. Научите меня так говорить, научите?

(Из письма Людмилы К. из города Балаково)

Или другое требование — я его тоже в письме прочел.

Мне всякие там ваши рассуждения не нужны. Мне точно скажите правила, что я должен делать, чтоб, выйдя на трибуны (так и написал: трибуны) и высказав речь, точно знал: когда начнется голосование, то все сделают так и то, что я хочу, проголосуют за мое предложение, за мою личность! Понятно?! А разбираться там в интонациях, эпитетах — это пусть сын в школе проходит. А я свое отучился. Я дам вам тему, а вы мне речь напишите. Я хорошо заплачу. Только чтобы много мне не учить. И о словах-паразитах. Я пытался, но не получается освободиться от слов «ну», «значит», «вот!». Так сказал мой друг, который всегда внимательно меня слушает и все записывает. Но ведь это же хорошие слова.

(Так написал один из депутатов Государственной Думы, который, оказывается, регулярно заходил на сервер 1001.vdv.ru, где публиковались все занятия, которые он пытался выполнять.)

Откровенно говоря, я ему не верю. Если бы он действительно выполнил этюд по искоренению слов-паразитов, то очистил бы свою речь.

Точно так же если каждый человек, прежде чем высказать ту или иную мысль, сосчитает до трех, то он обязательно начнет точнее формулировать свои мысли.

К тому же я предупреждал, что процесс обучения долгий, а подчас и нудный. Вспомните (я обращаюсь ко всем, а не только к **депутатам Государственной Думы**), как вы осваивали в первом классе письмо. Палочки, кружочки, линейки. Только потом буквы. После этого слова. И уж затем предложения. Сколько времени у вас уходило на то, чтобы в первом-втором классах переписать десять фраз без ошибок?

Правильно используя свои возможности владения устной речью, можно значительно быстрее добиться цели, которую вы ставите перед собой. (А есть ли у вас цель жизни, своя программа, понятен ли вам смысл вашей жизни, представляете ли вы, чем собираетесь

заниматься завтра, через месяц, год, пять, десять лет? Каждый день для вас — это еще один шаг вперед по вашей же программе или вы живете по инерции?) Я надеюсь, что цель у вас есть. Вам остается только стать интересным человеком. Этому можно научиться. Только нужно хотеть заниматься: не просто читать задания, а обязательно выполнять этюды.

Прочтите высказывания известных мыслителей об ораторском искусстве. Попробуйте ответить на вопросы: чем они вас привлекли, с чем вы согласны, а что вызывает возражения, что мешает вам следовать напутствиям великих, почему вы, как вам кажется, не сможете использовать советы мыслителей прошлого?

Этюд 32

Долг оратора — говорить правду.

(Платон)

Если кто решил овладеть красноречием по-настоящему, он должен быть человеком справедливым и сведущим в делах справедливости.

(Платон)

Нет, ничем нельзя нанести большего вреда, чем сообщая ложь. Вот именно, если те люди, у которых государственная деятельность заключается в речах, не будут говорить правду, тогда разве можно спасительно руководить государством?

(Демосфен)

Величайшее из достоинств оратора — не только сказать то, что нужно, но и не сказать того, что не нужно.

(Цицерон)

Наилучший оратор тот, который своим словом и научает слушателей, и доставляет удовольствие, и производит на них сильное впечатление.

(Цицерон)

Учить — обязанность оратора, доставлять удовольствие — честь, оказываемая слушателю, производить же сильное впечатление — необходимо.

(Цицерон)

Заговори, чтобы я тебя увидел.

(Сократ)

Много говорить и много сказать не есть одно и то же.

(Софокл)

Или как можно короче, или как можно приятнее.

(Плутарх)

Не знаю, как у вас, а у меня, когда обращаюсь к мыслям древних, сразу возникает много вопросов.

Кто может оспорить, что долг оратора — говорить правду?

Можно ли говорить правду, будучи человеком лживым, демагогом, сегодня утверждать одно, завтра отказываться от своих слов, объясняя, что, мол, неправильно поняли? А потом с пафосом разглагольствовать о свободе, совести, правде, искренности, обещать золотые горы, зная, что ни одно из обещаний невозможно выполнить? Быть щедрым за счет других? И говорить, говорить и говорить? Выступать, зачитывая тексты, составленные другими, проводить пресс-конференции, звучать по радио, появляться на телевидении, играя роль человека уверенного, искреннего, доброго и честного, будучи мстительным, злопамятным, обидчивым, необязательным?

Конечно, кто с этим спорит, нужно уметь не говорить то, что не нужно. Но как научиться быть сдержанным? Как уметь контролировать себя? Я не зря настаиваю, чтобы каждый, желающий научиться говорить умно, доказательно, эмоционально, вел дневник наблюдений, в котором бы записывал все, что хочется, но с таким расчетом, что если кто-то посторонний прочтет его, то ничего страшного не произойдет.

Никогда не следует говорить все. Нужно всегда соблюдать тактичность, в разговоре (в выступлении на митинге, конференции) не врать, но и не уклоняться от острых проблем, а также стараться не задеть бестактным заявлением личность другого человека.

Иногда собственную бестактность выдают за простоту общения: мол, да, я такой, что думаю, то и говорю, у меня все просто, и сам я человек простой. Но не забывайте: простота бывает хуже воровства.

Общеизвестен (о нем написал и Сергей Довлатов) диалог между заместителем министра культуры и знаменитым дирижером Кириллом Кондрашиным.

"У дирижера Кондрашина возникали порой трения с государством. Как-то раз не выпускали его за границу. Мотивировали это тем, что у Кондрашина больное сердце. Кондрашин настаивал, ходил по инстанциям. Обратился к заместителю министра.

— У вас больное сердце, — говорит замминистра.

— Ничего, — отвечает Кондрашин, — там хорошие врачи.

— А если все же что-нибудь произойдет? Знаете, во сколько это обойдется?

— Что обойдется?

— Транспортировка.

— Транспортировка чего?

— Вашего трупа..."

Нужны ли комментарии?

Итак, честность, такт, умение не говорить то, что не нужно.

Как этому научиться?

Этюд 33

Пожалуйста, проведите эксперимент, в котором вы сами будете и испытуемым, и экспериментатором.

Сколько раз за одну неделю вы слышали неправду по телевидению, радио, читали неправду в прессе?

Сколько раз вы чувствовали, что вас обманывают?

Были ли случаи, чтобы неправду говорили вы?

Почему вы так поступали, с чем это было связано?

(Только, пожалуйста, при подведении итогов сами с собой будьте честны.)

Думаю, вы придете к выводу, к которому я пришел давно: научиться говорить убедительно можно лишь в том случае, если вы сможете в значительной степени стать лучше, чем вы есть сегодня, а для этого и необходимо выполнять... (см. начало главы)

Если вы со мной согласитесь, то, надеюсь, сможете выполнить все этюды в полном объеме, тогда через не очень продолжительное время вы действительно поймете, что многому научились, овладели навыками, позволяющими вам достаточно уверенно чувствовать себя в тех ситуациях, когда необходимо отстаивать свои мысли, идеи, предложения, быть органичным и убедительным в деловом общении, быть равным и правильно понятым в семье, среди друзей и коллег.

Помните: все зависит от вас. Верьте в свои силы и знайте: время, затраченное на учебу, окупится достаточно быстро. Да и учиться вам должно быть интересно, хотя вы и считаете себя взрослым человеком. Кстати, я тоже отношусь к вам не как к школьникам, которые сами для себя не уяснили полезности получения знаний, а как к взрослым людям, и рассчитываю на ваше понимание, вашу серьезность. Когда человек лично заинтересован в чем-либо, ему быстрее удастся достичь результата.

Этюд 34

... Для интеллигентного человека дурно говорить должно бы считаться таким же неприличием, как не уметь читать и писать, и в деле образования и воспитания обучение красноречию следовало бы считать неизбежным. (А.П.Чехов)

Вам нужно взять «Евгения Онегина» А.С. Пушкина.

И каждый день выучивать по восемь строк.

В дальнейшем мы будем возвращаться к «Евгению Онегину», и я рассчитываю, что за месяц вы выучите 200-250 строк. Если выучить восемь строк будет для вас слишком сложно,

можете ограничиться четырьмя. А если задание покажется вам нетрудным, я советую учить по десять строк. Все индивидуально.

Слышу голос вечного спорщика, я называю его неисправимым демагогом:

— А две строчки в день можно? У меня плохая память.

Можно и две. Но лучше восемь.

Я мог бы долго объяснять, почему, но не хочу злоупотреблять вашим вниманием и убедительно прошу поверить мне на слово.

(Кстати говоря, если вы пользуетесь авторитетом у тех, кто вас слушает, то иногда можете прибегать к этой форме: попросить поверить вам на слово, без доказательств... и вам поверят. Но не злоупотребляйте доверием ваших слушателей!)

Знаю: многие скептически воспримут мое требование учить наизусть по восемь строк ежедневно.

А зачем?

К чему?

Что это даст?

Мы же хотим научиться правильно говорить, убеждать, общаться; при чем тут «Евгений Онегин», который нам еще в школе надоел?

Все верно. Вы правы. Но прав и я!

Сознаюсь: редко позволяю втягивать себя в обсуждения. Не люблю спорить. Больше того, уверен, что в споре не рождается истина. В споре могут родиться только вражда, обида, ссора, если угодно, война. Почему? Я к этой проблеме еще вернусь.

А пока прошу вас подумать на эту тему: рождается ли истина в споре? Помните, в эюде N 29 я говорил о том, что надо заранее сосредоточиваться на определенной теме, тогда включается наше подсознание и помогает нам незаметно для нас самих готовиться к будущему выступлению?

Чтобы уметь четко и ясно, интересно и доказательно говорить публично, необходимо иметь хорошую память. Именно память поможет вам овладеть аудиторией, повысит ваш авторитет, и многие слушатели скажут про вас: «Вот это эрудиция, вот это владение словом! Столько он знает, как легко оперирует цифрами, фактами, как точно и к месту приводит цитаты, как красиво и убедительно звучит его речь!».

Я уже писал о том, как развивать свою память. Но это все было в дополнение к главному — умению удерживать в памяти все, что вам нужно, что может пригодиться. Так вот (здесь можно и покуракаться!), заучивание стихов — прекрасное средство для развития памяти.

Важно не просто запомнить стихи, важно произносить их, понимая смысл, читать выразительно, эмоционально.

Нет ничего скучнее монотонной речи бубнящего человека, нет ничего ужаснее рубленой речи, когда каждое слово выделяется, словно рубится; такая речь способна настолько утомить слушателя, что он почувствует физическую усталость, будто тяжелые вещи перетаскивал на большое расстояние.

Попробуйте прочесть пушкинские строчки так, чтобы донести до слушателя каждое слово поэта, подчеркивая главное в произведении и давая при этом свою трактовку.

Не забывают: где запятая и точка — обязательны паузы.

Разберу первые две строчки.

Можно произнести их без паузы, не обращая внимания на знаки препинания:

«Не мысля гордый свет забавить вниманье дружбы возлюбя». Пропадет весь смысл.

Или произнести все слова с одинаковой интонацией — опять же будет трудно уловить смысл.

Нужно выделять, подчеркивать слова интонацией. Но какие слова?

Может быть, *не мысля* ? А если *гордый* — да еще произнести это слово с раскатистым *р* , почти разделяя на два слога — *гор-рр-дый* ?

Для кого-то важно выделить свет или забавить. Пять слов в первой строке — пять вариантов разных прочтений.

А если после *не мысля* выдержать небольшую паузу, а само слово подать с подтекстом: мол, бесполезно все это, не стоит и время тратить (не мысля!).

Но нет ли здесь другого подтекста: произношу *не мысля*, а на самом деле хочу сказать, что собираюсь *гордый свет забавить*, удивить, поразить, заинтриговать?

Не прибегнуть ли к небольшой паузе после слов "*Не мысля гордый свет* (пауза) *забавить*", да и само слово забавить произнести чуть медленнее, чем предыдущие, сделав ударение на втором *а* чуть нарочитым, немного растянуть эту букву (*заба-а-а-вить*).

Проанализируйте с таких позиций эти две строчки:

Не мысля гордый свет забавить, Вниманье дружбы возлюбя...

Сколько вариантов для произнесения! Теперь попробуйте обосновать выбранный вами вариант.

Что главное для вас в этих строчках? Слово *дружбы* или *возлюбя*? Допускаю, что для некоторых важным окажется слово *вниманье*. Все зависит от вашего душевного настроения, от того, как лично вы воспринимаете эти строки.

Если вы научитесь произносить каждое слово, каждое предложение эмоционально, со смыслом, ваша речь обретет индивидуальную окраску, слушатели с интересом начнут вас слушать. А следовательно, вы сумеете воздействовать (не это ли цель любого выступления?!) на тех, к кому обращена ваша речь.

Смотрите, как много полезного дает чтение наизусть для развития навыков устной речи, публичного выступления. Неужели я вас не убедил? Не ленитесь, выучивайте текст. Но, перед тем как начать учить, уясните для себя, какие слова вы хотите подчеркнуть, где пауза больше, где меньше, как учесть знаки препинания, как избежать торопливости при чтении. Чтобы слушатели вас поняли, надо в первую очередь самому четко понимать, что произносишь. Подумайте о жестах. Какие они могут быть: взмахнуть рукой, вскинуть голову, откинуть голову, сделать шаг вперед, отступить назад... А глаза? Шире открыть, сузить?

Советы великого К.С. Станиславского, думаю, помогут вам понять, как нужно читать:

"Точка, запятая, вопросительный и восклицательный знаки и прочие имеют свои, им присущие, обязательно голосовые фигуры, характерные для каждого из них. Без этих интонаций они не выполняют своего назначения. В самом деле, отнимите от точки ее финальное, завершающее голосовое понижение, и слушающий не поймет, что фраза окончена и продолжения не будет. Отнимите от вопросительного знака характерное для него особое звуковое «кваканье», и слушающий не поймет, что ему задают вопрос, на который ждут ответа.

В этих интонациях есть какое-то воздействие на слушающих, обязывающее их к чему-то: вопросительная фонетическая фигура — к ответу, восклицательная — к сочувствию и одобрению или протесту, две точки — к внимательному восприятию дальнейшей речи и т.д.

...Но перед ней (запятой. — В.Ш.) на последнем слоге последнего слова вам захочется загнуть звук вверх (не ставя ударения, если оно не является логически необходимым). После того оставьте на некоторое время верхнюю ноту висеть в воздухе.

При этом загибе звук переносится снизу вверх, точно предмет с нижней полки на более высокую...

Самое замечательное в природе запятой то, что она обладает чудодейственным свойством. Ее загиб, точно поднятая рука, заставляет слушателей терпеливо ждать недоконченной фразы.

Передавайте словами видения, а не текст".

Этюд 35

Наговорите пересказ прочитанного текста о советах К.С. Станиславского на магнитофон. Для того чтобы ваш пересказ получился полнее, сначала законспектируйте то, что вы решили поведать. Прослушайте сделанную запись. Еще раз запишите себя на магнитофон, исправляя все недостатки, которые вы заметили. Снова перескажите текст и запишите его на магнитофон, ибо я думаю, что вы что-то существенное при первой записи упустили (пересказывать текст надо, заглядывая только в конспект).

После этого расскажите текст двум-трем вашим знакомым, при этом попытайтесь объяснить им все новое, что вы сами узнали. По времени ваша речь не должна занимать более восьми минут.

И не забывайте продолжать анализировать, как говорят ваши знакомые, начальники,

подчиненные, коллеги. Какие ошибки вы замечаете в их речи? Используйте хорошие примеры, но не забывайте учиться и на ошибках других.

И, пожалуйста, начинайте учить наизусть стихи.

Интересно: сколько раз вам придется прочесть первые восемь строк, чтобы их запомнить? Лучше всего заучивать, не заучивая, то есть просто читать текст вслух... Читать один раз, второй, третий, десятый, пятидесятый, а может быть, сотый.

Вы знаете, как учат роли артисты? Они садятся за стол, открывают свои тетрадки (роли для актеров переписывают в специальные тетради, там целиком роли и реплики партнеров) и начинают читать пьесу. Один раз читают, заглядывая, второй, третий, четвертый... Потом репетируют, держа в руках тетрадки. Они должны помнить реплики других... Последние слова партнеров, после которых им нужно произносить свои слова. Текст выучивается, как правило, автоматически. Слышится реплика — и тут же всплывают в памяти слова действующего лица, которые требуется произнести. Возникают собственные узелки памяти...

Итак, пожалуйста, начните учить восемь строк.

Не мысля гордый свет забавить, Вниманье дружбы возлюбя, Хотел бы я тебе представить Залог достойнее тебя, Достойнее души прекрасной, Святой исполненной мечты, Поэзии живой и ясной, Высоких дум и простоты...

Каждому, занимающемуся в нашей заочной школе, необходимо понять разницу между речью письменной и устной, публичной. Даже когда вы составляете текст доклада, выступления, планируете выступить с репликой, заявлением, вы должны обязательно учитывать специфику устного выступления. К такому тексту должен быть другой подход.

Раньше существовало правило: стенограмму публичного выступления всегда давали для исправлений и добавлений выступавшему. И не только для того, чтобы он мог исправить ошибки стенографисток; следовало внести небольшие исправления чисто стилистического характера, ибо одно дело речь звучащая, когда жест, пауза, интонация может многое дать для понимания текста, и другое дело, когда текст опубликован; если не сделать некоторых добавлений, то читатель просто ничего не поймет.

Например, произносится фраза: «Иванов — замечательный человек» — и при этом делается жест рукой сверху вниз; все сразу поймут: хуже Иванова нет никого на белом свете. А можно в речи использовать другую форму, сказать: «Иванов — замечательный человек в кавычках». И все поймут: плохой человек Иванов.

Заучивание стихов не только разовьет вашу память, оно улучшит вашу речь, вы быстрее поймете разницу между речью письменной (прочитанной по бумажке) и устной, как бы рождающейся на глазах ваших слушателей.

Этюд 36

А может быть, я начал бы иначе. Помните, я подчеркивал, что хорошее начало — залог успешного выступления, что к началу (и к концу) речи, выступления, доклада, реплики, замечания, вопроса нужно готовиться особенно тщательно?

Даже в обычном вопросе есть своя драматургия. Какими бы словами вы предварили свой вопрос?

— Я хочу вас спросить...

— Я прошу вас ответить на мой вопрос...

— Позвольте задать вам вопрос...

— Возможно, мой вопрос окажется для вас неожиданным...

— Надеюсь, что вы сможете ответить на мой вопрос...

— На свой вопрос хочу получить исчерпывающий, искренний ответ...

Пожалуйста, продолжите этот список. Сначала произнесите вслух сто вариантов (со ста разными интонациями) вопросов. А потом запишите их. Для прилежных учеников выполнение этюда не составит труда, они смогут дать и двести редакций. Замечательно.

Кому-то выполнение этюда покажется сложным, не наберется и двадцати-тридцати вариантов. Запишите столько, сколько придумается.

Постарайтесь все-таки заставить себя подумать: едете на работу, моете посуду, убираете

квартиру — думайте.

Задание это не такое простое, как вам может показаться. Если вы его правильно выполните (а я на это надеюсь), то сможете натренировать свой мозг на одновременность придумывания и запоминания. Важно не только придумать начало вопроса, но и запомнить его. Можно, конечно, поступить иначе: придумали — и тут же записали. Можно и не стараться запоминать очередной вариант, а переходить к придумыванию следующего.

Кстати говоря, вы можете себя проверить, если ответите на несколько моих вопросов:

— Как вам легче: думать при ходьбе или же необходимо присесть, взять ручку и бумагу, сосредоточиться и дать себе приказ — думай?

— Обязательно ли вам нужно записывать придуманное или вы способны удерживать в памяти до двадцати-тридцати придуманных вопросов?

— Представьте себе, что мы с вами встретились. Я выступаю перед вами и в конце спрашиваю, есть ли у вас ко мне вопросы по нашему курсу; если есть, задавайте, пожалуйста, я постараюсь на них ответить. Какие бы вопросы вы задали?

Составьте их список. Но постарайтесь, чтобы вопрос действительно вас интересовал. Часто на тех или иных собраниях присутствующие задают вопрос не потому, что они хотят получить на него ответ, а с целью привлечь внимание к собственной персоне, зафиксировать свое присутствие, «отметиться», продемонстрировать, как им кажется, свои знания, собственную информированность. (Вам приходилось встречаться с подобным типом людей?)

Но вернемся к главной теме нашего разговора. Продолжим обсуждать проблему отличия речи устной от письменной.

Старайтесь, после того как вы закончили свое отступление, сколь бы затяжным или коротким оно ни было, от основной мысли, темы, предмета разговора, напомнить о них. Как бы дать отбивку. В газете, журнале, в книге для этого используют пробелы, абзацы, главки, подглавки, отмечают переходы цифрами, звездочками, выделяют первую букву «фонарем» (есть такой термин: первую заглавную букву пишут так, как я начну абзац в следующем этюде).

Этюд 37

В чем вы видите отличие письменной речи от устной? Сформулируйте ответ в письменной форме и в устной, то есть запишите стенограмму своего выступления на эту тему.

Каков вопрос — таков ответ.

Чтобы говорить перед аудиторией, нужно обладать умением публично мыслить.
(Ираклий Андроников)

Если бы наши занятия проходили очно, то, возможно, я начал бы очередную встречу так:

— Продолжаем обсуждение темы отличия устной речи от письменной. Перечитайте, пожалуйста, начальные тексты перед этюдами **N 35** и **N 36**.

А может быть, начал бы иначе:

— Коллеги! (Да-да, я обратился бы именно так, ибо считаю всех занимающихся своими коллегами — мы же вместе учимся.) Если бы я всех, читающих эту книгу, мог убедить в полезности занятий ораторским искусством и пробудить — для начала только пробудить — у них желание выполнять все задания полностью, я был бы счастлив.

Даже если хотя бы один из вас, моих читателей, занимается, буду рад. Кто знает, может быть, он станет великим оратором и к его словам прислушаются миллионы? Выступающего по телевидению сегодня порой видят и слышат миллионы людей одновременно. Кто из древних мог бы мечтать о такой аудитории?

Я считаю, что популярные телевизионные ток-шоу, встречи в студии с известными ведущими, выступления политиков — это лучший учебник из всех знакомых мне учебников по ораторскому искусству, когда-либо изданных, а я просмотрел более 300 монографий, книг, пособий и лекций по этой теме.

Как увлечь зал? Как овладеть вниманием аудитории? Как сделать, чтобы тебя хотели слушать?

(Эти фразы могут прозвучать именно так, но если бы я их писал, а не давал расшифровку магнитофонной записи, то, конечно, отредактировал бы.)

Как отстаивать свою точку зрения?

И, наконец, получить право выступить с трибуны?

Надеюсь, что многие из вас смотрят телевизионные дебаты и анализируют манеру ораторов, учатся на их ошибках. Анализируйте, запоминайте. Но главное (тут я бы сделал эффектную паузу и, возможно, подчеркнул бы значимость жестом руки), всегда оставайтесь самими собой. Не вздумайте подражать (произнес «не вздумайте» и тут же засомневался: а почему так резко и категорично, не лучше ли было сказать мягче, например, так: я не советую вам, я предостерегаю вас от...) манере других, пусть и близких для вас по духу людей. Знайте: притягательная сила великих ораторов в том, что они неповторимы. Каждый из нас уникален.

Все мы чем-то похожи друг на друга, и все мы отличаемся друг от друга. Даже близнецы: казалось бы, невозможно их различить, а на самом деле каждый из них ин-ди-ви-ду-а-лен! (Я произнес слово по слогам, поэтому, расшифровывая запись, и дал его, разбив на слоги.)

У всех разные голоса, разные характеры, разные привычки, своя, присущая только этому индивидууму манера говорить.

Но так сложилось, что с детства и родители, и школа, и общество в целом стараются вытравить из нас индивидуальное и сделать все для того, чтобы каждый стал таким, как все. Та же мода, призывающая всех причесываться и одеваться одинаково, та же музыка — все начинают вдруг любить одну и ту же песню, та же литература — все поголовно принимают читать одну и ту же книгу...

Будь таким, как все!

Не высывайся!

Не выделяйся!

Почему ты хочешь отличаться от всех?

Так не принято себя вести!

Будь как все!

Так постепенно и вытравляется индивидуальность. А полагалось бы, наоборот, в каждом человеке развивать индивидуальное начало...

В устной речи наиболее значимые слова надо время от времени выделять повторением. Этот прием использовал режиссер фильма «Обыкновенный фашизм» Михаил Ромм: за кадром, в своем авторском комментарии, он произносил слово, фразу, а через секунду-другую повторял их.

Этот прием часто использовал Ф.М. Достоевский в прямой речи своих героев, благодаря чему мы не читаем, а как бы слышим их слова.

Этюд 38

Вернитесь к первым десяти этюдам. Перечитайте еще раз все задания.

Уверен: многие выполнили их не полностью. Разве не так?

Повторяю: чаще при публичном выступлении пользуйтесь вопросительными предложениями — вопрос побуждает к обдумыванию, помогает сконцентрировать внимание зала.

Вот и я задал вопрос: разве не так? Каждый должен вспомнить, что выполнено, а что нет и почему. И тут же подготовьте свой ответ, объясните, почему этюд не выполнен или выполнен не полностью.

Для обдумывания необходимо время, надо сосредоточиться. Возникнут микропаузы. Главное — их не передержать (следует научиться их ощущать, чувствовать, недодержать можно, но вот передержать — опасно; именно эффект «чуть-чуть» делает искусство настоящим искусством), тогда внимание слушающих вам обеспечено. (Не правда ли, сложная для восприятия фраза? Попробуйте сделать ее проще, точнее.) Задали вопрос — пауза («чуть-чуть») — и продолжайте дальше.

Как же достигнуть этого умения? (Опять вопрос?!) Попробуйте, с кем бы вы ни говорили,

отвечать на вопросы или вступать в разговор, соблюдая максимально возможную паузу.

Интересуется, скажем, кто-то вашим мнением о той или иной телепередаче, фильме или спрашивает, какой сегодня день недели, а вы про себя считаете: раз, два, три, четыре, пять, шесть, семь... При этом смотрите внимательно на собеседника, отмечайте его реакцию: в какой момент он начинает недоумевать, почему вы не сразу отвечаете, через сколько секунд его интерес к вам начнет снижаться (вы это обязательно почувствуете)? Вот тут и дайте ответ. Но обязательно с вопросом. Что спрашивать? Да что в голову придет. У вас интересуются: который час? — а вы: куда это ты торопишься? К вам обращаются: пойдете ли вы обедать? — а вы в ответ: не знаешь ли, когда начальник в отпуск уходит? Постарайтесь так задать вопрос, чтобы после ответа последовал опять же вопрос.

Сначала этюд пойдет сложно, но потом вы сами научитесь так вести беседу, что ваш ответ обязательно вызовет у собеседника вопрос.

А вы с ответом потяните (где поставить ударение — потян^Ите или пот^Яните, от него зависит смысл). Отвечайте только в тот момент, когда поймете, судя по реакции (вскинутся брови, человек чуть-чуть приблизится к вам, кашляет от нетерпения, переменит позу и т.д.): больше тянуть нельзя. Если вы выполните этюд 20-30 раз, а лучше 50, то научитесь чувствовать слушателя, научитесь, как говорят в театре, держать паузу.

Этюд 39

Назовем его «О чем говорить?».

Вам наверняка приходилось наблюдать (или даже быть участником ситуации): сидят два знакомых человека, а говорить им не о чем, и повисает между ними неловкое молчание.

Как заговорить, о чем спросить, что обсуждать, как вести беседу?

На самом деле вопросов для обсуждений невероятно много.

Что волнует (интересует, беспокоит) любого человека?

Почему мы плохо живем?

Как преодолеть трудности жизни?

Как сделать, чтобы тебя понимали другие люди?

Что самое важное в жизни?

Секс и любовь — отношение к этой проблеме?

Правильно ли выбрано призвание в жизни?

Почему так получается, что интересует одно, а всю жизнь занимаешься не тем, что больше всего влечет?

Как избежать конфликтов?

Как мы тратим свое время?

Как добиться развития компьютерной грамотности?

Почему ссорятся родственники?

Бояться ли смерти?

Справедлива ли жизнь?

Почему мы не соблюдаем законов?

Люди знают, что курить вредно, а курят; почему?

Таких вопросов можно набрать на несколько страниц. Вот и обсуждайте их с теми, с кем сведет вас судьба. Составьте список вопросов, которые вас лично волнуют.

Скажем, вас привлекает тема бизнеса. Почему так нецивилизованно он развивается в нашей стране? Попробуйте узнать по этому поводу мнение всех, с кем вам придется встречаться.

Или больше всего вас интересуют проблемы воспитания детей. С кем бы вы ни говорили, постарайтесь обсудить именно эту проблему. Как начать разговор? Очень просто.

Попробуем смоделировать ситуацию.

Вы в приемной ожидаете начальника. Рядом с вами сидит другой человек и тоже ждет этого начальника. А может быть, в приемной никакого нет, кроме секретарши.

Вы начинаете:

— Слышали, в 13 лет один мальчик поступил в МГУ и, говорят, лучше всех сдал

вступительные экзамены?

— Сегодня по телевизору говорили: детская преступность возросла. Три девчонки избили одного мальчишку просто за то, что он не дал им жвачку; неужели этому не будет конца?

— Лето, а дети в городе моют машины, стоят целый день на перекрестках и протирают стекла, продают втридорога газеты, бананы и даже водку — и никому нет до этого дела. Сын моей приятельницы связался с такой компанией, начал курить, наркотики попробовал, она в ужасе, а парню только 13 лет. Как быть?

Попробуйте продолжить список первых фраз, которые помогут вам вовлечь в беседу другого человека.

Составьте и перечень вопросов, интересных для вас. А потом проведите эксперимент: с кем бы вы ни говорили, задавайте вопросы, ответы проанализируйте — удалось ли вам разговаривать человека? Вас выслушали и формально поддакнули: да, мол, всякое бывает, такое время — или же стали развивать начатую вами тему? Ваша задача: собеседник должен не просто поддержать разговор, а продолжить его, чтобы в результате общения собеседники узнали что-то новое, полезное, интересное.

Этюд 40

Ты и вы!

Самообслуживание оптимизмом — могучий закон детской жизни. (Корней Чуковский)

Как и в прошлой главе, я хочу начать, если вы позволите, наш разговор как устное выступление. Знаете ли вы...

Сам этюд

Пожалуйста (нравится мне произносить «пожалуйста», «будьте добры», «если вам не трудно», «буду признателен»), перечитайте первые строчки этой главы. Если бы я именно такими словами открыл свое устное выступление, какую бы оценку вы поставили мне за подобное начало?

Совершенно верно — двойку, а еще лучше — единицу.

Почему?

Да потому, что во фразе нет ни информации, ни оригинальности, ни образности, ни эффектного, пусть и странного, начала — словом, она пуста.

С первых предложений слушателю понятно: выступает пустой человек, которому нечего сказать. Но, увы, подобная фраза типична для многих выступающих.

Не стоит произносить «я хочу начать». Хотите — и говорите! (Помните, я об этом уже писал?)

Если вы что-то произносите — вы уже начали говорить. Некоторые ораторы, вроде бы демонстрируя свою воспитанность, прежде чем что-либо сказать, спрашивают: «Если вы позволите...», — а потом продолжают без паузы свое выступление. И всем слушателям очевидно: оратору безразлично, позволят или нет.

Когда слышу «если вы позволите, я приведу такой факт», мне всегда хочется крикнуть на весь зал: «Не позволю!» — и посмотреть, как выступающий отреагирует на реплику.

А выражение «знаете ли вы...»! Что нужно знать? Конечно, никто из сидящих в зале пока об этом не имеет представления.

Когда вы будете слушать тех или иных выступающих — на совещаниях, собраниях, съездах, заседаниях, симпозиумах, «круглых столах» или на дискуссиях, — пожалуйста, проанализируйте их выступления: верно ли они начали свою речь (правильно ли с психологической точки зрения, смогли ли они завладеть вниманием зала?), сколько раз они произносили «я хочу сказать», «я должен заметить», «мне необходимо вам сказать», «я хочу остановить ваше внимание»?

Постарайтесь подобных ошибок не делать.

Научитесь слышать сначала других (слышать и слушать), а потом и себя. Научитесь контролировать свою речь — быстрее избавитесь от недостатков.

Этюд 41

Никогда и ни у кого не получается все и сразу. Но если вы привыкнете внимательно слушать себя и анализировать чужую речь (заучивание стихов, произнесение их вслух по методике, которую я предлагал раньше, прекрасное в этом отношении упражнение!), то это 25 процентов успеха.

Четверть, представляете? (Четверть и 25 процентов — это одно и то же, тем не менее я повторил. Повтор нередко помогает лучше усвоить услышанное. Не бойтесь повторить то или иное положение, которое вы считаете для себя главным, дважды, а то и трижды. Расставляйте в своей речи акценты, делая это интонационно. Скажем, слово четверть я бы произнес с восклицательным знаком, а затем выдержал паузу в 2-3 секунды и лишь после этого продолжил.)

Но и злоупотреблять повторами нельзя. Они хороши в педагогических целях. Повтор — закрепление материала при подведении итогов вашего выступления, при подчеркивании главной мысли. Но в обыденной жизни механических повторов лучше избегать.

Вам, видимо, приходилось встречать людей, повторяющих все по два-три раза.

Скажем, фразу «Главный редактор просил этот материал поставить в номер без сокращений» один мой знакомый сотрудник редакции еженедельника «Собеседник» произнес бы так: «Главный редактор, понимаешь, первое лицо в нашей редакции, он главный, и он действительно главный, просил, чтобы этот материал, материал, который я тебе передаю, обязательно без сокращений ты поставил бы в ближайший номер, в ближайший, и без каких-либо сокращений; да, так сказал главный: и чтобы в номер, и без сокращений поставить этот материал — значит, я тебе сказал, чтобы этот материал, по распоряжению главного, был поставлен в номер!». (Вы отметили: ни одной точки, все — одна фраза?!)

В чем истоки механических, бездумных, доходящих до автоматизма повторений?

Прав великий Зигмунд Фрейд: в детстве. Как родители говорят с детьми?

— Саша, принеси газету из почтового ящика! — обращается отец к сыну. — (Пауза). — Саша, я к кому обращаюсь, мне нужна газета, принеси ее. — (Пауза. Сын привстает.) — Сколько раз можно просить? Мне легче самому спуститься вниз. Ты пойдешь и принесешь мне газету или мне все-таки спуститься? Я могу. Или ты все же сам сходишь и принесешь газету? — (Сын приподнимается и медленно идет к двери.) — Нет, честное слово, нет терпения, я же сказал: «Саша, принеси газету». Сколько можно повторять? Сходи и быстро принеси газету, не испытывай мое терпение. Ты слышал? Принеси газету!

Сын наконец спускается вниз за газетой. Проходит несколько минут. Саша возвращается, но, прежде чем пойти к отцу, он решил попить воды. Открывается кран на кухне.

— Сколько раз можно просить, сколько раз можно говорить, принеси отцу газету, а ты... а ты... делаешь из этого проблему. Саша, я жду газету! — уже кричит отец.

Замените просьбу о газете просьбой вынести мусор, сходить в магазин, погулять с собакой, записывать телефонные звонки, мыть руки перед едой — все приходится повторять по шесть-семь раз. Ребенок настолько привыкает к подобному стилю общения, что, став взрослым, он тоже все свои просьбы, указания, советы проговаривает по несколько раз.

Проанализируйте речь окружающих вас людей: нет ли среди них «повторялок»? Обязательно запишите свои впечатления в дневник. Проконтролируйте себя: нет ли повторений у вас, нельзя ли их избежать?

Возьмите себе за правило: все говорить коллегам, родственникам, друзьям только один раз.

Попытайтесь, общаясь с людьми, не заставлять их напоминать вам что-либо дважды.

Если вы серьезно отнесетесь к выполнению этого этюда, то в значительной степени улучшите свой характер, приобретете привычку все выполнять с первой просьбы, не обещать того, чего вы не сможете выполнить. Вы научитесь правильно рассчитывать свои силы, а в

своем окружении прослывете человеком обязательным, точным, аккуратным, воспитанным.

Этюд 42

Старая тема. Заезженная, общеизвестная, набившая оскомину, животрепещущая, как считают одни, не стоящая и ломаного гроша, как утверждают другие. (Какое слово оставить? Пожалуйста, сократите эту фразу до трех-четырех слов.)

Ваш начальник обращается к вам на *ты*, а вы в силу субординации обращаетесь к нему на *вы*. Правильно это или нет? Стоит ли с этим бороться? Нет ли здесь унижения вашего достоинства?

Я, например, всех студентов всегда называю не только на *вы*, но и по имени и отчеству, считая, что общение должно быть на равных. Многие мои коллеги в университете, кто в открытую, кто за спиной, высмеивают меня, иронизируют по этому поводу. Я проделал эксперимент: попросил одну группу студентов попытаться отучить моего коллегу обращаться к ним на *ты* и по фамилии. Четыре месяца продолжался эксперимент, и студенты добились своего.

Но проходил эксперимент трудно. Студен делали вид, что они просто не слышат, когда к ним обращались на *ты* и по фамилии; как бы невзначай переходили с преподавателем тоже на *ты* или называли его только по фамилии, а друг к другу на занятиях подчеркнуто обращались по имени и отчеству и свехучтиво по интонации.

Правда, на экзамене многие получили заниженную оценку, а некоторым пришлось пересдавать предмет два— три, а то и пять раз.

Пожалуйста, составьте список тех, кто обращается к вам на *ты*, а вы, в свою очередь, вынуждены говорить ему *вы*. Ваше отношение к этой проблеме?

В Интернете, я знаю, принято всем тыкать и обращаться по имени. В Сети у многих не настоящее имя, а ник (некий псевдоним).

Я против этого. В отчестве — имя отца. Собственное имя дано матерью и отцом. Так и нужно нас звать. Сегодня, получая паспорт, можно сменить имя. Есть целая теория имени. В Армении, например, если ребенок сильно болеет, ему дают новое имя. Считается, что это помогает выздороветь.

Впрочем, я отвлекся от главной темы. Вернусь к ней. Мы говорили о том, как общаться — на *ты* или на *вы*. (Замечу: если при выступлении вы вдруг чуть отошли от главной темы, то, возвращаясь к ней, обязательно напомните, о чем шла речь.) Как же отучить других тыкать при общении с вами?

Одного своего знакомого, назовем его Николаем Трофимовичем, я отучил быстро: как только он начинал тыкать, так я тоже переходил с ним на *ты* и говорил:

— Конечно, Коля, я тебя понимаю. И ты меня понимаешь. Но вот другие люди никак меня понять не могут. Подходят ко мне и спрашивают: "Владимир Владимирович, а верно ли, что вы с Колей (то есть с тобой) близкие родственники? И сколько бы я ни доказывал им, что мы с тобой всего лишь коллеги, они не верят.

— Ну надо же, чего только не придумают, — произносил мой коллега — и тут же исправлял свое *ты* на *вы*.

Трудно ли поставить на место тыкальщика? Помню, один из директоров «Мосфильма» тыкал маститым режиссерам, лауреатам международных премий, а они к нему обращались на *вы*. Так директор как бы подавлял личность и показывал, кто хозяин на «Мосфильме»: они — творцы или он — администратор. Но я был и свидетелем, как этот же директор заискивал перед вышестоящим чиновником намного его моложе, который тыкал ему, а директор обращался к нему на *вы*.

Этюд 43

Я хотел бы, чтобы каждый занимающийся понял, что ораторское искусство — универсальная дисциплина (да простится мне этот сухой оборот). Психология, актерское мастерство (дикция, жестикуляция, движение), знание русского языка, овладение приемами

внушения (любая речь — это внушение, близкое к гипнотическому воздействию; к сожалению, многие об этом забывают и, следовательно, не добиваются поставленной цели), знание логики, кругозор, образованность — все это (назван лишь минимум) необходимо для того, чтобы овладеть мастерством публичного выступления. (Какая тяжеловесная фраза, во закурил, пожалуйста, разбейте это предложение на три-четыре попроще и понятнее.)

Пожалуйста, перечислите, какие качества, навыки необходимы человеку, чтобы уметь хорошо публично выступать.

Скажем, так: нужно обладать хорошей памятью, иметь широкий кругозор, уметь фантазировать, профессионально владеть голосом... Продолжите список...

Этюд 44

Анекдот с бородой Вам поможет

Единственный стоящий способ научить чему-нибудь других — это выступить в качестве примера, пусть даже отрицательного, если ничего другого не остается. (А.Эйнштейн)

Уверен, некоторые из заданий вы пропускали, оставляли на потом. Уверен и в другом: нет-нет, да и мелькала у вас мысль — а не прекратить ли проходить курс «Учимся говорить публично»? Прочесть — это реально, а выполнить все рекомендации и советы, увы, нет времени; и вы близки к тому, чтобы занятия бросить.

Причины?

Много времени уходит, нет полигона для тренинга, не считаете нужным учиться.

Помните, я писал о том, какие условия нужно выполнить, чтобы занятия принесли отдачу? Вам не хочется перелистывать книгу в поисках нужной страницы? Хорошо, один из пунктов я повторяю.

Пункт четыре. Непременно найти полигон для испытаний. Полигоном могут стать учебная группа, ваш рабочий коллектив, соседи по дому, попутчики в купе поезда, с которыми вам приходится иногда вместе совершать поездки, ваши домашние.

Сам этюд

Посмотрите фильм по телевидению (выбор зависит от вас). Когда начнете смотреть, пожалуйста, записывайте (конспективно) все, что вам нравится, как зовут героев, как развивается сюжет.

Через два-три дня после просмотра перескажите сюжет ленты знакомым, друзьям, коллегам. Пересказывая, засекайте время: сколько потребовалось минут? Подготовьте три редакции пересказа.

Подробную.

Сжатую.

Сверхкраткую.

Вечером подведите итоги.

Когда вас внимательнее слушали?

С чего вы начинали свой рассказ (выступление): с самого начала фильма или с наиболее эффектного эпизода?

К каким выводам вы пришли? Обязательно запишите как можно подробнее весь ход выполнения этюда.

Попробуйте создать шутивную инструкцию «Как лучше пересказывать фильм».

Почему шутивную? Да потому, что таким образом вы сами к себе отнесетесь чуть иронично, а самоирония всегда ценится слушателями. Удачнее всего проходят выступления тех, кто к публике относится серьезно, внимательно, уважительно, а к себе — иронично.

Через день после того, как выполните этюд, пожалуйста, посмотрите еще один фильм по телевидению (можно и в кинотеатре, по видео) и ничего во время просмотра не записывайте. А

через два-три дня перескажите сюжет фильма своим знакомым. Скорее всего вы сами поймете разницу между первым и вторым этюдами. Легче пересказывать, когда составлен конспект.

С этого дня старайтесь, готовясь к выступлению, как можно тщательнее все конспектировать. Читаете книгу — и коротко конспектируйте, разговариваете с кем-нибудь по телефону — записывайте, готовитесь к деловой встрече — составьте план (конспект) разговора.

Этюд 45

Этот этюд — продолжение **предыдущего**. Вам нужно наговорить текст этюда N 44 на магнитофон.

Прослушайте сделанную запись и постарайтесь (не стирая предыдущей записи) наговорить текст снова. Снова прослушайте. Проведите анализ двух записей: какую из них вам было интереснее слушать? (Текст вам знаком, поэтому вы будете больше внимания обращать на форму.)

Не бойтесь во время пересказа импровизировать. Не бойтесь пауз. Можете одновременно, наговаривая текст, как бы вслух рассуждать, что вы в этот момент испытываете, как себя чувствуете.

Сначала вам покажется сложным говорить для себя. Слушателей же нет. Можете посадить в качестве слушателя собаку, кошку, куклу — иногда это помогает почувствовать себя как перед публикой, но в то же время у вас преимущество — вы один на один с магнитофоном, вам некого стесняться. А стеснение, если вы не привыкли к подобной работе, может возникнуть. Относитесь к этому спокойно, вам же нужно научиться его преодолевать. Сначала вы преодолеете стеснение перед собой, а потом для вас не составит сложности не замечать скованности, неловкости, дискомфорта, неконтактности, зажатости (продолжите этот ряд и выберите слово, которое кажется вам наиболее точным) и перед другими. Подведите итоги выполнения двух этюдов. К каким выводам вы пришли?

Этюд 46

Сейчас вы прочтете избранные места из выступлений довольно известных людей.

Читайте и улыбайтесь. А самое главное — проанализируйте, почему произошла ошибка, возник комизм, что хотели сказать ораторы, а что получилось. Так бывает: человек хочет сказать одно, и все понимают, что выступающий имел в виду, но результат...

Одна из причин такого явления — человек не слышит себя. Можно оговориться, можно ошибиться, но необходимо в этом случае самому исправить ошибку.

Мы матом не ругаемся, мы им разговариваем.

(Приписывается Александру Лебедю)

Тогда будет полный дефолт. Я не использую более распространенный русский термин.

Мы вышли на нулевой этап экономического роста.

Я сложил перед съездом свои полномочия. Надеюсь, что меня заменю я же.

Нам сейчас нужно отойти от края пропасти, на дне которой мы находимся.

(Александр Шохин, депутат Госдумы)

Презерватив — это то, что необходимо нашим в общем-то людям.

(Екатерина Лахова, депутат Госдумы)

Клинтона целый год долбали за его Монику. У нас таких через одного. Мы еще им поаплодируем. Но другое дело — Конституция. Написано: нельзя к Монике ходить — не ходи! А пошел — отвечай. Если умеешь. И мы доживем! Я имею в виду Конституцию.

Я тоже нес большую нагрузку. У меня даже голос сел. А я ведь даже вчера не пил и другого ничего не делал. Я бы это с удовольствием сделал.

Мы надеемся, что у нас не будет заповорев на границе.

Вас хоть на попа ставь или в другую позицию — все равно толку нет!

Правительство — это не тот орган, где, как говорят, можно только языком.

Россия со временем должна стать еврочленом.

Я бы не стал увязывать эти вопросы так перпендикулярно.

Принципы, которые были принципиальны, были непринципиальны.

У нас какой-то, где-то мы чего-то там, сзади все чего-то побаиваемся.

Вы думаете, что мне далеко просто. Мне далеко не просто!

Если я еврей — чего я буду стесняться. Правда, я не еврей.

(Виктор Черномырдин)

Конечно, начальник охраны — это иногда ближе, чем жена. Это в хорошем смысле.

(Андрей Козырев. Бывший министр иностранных дел)

Мне нужна неограниченная власть в соответствии с нашей Конституцией.

(Константин Титов, самарский губернатор)

Я просто крайне прямолинейно и в лоб ушел от ответа на этот вопрос.

Люблю деньги, но предельно профессионально.

(Сергей Кириенко)

Диктатуры Ельцина не было и не будет, а других диктатур я не допущу.

Разве российский шоколад хуже импортного? А пиво? О водке я не говорю.

Прикалывать жене иногда неловко. (О медалях.)

Я уверен, что никто из нас... из вас... из России не убежит. (Ученикам российских школ.)

Мы с Колеом встречались трижды. Вот такая мужская любовь.

(Борис Ельцин)

Мы почти что на семьсот тысяч за девяносто девятый год снизили количество пенсионеров.

(Сергей Калашиников, министр труда)

Дефолта не будет. Мы не планируем дефолт.

(Валентина Матвиенко, вице-премьер)

Я была с президентом во все его критические дни.

(Виктория Митина, зам. главы Администрации президента РФ)

Улучшение жизни народа, которое было за счет резкого падения его жизни, оно будет двигаться вперед.

Меня кандидировал Борис Николаевич, он и решит, как меня раскандидировать.

(Сергей Степашин)

Интриги разные расплетаем. И заплетаем тоже.

(Игорь Шабдурасулов)

Мне нравится работать с аудиторами. Мы у них учимся, они у нас учатся. От общения в ходе таких проверок богатеют и проверяющие, и подконтрольные.

(Людмила Гуденко, главный бухгалтер ЦБ РФ)

Проституция всегда была, есть и будет, так же, как, я надеюсь, и банковское дело.

(Виктор Геращенко)

Дословно цитирую по памяти.

Мы прекрасно понимаем сегодня, что всех посадить невозможно.

(Анатолий Куликов, министр внутренних дел)

Я нормальный человек. Понимаю, в это трудно поверить, но уж поверьте.

(Анатолий Чубайс)

На два последних вопроса не отвечаю. По третьему вопросу — не знаю.

Мэр Москвы обладает многими выдающимися качествами. Не хотелось бы говорить об этом за глаза.

Уже последовали неопровержимые опровержения.

(Сергей Ястржембский)

Русским может быть только тот, у кого чего-нибудь нет, но так нет, что нет — и хрен с ним!

(Никита Михалков, кинорежиссер)

Этюд 47

Узнайте, кто из ваших знакомых смотрел тот или иной фильм. Попросите их рассказать

вам содержание увиденной картины. Обязательно про себя отметьте все достоинства и недостатки их пересказа.

Смогли ли вы составить впечатление о картине? Была ли дана оценка фильму? Захотелось ли вам смотреть эту ленту?

Понаблюдайте, как они рассказывали. Сколько возникало пауз? Помогали ли ваши собеседники своей речи жестом? Сколько раз ваши глаза встречались с их взглядом?

Этюд 48

Вы любите анекдоты? Какой анекдот вам нравится больше всего? Анекдот невероятно удобен для того, чтобы развить возможности собственной речи в интонационном отношении.

Расскажите свой любимый анекдот в течение недели двадцати разным людям. Рассказывайте каждый раз с иной интонацией.

Проанализируйте, как вас воспринимали: смеялись или лишь усмехнулись, захотелось ли человеку рассказать вам анекдот, близкий по теме, то есть разбудили ли вы ассоциативную память у тех, кто вас слушал? Невероятно важно выступать так, чтобы будить мысль других, чтобы у тех, кому вы говорите, возникало желание продолжить вашу мысль, поспорить с вами, высказать свое мнение. И анекдот — это прекрасная возможность развивать свои ораторские способности.

Обязательно проанализируйте, в чем разница вашего рассказывания анекдота в первой, пятой, десятой и двадцатой редакциях. Когда вам удалось рассказать анекдот наиболее интересно? В чем разница в восприятии анекдота, рассказанного одному человеку и компании?

На всякий случай я предлагаю вашему вниманию анекдот, который можно рассказать в любой компании.

Два дрессировщика собак хвастаются: — Мой Кристоф читает газеты! — Знаю, мне про это говорила моя Бася.

Рассказывая анекдот, вы должны помнить, что не следует говорить: «Сейчас расскажу смешной анекдот». Смешной он или нет, пусть решат слушатели. Мало того, если вы уже дали оценку, то слушатели будут ждать большего, и успех снижается. Никогда не смейтесь первым, рассказывая анекдот. А когда все засмеются, вы можете улыбнуться. Лучше всего анекдоты рассказывать как бы между прочим, нейтрально, при этом не забывайте о драматургии анекдота, о режиссуре. В анекдоте всегда есть начало, кульминация и эффектный финал. Перед финальной репликой — соль анекдота, пауза. Но нельзя передерживать ее.

Выступление перед публикой, будь то речь, доклад, прения или реплика, — это тоже всегда драматургия. Помните о режиссуре — это ваша манера держаться, жест, дикция, паузы, взгляд, реакция на поведение слушателей, умение быстро сориентироваться, говорить чуть тише или громче... И всему этому можно научиться, если рассказывать анекдоты, если серьезно отнестись к выполнению этого этюда. Анекдот — лучший тренинг, который вы можете себе устроить.

Юрий Никулин в молодости не умел выступать. Он был зажат. Он стеснялся. Но он любил анекдоты. И всегда их рассказывал. Новые анекдоты записывал. Каждый раз он старался старый анекдот рассказать чуть-чуть иначе.

Чтец, выступая с эстрады, рассчитывает все: как выйдет, как посмотрит на публику в зале, как произнесет первую фразу, где поможет себе жестом, когда засмеется вместе с залом, а когда, наоборот, сделает вид, что не понимает, почему зал смеется.

Повторяю: всему этому можно научиться, рассказывая анекдоты. Но не просто говорить одно и то же, а экспериментировать. Один раз рассказывать с большими паузами, другой — с короткими. Рассказывать и наблюдать за слушающими.

Компания. Вы собираетесь рассказать анекдот. А как привлечь к себе внимание? Как заставить всех, скажем, оторваться от тарелок и начать слушать вас?

Вы заметили: от занятия к занятию наши задания усложняются? У некоторых из вас появится желание все забросить, вы разуверитесь в своих силах, вам начнет все это надоедать. Вы будете просто читать текст, но не выполнять задания. Как быть?

В этом случае всегда вспоминайте о конечной цели — мысли о ней помогают

преодолевать препятствия: инертность, неверие в собственные силы.

Своим студентам, когда они начинают самостоятельную работу, я всегда советую составить план на два-три года. Чтобы они видели цель. К чему стремиться? Выпустить книгу? Стать главным редактором нового издания? Объездить весь мир и написать о своих впечатлениях? Когда есть цель, то каждый день становится более осмысленным — это ступенька к ее достижению. И одновременно происходит выявление собственного "я", своих возможностей.

Если люди будут способны с интересом прослушать в вашем исполнении анекдот с бородой, то это хороший признак — вы на верном пути, вы добьетесь успеха, когда начнете утверждать себя на публике, когда захотите обратить внимание на свои идеи. Вы научитесь убеждать других.

Этюд 49

Он невероятно прост. Необходимо составить конспект **предыдущих этюдов** — с 44-го по 48-й. Конспект должен быть коротким.

Записывайте только ключевые слова. Выстраивайте цепочку слов.

Письма — политики не прикалываются — они так говорят — фильм по телевидению — конспект — без конспекта — анекдот — мой пес читает газеты — Юрий Никулин — конечная цель — конспект — польза. (Это мой конспект, а какой он будет у вас?)

Конспект должен быть таким, чтобы, посмотрев на ряд слов, вы могли, не заглядывая в текст, достаточно точно пересказать содержание четырех этюдов. Попробуйте, пользуясь конспектом, наговорить текст на магнитофон. Затем проверьте запись: что вы упустили, чем это вызвано? И снова наговорите.

Этюд 50

Подборка анекдотов и забавных историй на разные темы.

Где бы вы ни выступали, о чем бы ни говорили (доклад, отчет, обсуждение доклада, реплика, выступление на радио или телевидении, на праздничном вечере или в компании друзей), всегда помните: юмор, интересные факты, забавные случаи из жизни помогают расположить слушателей, помогают за короткое время создать приятную атмосферу общения, наладить контакт.

Предлагаю вам шестнадцать анекдотов. Это небольшая выборка из моей коллекции. Темы разные. Мне эти анекдоты нравятся. Возможно, что и вас они привлекут.

Прочтите, пожалуйста, эти анекдоты с разной интонацией. Попробуйте рассказывать медленно и быстро. Запишите на магнитофон. Когда анекдот слушают лучше — когда вы говорите медленно, быстро или...?

Отчетливо ли вы произносите слова? Держите ли паузу?

Какие из анекдотов вы возьмете для рассказа своим знакомым, друзьям, коллегам?

Итак, сами анекдоты.

Молитва программиста: Господи, перезагрузи этот мир...

Мужик в ресторане: — Официант, пожалуйста, сто граммов, пока не началось! Через некоторое время снова: — Сто граммов, пока не началось... После 500 граммов официант спрашивает: — Платить когда будете? — Ну вот, началось!

(Анекдот старый. Его многие рассказывали. И бывает, что в беседе двух людей иногда прозвучит: «Давай быстро, пока не началось!». И оба, если знают анекдот, улыбнутся...)

Мне этот анекдот рассказал студент перед экзаменом.

— Вам можно сдать сейчас экзамен? — спросил он. — Конечно. Но почему не вместе с группой? — Да пока не началось. — Ну, сдавайте. Но вы хоть что-то учили? — Ну вот, началось... — улыбаясь произнес студент. — Что началось? — не понял я.

Тогда студент и рассказал мне этот анекдот. Я принял у него экзамен. Почти ничего и не спрашивал.

— Вы что, Владимир Владимирович, такой добрый сегодня? — удивился студент.

— Да книжку делаю о юморе, новые анекдоты собираю. Вы мне подарили один, вот я и подобрел.

Студенческий беспроволочный телеграф сработал, и через два часа, когда я принимал экзамен у двух групп сразу, каждый начинал, во-первых, с фразы «Можно вам сдать экзамен, пока не началось?» — а во-вторых, рассказывал два-три анекдота.

Забавная история. В тот день коллекция моя значительно пополнилась.

Через полгода — очередная сессия. Я в то время работал над книгой о гомосексуализме. «Я+Я» — так называется книга.

И... если входила девушка, то она томно закатывала глаза и произносила: «Ах, как жаль, Владимир Владимирович, что вы мужчина!».

— Почему? — ошарашенно спрашивал поначалу я.

— Да потому, что я ничего не понимаю в мужском гомосексуализме. Правда, лесбос меня тоже не очень интересует, хотя, если хотите, могу познакомить вас с моим голубым приятелем. — И протягивала зачетку. — Я слышала, если кто поможет вам с материалом для книжки, к тому вы снисходительны...

А юноши просто откровенно строили глазки, и некоторые признавались: их голубая тема очень даже волнует. Ввали или нет, не знаю, но я делал вид, что ничего не понимаю. И как можно более отстранено произносил: да, мол, книгу пишу, но это в данный момент не имеет значения.

Так и собирались анекдоты. Студенты приносили, Юрий Владимирович Никулин делился (он рассказывал их мастерски — это все знают), в письмах присылали, да и в сборниках (их в последнее время повыходило немало) порой публикуются действительно хорошие анекдоты.

Ванечка — классному руководителю: — Если будете ко мне придирааться, завтра приведу в школу родителей!

(Этот анекдот вроде о новых русских. Но и двадцать, тридцать, да и сорок лет назад иной ребенок — сын высокопоставленных родителей мог дать понять классному руководителю или директору школы: если ему начнут слишком часто делать замечания или ставить плохие отметки, то он приведет родителей в школу, и те устроят взбучку педагогам.

Подобные заявления от некоторых детей нередко воспринимались учителями почти как открытая угроза.)

Известный хирург Станислав Долецкий рассказывал мне:

— Иду однажды на консультацию в Кремлевскую больницу, а меня вызывают к главному врачу. Вхожу. Главный врач предлагает сесть. При этом внимательно-внимательно на меня смотрит и, смущаясь, начинает прорабатывать: «Что же это вы, Станислав Яковлевич, некорректно ведете себя с пациентами? Звонил Николай Викторович Подгорный, председатель Президиума Верховного Совета СССР, и жаловался, что вы оскорбляете его внука. Свиньей назвали. Объясните: в чем дело?»

А суть такова. Станислав Долецкий действительно лечил внука Николая Подгорного. Однажды, зайдя в палату, он сказал: «Ну, как дела, поросенок мой славный?».

Внук — в слезы. Расценил это как оскорбление. Дед-то на поросенка действительно похож был. Внука в школе иногда поросенком дразнили. Он и пожаловался деду. Тот — главному врачу. Такая история вышла.

(Выступая перед врачами или учителями, уместно вспомнить эту историю, не так ли?)

— Рядовой Петров, выйти из строя! Вы вчера опять напились! Если бы не пили, давно бы были сержантом.

— Да плевать мне на сержанта! Я, когда выпью, генералом себя чувствую.

Бомж решил покончить с собой. Зашел в туалет, взял веревку, встал на унитаз, надел веревку на шею.

Вдруг видит большой окурок. Решил докурить.

Снова влез на унитаз, надел веревку. Вдруг видит: на подоконнике недопитая бутылка портвейна. Снял веревку. Допил портвейн. И думает: «А чего это я? Жизнь вроде налаживается!»

У жены программиста спросили: — А как он за тобой ухаживал? Жена после минутного раздумья: — Компьютер показал...

— Давайте определим причину вашего невроза, — сказал психиатр пациенту. — Скажите: что у вас за работа?

— Я сортирую апельсины.

— Так, так, расскажите подробнее.

— Целый день вниз по желобу скатываются апельсины, я стою внизу и сортирую их. В одну корзину большие, в другую поменьше, в третью — маленькие.

— Но разве есть причина нервничать на такой спокойной работе?

— Спокойной? Да поймите же вы наконец, что целый день я должен принимать решения, решения, решения!

Отец студента — профессору:

— Профессор, мне кажется, что мой сын не сдаст завтра экзамен.

Профессор: — А спорим на десять тысяч, что сдаст?

Приходит мужик в банк, обращается к операционисту:

— Идиот, выпиши мне чековую книжку.

Операционист обиделся и пошел к менеджеру: мол, клиент оскорбляет.

Менеджер спрашивает, какой у клиента остаток на счете. — Два миллиона долларов. — Идиот! Выпиши ему чековую книжку!

Диктор Виктор Балашов читал прогноз погоды. Температуру всегда писали буквами, но потом неожиданно перешли на цифры. И вот он читает: «Завтра в Москве ожидается облачная погода, дождь, температура воздуха плюс 12... минус 14 градусов». (Он принял тире за минус.) Сам изумился и своим неповторимым голосом дополнил: «Ха-а-а! Ну ненормальная какая-то погода!»

Известному спортивному журналисту «Известий» Б. Федосову однажды просто осточертели звонки читателей по поводу прошедшей в его заметке ошибки. Сначала журналист извинялся, потом рассказывал, как все получилось, а потом не выдержал. Взял трубку, выслушал жалобу читателя и спокойно произнес:

— Знаю. Вы абсолютно правы, автор уже расстрелян.

— Как расстрелян?! — возмутился читатель. — Как вы могли?! Из-за такой мелочи?!

— Рабинович, как здоровье? — Не дождетесь!

— Доктор, вот уже пять лет, как я не сплю с женой. — А сколько вам лет? — 65. — Это возраст, батенька, возраст. — А вот соседу 75, он говорит, что ежедневно... — Ну и вы говорите.

— Ответчица Дьяконова, объясните: за что вы ударили своего мужа утюгом по голове?

— За то, что я раз сто твердила ему, какой у меня мягкий и уступчивый характер, а он все не соглашался со мной!

После брачной ночи муж просыпается, тихонько встает и идет на кухню. Там готовит кофе, бутерброды, ставит это все на поднос и несет жене. — О, какой ты милый! — С завтрашнего утра ты будешь делать то же самое и каждый день.

— Мучают ли вас эротические сны? — спрашивает психиатр. — Почему мучают? — удивляется пациент.

Итак, шестнадцать анекдотов.

Записывайте анекдоты, которые вам понравились. Создайте небольшую (или большую) коллекцию. Всегда может пригодиться.

Этюд 51

Да, мне повезло, часто говорю я самому себе. Во всех удачах благодари обстоятельства, а во всех неудачах вини себя. Это один из принципов жизни, и я придерживаюсь его вот уже несколько десятилетий. Все просто. И никакой особенной философии нет, как нет и психологического открытия. Но с тех пор, как я сам для себя сформулировал этот принцип, который можно, если угодно, назвать одним из законов успеха, мне стало легче жить.

Почему?

Во-первых, потому, что я перестал злиться и обвинять других в своих неудачах.

Это я виноват, что плохо выступил, а не собравшаяся публика (ведь бывает, что выступление проходит неудачно), это я не сумел поговорить с человеком так, чтобы он меня понял и стал моим единомышленником, это допустил ошибки в общении с другом, которого ценил, уважал, — а отношения, как ни огорчительно для меня, прервались.

А на себя, согласитесь, злиться не хочется. Следовательно, ты и начинаешь анализировать свои поступки, слова, приходишь к выводам, помогающим в будущем избежать ошибок, учитывая собственный опыт, порой печальный.

Кажется, эта фраза принадлежит Бисмарку: «Умный учится на чужих ошибках, а дурак — на своих». (Если не уверены в точности цитаты, то не забудьте сделать оговорку: «кажется», «насколько я помню», «если я не ошибаюсь».) Но на самом деле лучше всего учишься, конечно же, на собственных ошибках, только надо уметь анализировать, сопоставлять, размышлять и смотреть на себя как бы со стороны.

А как научиться смотреть на себя со стороны?

Когда я проводил очные занятия, то использовал для этой цели видеозапись. Но и обыкновенная магнитофонная запись выступлений, разговоров помогает посмотреть на себя со стороны. И еще то, о чем я много раз говорил, — дневник наблюдений.

А времени дневник займет не много. Сначала покажется странным записывать каждый день, но потом войдет в привычку. Полезно каждый месяц перечитывать собственный дневник, что поможет посмотреть на себя со стороны, анализировать свои дела и поступки, разовьет наблюдательность, память, фантазию, привычку к точности формулировок, расширит словарный запас... Я могу еще долго рассуждать о пользе ведения дневника.

Кем бы вы ни работали, где бы ни учились, сколько бы вам ни было лет — ведите дневник. Пожалуйста, не ленитесь каждый день записывать.

Это лучший способ самовоспитания. Это идеальное средство для самопознания. Через месяц-другой вы почувствуете отдачу.

Да, понимаю, кто-нибудь из вас скажет: ну что же все об одном и том же — третий раз о дневнике. Да читали мы про дневник, знаем, хватит. Но я точно знаю: напоминать нужно.

Так на самом деле просто — вести дневник. Не требуется особых средств, особых способностей, особого настроения, но, уверен, некоторые читатели дневник забросили. Могу понять почему. Ведение дневника кажется элементарным делом. А мы нередко простые вещи откладываем на потом: вот начнем с понедельника, с первого числа очередного месяца. А зачем откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня?

Так поступают заядлые курильщики. Они знают все о вреде курения. Они хотели бы жить долго. Но берут сигарету и закуривают. И планируют: если не сегодня, так завтра, если не завтра, так на той неделе, если не на той неделе, то как-нибудь потом все-таки бросить курить. И, увы, бросают курить, лишь уходя из жизни.

Один экскурсовод в Мельбурне (вспомнилось по ассоциации) любил удивлять экскурсантов.

Он брал микрофон и, проникновенно обращаясь к экскурсантам, сидящим в автобусе, произносил:

— А сейчас мы въезжаем в особую часть города, несколько десятков человек здесь вообще не курят, не пьют и никогда не ссорятся.

Как все уже догадались, экскурсионный автобус в это время проезжал мимо кладбища.

Допускаю, что не все догадались, но, выступая, всегда стоит подчеркивать уважительное отношение к слушателям и при каждом удобном случае давать понять, что вы считаете сидящих в зале людьми умными, догадливыми, образованными.

Многим нашим политикам, увы, не хватает воспитанности, доброжелательного отношения к другим, уважительности к чужому мнению. Не потому ли на заседаниях нередко вместо делового обсуждения тех или иных проблем идет выяснение отношений?

Политики часто в своих выступлениях дают понять, что слушатели их не только не поймут, но и не способны понять.

Обучать и воспитывать могут только те, кто с уважением относится к своим ученикам, верит в их возможности, надеется на них и помогает преодолевать незнание.

Я надеюсь, что меня все правильно поняли. А если нет? Что ж, во всех удачах благодари обстоятельства, а во всех неудачах вини себя.

А если действительно попробовать жить по этому принципу? Проведите, пожалуйста, эксперимент и тщательно фиксируйте ваши наблюдения. Потратьте на это месяц. Даже если вы не верите, что проведение такого опыта даст положительный результат, все равно, пожалуйста, сделайте это.

Как я уже писал в первых главах, полезно заниматься вдвоем, втроем — во-первых, веселее, во-вторых, такие занятия дадут больший успех. Всегда есть кому подбодрить, если вдруг придет усталость, даст себя знать инертность, нахлынет апатия, все, как говорится, начнет валиться из рук.

Доброе слово друга, подруги, коллеги, человека, занимающегося вместе с вами, способно повысить тонус, помочь преодолеть возникающие сложности психологического характера.

Как же найти таких людей? Как уговорить их начать заниматься?

Посмотрите свою записную книжку. Найдите того, с кем вам хотелось бы пообщаться, но не было повода, чтобы позвонить, а просто так беспокоить человека не хотелось. Обратитесь к знакомым. Предложите им заниматься, увлеките их. Вы должны уметь уговаривать, вдохновлять, призывать, объяснять, доказывать. Вот и используйте этот повод для развития своих способностей.

Вы читаете (надеюсь, что выполняете) мои уроки. И я все время прошу вас учитывать, что это не просто текст, это моя речь перед вами.

Умение достигать цели, умение преодолевать собственные слабости, умение переломить ситуацию — все это необходимо каждому человеку, а оратору — тем более. (Уместен ли здесь повтор слова «умение»? При устной речи, на мой взгляд, уместен. А вот если бы я писал статью, то скорее всего повтор убрал бы.)

Этюд 52

Долгое и нудное совещание. Все утомились.

На трибуну выходит очередной выступающий. Тут же все раздражаются — еще одного человека нужно выслушивать. Шум. Кашель. Все переговариваются между собой. В этой ситуации первая фраза может совершить чудеса. Ее можно произнести так, что отношение зала к вам переменится, вы преодолеете сопротивление слушателей.

Если бы я вел очные занятия, то на очередной нашей встрече, выйдя и оглядев зал, приветливо улыбнувшись, как можно громче произнес бы:

"ДА ДИ ДО ДУ ГА ГИ ГО ГУ СА СИ СО СУ".

Кто-нибудь обязательно засмеялся бы!

А я бы еще громче повторил:

"СА СИ СО СУ"...

Смех бы усилился.

А потом я бы рассказал об одной из киноролей Ролана Быкова. Помните его роль логопеда в фильме «По семейным обстоятельствам»? Герой Быкова никак не мог выговорить правильно «улица Горького» — у него получалось «улица Кой-кого».

Это было бы занятие, посвященное работе над дикцией.

Многих подводит дикция. Человек нечетко произносит звуки — и слово выходит непонятно. В беседе можно переспросить. Но такая речь раздражает слушающего. Да и самого говорящего — ведь его постоянно перебивают и просят повторить сказанное.

Вот, пожалуйста, несколько примеров.

«Фиктивно работает деушка». На самом деле — «эффективно работает девушка».

Часто произносят свинкс вместо сфинкс, трупы отправили вместо трубы отправили, клоны вместо клоуны. И классическое с наилучшими пожеланиями вместо с наилучшими пожеланиями.

Грустно, но к тому, как мы говорим, мы зачастую относимся несерьезно. (Как избежать повтора местоимения мы, стоило ли дважды его использовать?)

Шепелявых, картавящих, съедающих окончания слов, произносящих звуки нечетко, увы, больше, чем говорящих правильно, а все это, как я уже писал, затрудняет восприятие речи.

(Стоило ли использовать здесь слово «речи»? В каком смысле понимать это слово — речь как говорение или речь как произносимый текст?)

Поэтому нужно работать над дикцией. Многим может помочь логопед.

К сожалению, родители не часто обращают внимание на то, как говорят их дети. Мало того, общаясь с малышами, сами начинают сюсюкать, коверкать слова. Подумаешь, речь! А дети, став взрослыми, продолжают говорить неправильно.

Пожалуйста, выпишите в один ряд гласные **а, и, о, у**. Теперь подставляйте к ним любые согласные, допустим, **д, г, в** ...

Четко произнесите слоги по такому образцу (лучше всего — перед зеркалом):

ДА ДИ ДО ДУ ГА ГИ ГО ГУ ВА ВИ ВО ВУ.

Уделяйте этому упражнению минимум пятнадцать минут в день.

Если будете выполнять упражнение не пятнадцать минут, а полчаса, то вы на удивление хорошие ученики.

Этюд 53

Причем тут собака?

Королева пожелала иметь любовником Александра Македонского. Желание королевы — закон. Что делать, если он умер несколько веков назад? Пригласили великого трагика Кина: сыграй для Ее величества Александра Македонского. Все прошло хорошо. Через некоторое время королева пожелала видеть Петра Великого, затем Юлия Цезаря. Опять все было прекрасно. Наконец королева узнала великого трагика Кина. — А теперь я хочу иметь любовником великого трагика Кина, — сказала королева. — Это невозможно, ваше величество, — заявил Кин. — Я давно импотент. Так выпьем за систему Станиславского, позволяющую творить чудеса! (Традиционный тост актеров)

Какая собака? Понимаю недоумение читателя, особенно того, кто случайно открыл наше очередное занятие. Но если бы он прочел предыдущую встречу, то сразу обратил бы внимание на заголовок и, не исключая, радостно воскликнул: «Вот именно, собака! Где она? Где эта собака зарыта?». (Помните, есть такое выражение — где зарыта собака? Кстати говоря, может быть, кто-нибудь знает, откуда это выражение произошло, с чем связано?)

А все просто. Предыдущая глава называлась «Разбогатеем — собаку купим», а о собаках в ней ни слова. Я специально так сделал. Написал материал (напоминаю: сначала наговорил, а потом расшифровал — все-таки у нас школа «Учимся говорить публично»), дал ему именно этот заголовок, хотя ни словом в тексте не обмолвился о покупке собаки. Меня интересовало: заметят читатели это несоответствие или нет? Так вы заметили?

Уверен, кто-то подумал: не попал ли по недосмотру корректора чужой заголовок в мой материал. Когда мои уроки публиковались в журнале «Студенческий меридиан», один читатель прислал мне письмо. Были в нем и такие строчки:

«Что же Вы, преподаватель, не способны вычитывать свои материалы? Что у вас в журнале за корректоры работают, за что зарплату получают? Я студент технарь, и то все замечаю и вижу... Нехорошо, внимательней нужно быть».

Ехидство налицо. И радость, что замечена ошибка. Как же нам нравится замечать чужие ошибки! С другой стороны, вроде бы замечание правильное, но можно было бы и без ехидства обойтись. Но нет, многие из нас, заметив оплошность у другого человека, с удовольствием начинают по этому поводу язвить, шутить, иронизировать, подтрунивать. Не стоит так поступать, не стоит.

Сам этюд

В течение недели внимательно прислушивайтесь к разговорам ваших знакомых, при этом старайтесь отмечать то неоправданное ехидство, которое они демонстрируют, когда другие люди допускают ошибки, оплошности. А ведь очень часто именно те люди, которые обожают ехидничать, в собственном глазу, как говорится, бревна не видят, а в чужом — соринку замечают.

Этюд 54

Осень. Идет дождь. На улице встречаются две блохи. Обе дрожат от холода. Одна говорит:

— Какой адский холод! Что же дальше будет?

— Ничего, — утешает вторая, — не расстраивайся, разбогатеем — собаку купим.

Знакомый анекдот? Я планировал вставить его в предыдущую главу.

Но потом передумал. Только заголовок «Разбогатеем — собаку купим» оставил. Теперь, надеюсь, вопросы сняты.

Расскажите этот анекдот знакомым, друзьям, коллегам. Выясните, знали они его или нет. Сколько человек скажут вам, что этот анекдот старый? Как они его воспримут? Мне кажется, что фраза «Разбогатеем — собаку купим» (в усеченном виде «Собаку купим»), если ее часто вспоминать, но непременно к месту, может стать в определенном кругу крылатой. Стоит кому-нибудь произнести: «Собаку купим», и все понимающе улыбаются.

Попробуйте произвести такой эксперимент. Удастся ли вам внедрить фразу в кругу ваших знакомых? Это не так просто, как кажется, но и не так сложно, как думают многие скептики.

К какому типу людей вы себя относите — к скептикам или оптимистам? Что бы вы ни делали, к решению какой бы проблемы ни приступали, никогда не внушайте себе заранее: не получится, не выйдет, сорвется. Будете так рассуждать — действительно не достигнете результата.

Наоборот, обязательно говорите себе: все у меня получится, я все сделаю для этого, у других же получается, а чем я хуже?!

Только бодрый, оптимистический настрой. Только решительность, которую хорошо бы научиться развивать в себе.

Этюд 55

Возвращаюсь к старой теме. (Помните, в первых главах я говорил, что нужно напоминать слушателям о теме предыдущих встреч, разговоров?)

Почему упражнения по развитию дикции лучше всего проводить перед зеркалом?

Итак, вам нужно каждый день по пятнадцать минут, а лучше по полчаса произносить слоги, подставляя согласные к гласным **а, и, о, у** :

ДА ДИ ДО ДУ ХА ХИ ХО ХУ ША ШИ ШО ШУ — и т. д.

Произносить надо четко и громко. Обязательно следите за движением губ. Губы должны быть мягкими и подвижными. Но пытайтесь добиться четкой фиксации в момент произнесения.

Да — рот широко открыт.

Ди — губы трубочкой.

До — губы похожи на букву **о** .

Ду — губы хоботком.

Какой бы согласный звук ни подставлялся, положение губ должно быть именно таким.

Если вы всмотритесь в свое отражение в зеркале (невольно забавное — губы трубочкой, хоботком), то, наверное, улыбнетесь и, не исключая, начнете чуть ироничнее относиться к себе. Повторюсь: к другим людям отношение должно быть серьезным, к себе — с иронией.

Да что это такое — взрослый человек, а игры какие-то детские! Промелькнет у вас такая мысль? Промелькнет! А вы тут же ее отгоняйте, говорите себе: «Я же взрослый человек и хочу научиться говорить четко и правильно. Подобные упражнения мне помогут. Мне нечего стесняться самого себя».

Рассуждайте в этом направлении и продолжайте с удвоенной энергией развивать артикуляцию.

Через некоторое время сомнения опять возникнут. Да что же это я делаю? Просто детский лепет какой-то: **саси сосу** (это если вы используете согласную **с**). Да нет там слов **саси сосу**. Они появились оттого, что вы слишком быстро произносили слоги, вот слоги и слились в слова. А цель занятий: приучить вас говорить четко, не съедать окончания слов, делать между ними паузы, не сжевывать середину слов.

Не убедил?

Вам нравятся артисты **Михаил Ульянов, Александр Калягин, Михаил Козаков, Олег Табаков** (список я могу продолжить)? Все они более года, осваивая технику речи в театральных институтах, занимались артикуляцией, развитием голоса, улучшением дикции, постановкой дыхания, хотя при поступлении прошли жесткий отбор (преподаватели сценической речи отсеивали тех, кто плохо говорил). Вот и вам, если вы действительно решили научиться говорить публично, общаться так, чтобы собеседники чувствовали себя с вами хорошо, необходимо развивать дикцию.

Мало того, актеры, как и спортсмены, постоянно поддерживают форму: нередко перед началом спектакля из гримборных доносится: **са си со су, ка ки ко ку, ба би бо бу** ...

Чем больше внимания вы уделите артикуляции, чем чаще будете повторять задание, тем четче начнете произносить слова через два-три месяца.

Не ленитесь. Отнеситесь серьезно к выполнению этого этюда. Это разминка. Это гаммы для вашего речевого аппарата. Пусть на вас смотрят как на чудаков, но вам же хочется овладеть правильной артикуляцией?

Кстати, задание лучше выполнять в ванной.

Почему?

В ванной вы более расслаблены и раскованны, чем, скажем, в комнате. Вы знаете, что никто не нарушит вашего одиночества. Многие наверняка замечали, что в ванной хочется петь. Есть голос или нет, хороший слух или «слон на ухо наступил», а петь хочется. И поют. Почему? Да потому, что в ванной человек чувствует себя раскованным, он никого не стесняется.

Итак, встали под душ — и...

Если вы попытаетесь выполнять задания по развитию артикуляции под аккомпанемент воды — сильной струи душа или воды из крана, как бы перекрывая ее шум, то сможете развить и силу своих голосовых связок. Но будьте осторожны, не переусердствуйте, не переходите на крик, ибо можно и голос сорвать. Идеально начать с шепота: **да ди до ду** (пять-шесть раз), затем чуть-чуть сильнее, потом все громче и громче, и снова тише, тише, до шепота, но так, чтобы можно было все слоги разобрать. Поток воды желательно то увеличивать, то уменьшать.

Предложил этюд — и как бы услышал ваш вопрос: а это-то зачем делать? А для того, чтобы вы научились лучше слышать самих себя.

Артикулировать несложно, но если ваше внимание начнет переключаться на регулирование потока (шума) воды, то вы сможете лучше контролировать себя. Помните, я говорил о важности уметь видеть, наблюдать себя со стороны?

Выполнение этюда сначала перед зеркалом, затем, под шум воды в ванной комнате обычно помогает достигнуть отличного результата. Я на это надеюсь. Я мог и не расшифровывать технологию выполнения этюда, но ведь нам, людям, всегда приятнее делать что-то, зная и понимая, почему нужно поступать именно так, а не иначе, верно?

Этюд 56

Случай с известным артистом Сергеем Мартинсоном. Он играл Бабу-ягу, и в театре находился его пятилетний сын. В самый важный момент, когда все дети затаив дыхание волновались за героя, которого Баба-яга-костяная нога должна была уничтожить, когда Мартинсон, пританцовывая, с ужимками, напевал что мы, мол, тебя изжарим, мы тебя в прах разнесем, — на весь театр раздался крик пятилетнего сына Мартинсона: «Папа, ты, дурак?!». (Из театральных баек)

В истории театра известно немало случаев глубокого перевоплощения актеров: к примеру, играет артист больного — и у него на самом деле поднимается температура, или исполняет роль любовника — и у него возникает эрекция, хотя в жизни он страдает импотенцией и проходит долгий курс лечения.

Что помогает артистам? Самовнушение. Умение быть в образе. Актер в жизни может быть хилым, слабым, неуверенным человеком, но входит в образ — и творит чудеса.

Творить чудеса! Право, это зависит только от нас. Что значит быть в образе? Все очень просто: нужно поверить, что вы такой, каким хотели бы быть.

Этюд N56

Пожалуйста, выберите время, положите перед собой чистый лист бумаги и постарайтесь сосредоточиться. Спокойно подумайте и запишите: каким вы представляете себя в идеале? Каким вы хотели бы быть?

Точным, обязательным, раскованным, образованным, чуть жестким... Продолжите этот ряд. А может быть, вам хочется, чтобы другие воспринимали вас как мягкого, доброго, искреннего, душевного человека?

Затем представьте себе, что вы...

(Только помните, что это игра, деловая, но игра, психологическое упражнение и не более того.)

Представьте себе, что вы... (фраза повторена сознательно) знаменитый актер, политический деятель, ученый, журналист, педагог, оратор. Можете выбрать конкретного человека, на которого вы хотели бы походить, можете придумать образ. И неделю постарайтесь, как говорил К.С. Станиславский, действовать в предлагаемых обстоятельствах.

Психологи проводили опыт. Вводили испытуемого в гипнотическое состояние и внушали ему: «Вы Рембрандт, рисуйте»; другому говорили: «Вы Шуберт, садитесь к роялю, сочиняйте музыку»; третьему предлагали побыть Роденом и просили лепить... Самое удивительное, что участники опытов свободно рисовали, легко сочиняли музыку, прекрасно лепили.

Почему? Да потому, что они поверили в свои возможности. Поверили, правда, в гипнотическом состоянии. Но человек и в состоянии бодрствования способен внушать себе, вызывать у себя положительные эмоции, помогающие обрести раскованность, твердость, ощущение, что все задуманное должно получиться.

Кстати говоря, этим качеством — верить в свои силы — обладают дети. Они доверчивы, они полны оптимизма, они умеют мечтать, они постоянно фантазируют. Понаблюдайте за играми детей: одно слово самому себе — и ребенок становится полководцем, путешественником, ученым, актером. Малыш играет самозабвенно, а взрослый нередко в игре притворяется, делает вид, будто играет, а нужно играть по-настоящему, полностью отдаваться процессу игры.

Я и прошу вас стать чуть-чуть детьми. Неделю постараться побыть в образе. И обязательно все фиксируйте: когда вам было легко, когда и почему возникали трудности, что удавалось, а что не получалось, как реагировали на изменения в вашем поведении близкие люди, коллеги. (Но никому не говорите, что ваши изменения связаны с тем, что вы выполняете очередное задание школы «Учимся говорить публично».)

Я сознательно не раскрываю всех аспектов этого этюда. Вполне возможно, что многое вам пока непонятно. Пусть вас это не беспокоит. Главное — чтобы вы поняли: нужно выбрать для себя тот или иной образ (роль) и постараться неделю пожить в этом образе (поиграть эту роль).

Не исключая, что кто-то скажет себе: я неделю буду играть роль счастливого человека.

Очень хорошо!

Другой, как я понимаю, выберет для себя роль сильного, волевого, выдержанного начальника.

Нет возражений.

Третий захочет побыть в роли доброго сказочника, почти волшебника.

За-ме-ча-тель-но!

Только не берите роль всезнайки, роль несчастного человека, роль замкнутой и загадочной личности.

Этюд 57

А иногда для того, чтобы хорошо выступить, нужно себя возбудить, разозлить, уговорить.

Как обрести хорошее творческое самочувствие, как вызвать у себя то, что актеры называют куражом, как вызвать, если угодно, вдохновение? Да-да, вдохновение. Оно помогает не только поэтам, художникам, композиторам. Оно необходимо и ораторам. Есть вдохновение — лучше пройдет выступление.

Говорят, что Шиллер вызывал у себя хорошее творческое состояние запахом гниющих яблок, распространяющимся по комнате. Агата Кристи могла писать хорошо, если до этого долго нежилась в ванной.

Знаменитый артист Михаил Астангов перед началом спектакля всегда несколько минут держал руки в горячей воде.

А Ваграм Папазян, великий артист, непревзойденный исполнитель роли Отелло, перед началом спектакля ходил как тигр за кулисами и громко, удивляя всех, произносил:

— Говорят, что Папазян — плохой актер! Что? Папазян — плохой актер? Ну, я сейчас всем покажу, какой Папазян плохой актер!

Что это? Конечно, самовнушение. Самогипноз, если угодно. Взбадривание себя.

А какие слова вы должны сказать себе, чтобы выступить хорошо? Подумайте об этом. Подобные слова, фразы помогут обрести вдохновение.

Одним людям нужно остаться хотя бы на несколько секунд в полной тишине, другим нужно похлопать в ладоши, третьи могут взбодрить себя резкой ходьбой, четвертые, наоборот, все должны делать медленно, тянуть время: тихо и спокойно направиться к трибуне, не торопясь оглядеть зал, сделать глубокий вдох и только потом начать говорить.

Я знал хорошего оратора, который всегда носил с собой плеер. Перед выступлением он слушал «Турецкий марш» Моцарта. Ритм этого сочинения помогал ему взбодриться.

Поэкспериментируйте. Найдите свои, особые приспособления, способствующие вхождению в образ, обретению творческого состояния.

Человек на трибуне всегда немного актер. Пусть он представляет самого себя, но ведь представляет, пусть он говорит собственные же слова, но ведь он произносит монолог.

Этюд 58

Продолжая заниматься развитием артикуляции, начните по десять минут произносить скороговорки как можно четче.

Позднее я расскажу подробнее, как нужно учить скороговорки, а пока даю только примеры скороговорок. Мне интересно, в какой степени ваши импровизации совпадут с моими рекомендациями. Пожалуйста, запишите в дневник, как проходило освоение скороговорок. В день выучивайте не менее трех-четырех скороговорок. Я мог бы дать их больше, но не хочу этого делать, попробуйте найти их сами. Соберите коллекцию скороговорок. Сможете набрать сто — замечательно.

Итак, каждый день минут по десять вам следует произносить скороговорки. Если будете так делать, знайте: через двадцать-тридцать дней ваша речь станет четче и лучше.

Ткет ткач ткани на платки Тане. Дробью по перепелам да по тетеревам. Купи кипу кип. Курьера курьер обгоняет в карьер. Осип охрип, Архип осип. Расскажите про покупки! Про какие про покупки? Про покупки, про покупки, про покупочки мои. Щетина у чушки, чешуя у щучки. Бык тупогуб, тупогубенький бычок. У быка бела была

губа тупа.

Этюд 59

Пикассо был самым плодовитым из всех художников. Творческая карьера его продолжалась 78 лет. Подсчитано, что Пикассо написал 13 500 картин, изготовил 100 000 эстампов или гравюр, нарисовал 34 000 книжных иллюстраций и создал 300 скульптур и керамических изделий. Все его работы оценены в 500 миллионов фунтов стерлингов.

Факт взят из знаменитой книги рекордов Гинеса. Может ли вам пригодиться эта информация? Может!

Предположим, вы пошли на выставку и, осматривая ее, обсуждая творчество представленных произведений, произносите: «А вот Пикассо...».

Согласитесь, что ваше высказывание произведет впечатление. Все подумают: какой вы умный, образованный, как много знаете! А на самом деле? Вы всего лишь воспользовались информацией, доступной абсолютно всем.

Понимаю: одни скажут, что это — пижонство, другие добавят: «Игра на публику» (слова эти близки по значению), третьи отметят поверхностность ваших знаний, а четвертые поверят и оценят.

Когда вы сталкиваетесь с любопытными данными, цифрами, интересными цитатами, изречениями, не ленитесь, записывайте их.

Делайте это с разбивкой по тематике: анекдоты, смешные истории, политика, философия, искусство, спорт...

Готовясь к тому или иному выступлению, просматривайте свои записи. Они помогут вам найти оригинальное начало, эффектную концовку, разрядить обстановку во время выступления, если вы вдруг почувствуете усталость зала. Но самое главное — вы действительно станете образованнее, пополните багаж знаний. И в нужный момент сумеете использовать эти данные. Трудно учить цифры, интересные фразы. А вы не учите. Вы просто почаще пролистывайте собственные записи. Многого запомнится автоматически. Это, кстати говоря, отлично развивает память.

Этюд 60

Постарайтесь достать и прочесть книги:

Илья Мечников. «Этюды оптимизма»;

Ганс Селье. **"От мечты к открытию"**;

Рокуэлл Кент. «Это я, Господи»;

Симон Соловейчик. **"Педагогика для всех"** и **"Последняя книга"**;

Жорж Сименон. «Я диктую»;

Сергей Юрский. **"Игра в жизнь"**.

Прочтите книги И.Смоктунковского, А.Демидовой, Г.Буркова.

Я прошу вас не просто прочесть, а законспектировать прочитанное. Отдельно выпишите наиболее понравившиеся вам мысли, предложения, данные, соображения по тому или иному поводу.

И для себя составьте список книг, которые вы хотели бы прочесть или перечитать.

Кого вы решите выбрать? Не исключая, что в списке окажутся Достоевский, Шукшин, Чехов, Трифонов, Лермонтов и Паустовский, книги из серии «Жизнь замечательных людей», произведения Ирвинга Стоуна...

Я специально поставил отточие. Продолжите этот список.

Повторяю, конспектируйте прочитанное. Отмечайте важные для вас места, делайте закладки, не ленитесь оставлять на карточках выписки. Все это потом вам поможет эффективнее готовиться к выступлению, а в результате — лучше говорить.

К сожалению, с появлением видео, компьютеров, с расширением Интернета люди все меньше и меньше читают. Жаль. Если вы хотите научиться хорошо говорить, читать нужно много. Читать не для того, чтобы убить время, отвлечься, а читать, чтобы расширить кругозор,

получить заряд для своих эмоций, чтобы, знакомясь с той или иной мыслью автора, вы могли возразить ему или согласиться с ним и, что самое главное, сформулировать свою мысль.

Будем помнить, как сказал знаменитый философ Эммерсон: **"Жизнь — это мысли, которые рождаются в течение дня"**.

Этюд 61

Однажды, отдыхая на юге, я прогуливался. И вдруг вижу: идет мне навстречу Сталин. Я непроизвольно попятился и быстро шагнул в сторону. Сталин спокойно подошел ко мне и произнес: — А я вас знаю. Я жутко растерялся и ответил: — Конечно, меня все знают... И знаете, пронесло, не арестовали. (Из интервью Михаила Жарова автору в 1973 г. для радиопередачи «Веселые мемуары». Эпизод был вырезан руководством радиопрограммы)

Ну, когда же мы займемся составлением речи? Не пора ли от общих рассуждений, советов, рекомендаций переходить непосредственно к обучению выступать с речами?

Наверное, многие из читающих эту книгу так подумали. Я не ошибся?

Что же, попробуем!

Определим тему: «Скромность».

Попробуйте в кругу ваших друзей, знакомых, коллег произнести речь о скромности.

Но сначала проведите небольшое социологическое исследование. Опросите ваших знакомых, как они относятся к скромности. Не спрашивайте в лоб. На лобовые вопросы трудно отвечать, прямолинейные вопросы не располагают к беседе. Это в суде нужны лобовые вопросы.

Расскажите о каком-нибудь человеке и как бы невзначай произнесите:

— И этот человек пытается побороть свою скромность, которая мешает ему получать большую зарплату (повышение по службе), завязывать знакомства и т.д. Чудак!

А может быть, вы скажете по-другому, вроде мимоходом:

— Не помню у кого из психологов я читал, будто скромность мешает нам жить. А другой не просто психолог, но и философ доказывает обратное: стремись быть скромным, только тогда поймешь себя. Не разберешь этих ученых — спорят по таким пустякам.

(Это почти провокация, вы провоцируете человека на ответ, втягиваете его в разговор. И чем безразличнее (тоже любопытный феномен) вы свой короткий монолог произнесете, тем больше шансов на удачу.

Заметили: безразличнее, невзначай, мимоходом, — а запоминается?

Любопытный эффект. Помните о нем, когда вам понадобится привлечь к чему-то внимание других. Свое мнение формулируйте четко, но говорите легко, повторяю: вроде бы невзначай, мимоходом.

Если вы хотите, чтобы слушатель быстрее запомнил сказанное вами, добавьте: «Ну, это можно и не запоминать, это неважно, не имеет значения, я так случайно сказал. Не запоминайте этого».

Все! Как только вы произнесли: «Не запоминайте этого»: — сказанное вами скорее всего запомнят! Вероятность почти стопроцентная.

Не сомневаюсь, что в результате такого социологического исследования большинство ваших респондентов ответят вам, что скромность — положительное качество.

Мы часто говорим, желая охарактеризовать человека с наилучшей стороны: «Он скромный».

Скромные люди у многих вызывают симпатию, с ними легко. Так считается.

А почему?

(Абзац в письменной речи — это пауза в устной, поэтому здесь так много абзацев.)

Все просто.

Скромные люди редко возражают.

Скромные редко что-то предлагают.

Скромные непритязательны в быту.

Они не способны постоять за себя.

Даже если их публично обижают, они как бы замыкаются в себе и долго переживают.

Скромные стесняются задать вопрос, им сложно знакомиться, вести беседу, они вечно боятся, что другие люди подумают, будто они навязываются.

«Скромность украшает человека», — наверное, многим знакомо это изречение. Считается, что скромные люди пользуются уважением на работе.

Когда человека хотят обидеть, задеть, уколоть, говорят: «Он нескромный».

Я против скромности. Да, конечно, со скромными начальству проще — они вечно со всем соглашались, не перечат, не высказывают своего недовольства, молчат, замыкаются в себе (я вынужден повториться), поэтому их и любят.

Человек, выступающий публично, не может быть скромным. Мне думается, что скромность нам больше вредит, чем помогает. (Как, однако, я осторожен. На самом деле я в этом уверен, но когда говоришь о своей уверенности, то у слушателей на подсознательном уровне возникает желание возразить, такая уверенность нередко воспринимается как самоуверенность, и слушателей это раздражает.)

«Будь скромным...» Это означает: не высовывайся, не выступай, не возмущайся недостатками, терпи, не стремись к лидерству, не пытайся делать карьеру... Ты же скромный.

Я всегда умилялся, когда в советские времена, вручая ордена нашим правителям, говорили об их личной скромности. При этом портреты их носили по Красной площади, ездили они в «членовозах», а челяди вокруг такое количество, что стоит только чихнуть — и сразу несколько платков тянулись к их носу: челядь всегда была наготове.

О какой скромности могла идти речь?

Чистое вранье. Но оно было необходимо, ибо считалось, что все люди должны быть скромными. Чем больше тот или иной руководитель говорил о скромности, тем очевиднее становилось, что сам он далек от этого.

Но ведь и сегодня многие считают, что нужно быть скромным. Родители не устают повторять детям: будь скромным; учителя воспитывают (насаждают!) скромность у подопечных.

Мне кажется, мы путаем два понятия — скромность и воспитанность.

Громко говорить в гостях;

по поводу и без повода задавать вопросы на совещаниях;

прерывать собеседника;

стараться всех перекричать на собрании

— это не имеет отношения к нескромности, это обычная невоспитанность.

Воспитанным человеком быть нужно. Интеллигентность предусматривает воспитанность. Но скромность тут ни при чем.

Это моя точка зрения, и я готов ее отстаивать, хотя не люблю спорить и всегда стараюсь уклониться от спора, ибо не считаю, что в нем рождается истина.

А может быть, я и не прав. (Вчитайтесь в последнюю фразу. Сознаюсь: она от моего лукавства, да, увы, я лукавлю. Знаю, что прав. Но понимаю психологию слушателей. И... И допускаю, что кому-то моя убежденность покажется безапелляционностью и, следовательно, я оттолкну от себя слушателя. А потому и говорю: **может быть, я и не прав**. Кто-то тут же подумает: да, конечно, он не прав, он заблуждается, и хорошо, что признает, допускает это. Но подобные рассуждения не помешают продолжать слушать дальше, и, вполне возможно, внимание ко мне не только не уменьшится, но и возрастет.)

С моими доводами, доказательствами, аргументами (какое слово лучше оставить: доказательствами или аргументами?), примерами, рассуждениями будет любопытно познакомиться. А следовательно, мне удастся удержать внимание — и я смогу убедить слушателей, доказать свою правоту.

Возможно, я не прав, допускаю, что заблуждаюсь, не исключаю, что смогу скоро признать сам ошибочность своих заключений, у меня иногда по поводу высказанного возникают сомнения... Не забывайте произносить подобные фразы. Чем директивнее звучит ваше выступление, чем больше вы уверены в своей правоте, тем чаще вспоминайте об уважении к слушателю, не забывайте о его желании подвергать услышанное сомнению.

Многих людей убежденность других, их безапелляционность, директивность, излишняя прямота раздражают.

Не стоит за это обижаться на слушателей, восприятие нередко связано не с сознанием, а с подсознанием.

Причем характерно, что иногда все происходит наоборот.

Вот говорит человек, говорит нагло, откровенно врет, давит на слушателей, а их сознание говорит: не верь ему, не поддавайся его натиску; а подсознание незаметно для самого человека (вспомните анекдоты про внутренний голос!) как бы твердит: а что, любопытно, забавно, оригинально, ново, не отталкивай этого человека. Происходит восприятие через неприятие. Вы не замечали никогда подобного явления?

Впрочем, я слишком отвлекся от главной темы — скромности.

Подумайте на эту тему и составьте речь на три минуты — это полторы страницы машинописного текста. Речь о скромности. Хорошо бы дать заголовок не столь прямолинейный, как у меня. Постарайтесь, готовясь к написанию речи, посмотреть словари — как они трактуют слово «скромность», найдите поговорки о скромности, а может быть, стоит почитать диалоги Платона, «Опыты» Монтеня, «Максимы» Ларошфуко.

"Скромность — это всего лишь своеобразная стыдливость гордости". (Аристотель)

"Чем умнее человек, тем он скромнее". (Античный афоризм)

"Скромность — украшение мудрости". (Японская пословица)

"О, если бы люди обладали достаточной скромностью, чтобы верить в себя!".
(Б.Шоу)

Так считали великие. И все-таки утверждаю: скромность нам мешает. Я против скромности. (Никогда мнение авторитетов, которое, конечно, нужно уважать, стараться понять, не стоит возводить в абсолют, нельзя, чтобы оно довлело над вами.)

Проведите опыт. Постарайтесь на неделю забыть о собственной скромности, но помните о воспитанности.

А что такое воспитанность?

Об этом разговор в следующей главе. Там же и о скороговорках.

Этюд 62

Вы в помещении. Сидите за столом. Входит женщина. Обращается к вам. Вы встанете или останетесь сидеть? Вы предложите ей присесть или, будто не видя ее, быстро подпишете документы, которые она вам принесла, а то, что сотрудник — женщина, для вас не имеет значения? Так, служебное лицо среднего рода!

Вы входите в комнату, где двое разговаривают. Вы сразу обратитесь к одному из беседующих или извинитесь за свое вторжение, а может быть, если пожара нет, просто подождете, пока в разговоре наступит пауза? Или выйдете из комнаты, чтобы не смущать своим присутствием беседующих?

Вы звоните человеку, он снимает трубку. Вы с места в карьер перейдете к делу или поинтересуетесь, может ли он с вами поговорить и не стоит ли перезвонить позже?

Вам хочется кашлянуть или чихнуть. Постараетесь ли вы сделать это максимально незаметно, чтобы не привлекать внимания окружающих к собственной персоне, или вам, грубо говоря, наплевать — и вы чихнете с удовольствием и с радостью заметите, что все повернулось в вашу сторону? Ожидаете, что вам скажут: «Будьте здоровы»? А стоит ли вообще говорить: «Будьте здоровы», как бы подчеркивая, что человек простыл? Может быть, лучше не заметить?

Вы пообедали. В зубах застрял кусочек пищи. У вас не получилось выковырнуть его языком, а зубочистки нет. Вы сломаете спичку и при всех попытаетесь вытащить раздражающий вас кусочек, а то и просто полезете ногтем в межзубное пространство? Ведь бывает же так?

Вы идете поздно вечером по улице. У вас прекрасное настроение. Ваш спутник рассказал действительно смешной анекдот, и вы хохочете от души на всю улицу. А представьте такое: ночь, лето, окна настежь, вы пытаетесь заснуть, а кто-то стоит под вашими окнами и хохочет. Интересно, как вы к этому отнесетесь?

Помните правило: поступай с другими так, как тебе хотелось бы, чтобы поступали с тобой.

Скромность и воспитанность. А чем воспитанность отличается от образованности?

Можно ли быть невоспитанным человеком, но образованным?

Старайтесь быть максимально воспитанным, предупредительным и обходительным с другими людьми. Ни на кого не кричите, не обрывайте собеседника, дайте возможность в случае небольшого конфликта другому человеку оправдаться, объясниться, уточнить свою позицию.

Не делайте замечаний сотрудникам в присутствии их коллег и подчиненных.

Избегайте таких фраз:

— Да бросьте вы чушь пороть...

— Да мне противно вас слушать...

— Вы меня раздражаете...

— Заткнитесь...

— Я устал от вас...

— С вами бесполезно говорить, осла скорее можно переубедить, чем вас...

— С вами, как я понял, лучше дела не иметь...

(Думаю, что каждый легко может продолжить этот ряд и довести его до ста, а то и больше выражений.)

Составьте список фраз, которые желательно не произносить. И тут же попытайтесь, надеюсь, что у вас получится, дать рекомендацию, как лучше всего реагировать на подобные фразы.

Особое внимание обратите на последнюю фразу в моем списке примеров.

Мой совет: никогда, ни при каких обстоятельствах не произносите эту фразу. Вы можете ограничить контакты с человеком, который не вызывает у вас доверия, раздражает вас. Но фразы такой никогда не произносите!

Почему?

Да потому, что не стоит сжигать мосты. Жизнь, как ни банально это звучит, слишком многообразна, то, что для вас сегодня кажется неприемлемым, завтра может стать нормой.

Вы решили прекратить общение с человеком. Это ваше право. Найдите повод отказать ему во встрече один, два, три раза, но постарайтесь вести себя тактично, уважительно, даже если человек вас раздражает. Сводите все на нет постепенно.

Не хлопайте дверью, не кричите, не давайте клятв, что больше никогда и ни при каких обстоятельствах не подадите руки (руку можете и не подавать, но не объявляйте об этом).

Пройдет время, и вполне может так случиться, что вы вдруг поймете: не правы были вы, а не ваш знакомый (коллега, друг, родственник, подчиненный, начальник), и вам будет легче восстановить отношения. И вы не будете выглядеть смешно в глазах других (свидетелей вашего разрыва или самого человека, с которым вы порвали отношения), ведь в противном случае они подумают про вас: так кричал, требовал, клялся, а сам теперь круто изменился!

То же относится и к публичному выступлению. Вас плохо приняли, вашу речь захлопывали, открыто выражали свою неприязнь. Казалось бы, есть все основания, гордо покинув трибуну, обозвать всех ослиами (возможно, что и впрямь вас слушали ослы) и публично поклясться, что больше никогда вы не будете выступать перед этой аудиторией. Не советую так поступать. Лучше иронично улыбнуться и сказать нечто примирительное: мол, сожалею, что так получилось, но будущее, надеюсь, нас рассудит, и я продолжаю верить в разум и в то, что один человек всегда сможет понять другого. После этого спокойно уйти.

Составьте на эту тему выступление. На четыре-пять минут, не больше. Запишите свою речь на магнитофон. Попробуйте выступить со своими рассуждениями сначала в кругу близких, затем среди коллег и, наконец, на одном из собраний, где кто-то, на ваш взгляд, неверно повел себя — и вы решили немного всех повоспитывать. Говорите спокойно, четко, не спешите, а самое главное — говорите так, будто эти мысли пришли к вам только сейчас, то есть вы вроде бы рассуждаете вслух. Всегда приятнее не слушать заученную речь, а быть свидетелем рождения выступления. Но непременно нужны эффектное начало, интересный поворот (тут бы и конкретики побольше, примеров, понятных другим), неожиданная концовка, лучше, конечно, с вопросом-призывом — порассуждать, подумать на эту тему.

Этюд 63

Как вы говорите по телефону?

Ваши начальные фразы?

Кто должен первым представиться — тот, кто звонит, или тот, кто снял трубку?

Как расположить к себе собеседника по телефону?

Как научиться лучше общаться по телефону?

Как научиться говорить по телефону коротко?

Как избежать ошибок при получении информации по телефону?

Как лучше запоминать телефонные номера?

Как лучше записывать телефоны?

Культура ведения телефонных разговоров — интересует ли вас эта проблема? А может быть, и проблемы такой нет?

Попробуйте подробно ответить на поставленные вопросы.

Да, задание невероятно простое. Но, увы, я знаю: многие прочтут, задумаются и... перейдут к следующим этюдам. А нужно бы остановиться. Ответить на вопросы, поразмышлять, прийти к тем или иным выводам и только потом переходить в другим этюдам. Сможете?

Чуть позже я вернусь к этой теме — общению по телефону.

(Если вы выступаете перед постоянной аудиторией, то полезно заранее предупреждать о предмете разговора, ибо тогда ваши собеседники смогут заранее подготовиться к обсуждению новой темы, нелишнее и напомнить, что к той или иной теме вы еще вернетесь, поэтому и не заканчиваете начатого разговора.)

Этюд 64

Я обещал дать несколько советов, как лучше учить скороговорки.

Для многих выступающих говорить медленно сложнее, чем быстро. Большинство ораторов забывают банальные истины публичных выступлений.

Чем спокойнее произносятся фразы, чем они отработанее, тем лучше воспринимаются слушателями. И наоборот: чем быстрее они произносятся, тем сложнее понять суть сказанного. Конечно, за короткое время хочется больше сказать. Бесполезно. В этом случае все получается скомканно. Отдача от таких выступлений нулевая, а то и со знаком минус. Учтите это. Приучайтесь говорить спокойно и медленно, четко и выразительно. Лучше детальнее о немногом, чем мимоходом о многом.

Если вы выступаете в большом помещении с высоким потолком и хорошей акустикой или в полупустом зале, то знайте: стоит вам произнести первое слово, как оно тут же затормозится, и если вы слишком быстро произнесете второе слово, то слушатель, не успеет понять ваше первое слово: второе его перекроет, в итоге невозможно будет разобрать оба слова, и возникает общий гул...

Слова, а правильное сказать, звуки в такой ситуации набегает друг на друга, они не могут «оформиться» в пространстве, и сидящим в зале будет трудно понять вашу речь. В результате падает внимание, выступающий теряется, контакт со слушателями нарушается.

Поэтому, разучивая скороговорки, нужно помнить о четкости, о раздельном произнесении каждого слова, нужно следить за ритмом.

Крупнейший мастер сценической речи Елизавета Саричева (рекомендую достать ее учебник «Сценическая речь» и пройти курс) советует: "Поставив перед собой задачу добиться четкости произношения в быстром темпе, никогда нельзя произносить текст сразу быстро, хотя бы это была лишь одна фраза и даже одно слово. Прежде всего нужно преодолеть в этом тексте все трудные звуко сочетания.

Если эти затруднения серьезны, необходимо трудное слово разделить и произносить его сначала по слогам до тех пор, пока оно не зазвучит хотя бы и в медленном темпе, но гладко, без запинок и торможений.

Затем фраза целиком артикулируется несколько раз беззвучно, с особенно яркой

артикуляцией соответствующих гласных и согласных.

Потом текст произносится шепотом. И наконец скороговорка произносится вслух, громко, но все еще в очень медленном темпе.

Произносить скороговорки нужно как можно проще и разнообразнее, но переходить к произнесению текста в определенном темпе рекомендуется только после основательной его проработки и усвоения наизусть".

Пожалуйста, учитывая советы специалиста по технике речи, выучите и с блеском (четко и ясно, в разном ритме, чтобы звуки легко воспринимались) произнесите скороговорки:

Протокол про протокол протоколом запротоколировали. Топоры остры до поры, до поры остры топоры. Около кола колокола. Возле ямы холм с кулями. Выйду на холм — куль поправлю.

(Когда будете учить эту скороговорку и произносить ее несколько ряд подряд, пожалуйста, постарайтесь, чтобы рядом не было детей и женщин!)

Расчувствовавшаяся Лукерья расчувствовала не расчувствовавшегося Николку.

(Невероятно трудная скороговорка, но у вас получится, только проявите терпение!)

Этюд 65

Я уже писал, что ранее курс публиковался в журнале «Студенческий меридиан», в газете «Век», что он есть в Интернете на сайте www.1001.vdv.ru, который я веду уже несколько лет. Некоторые ученики присылали мне свои письма и вопросы. Думается, что ответы на них будут любопытны и вам.

"Я внимательно читаю все задания, но хочу понять главное: а нужно ли мне это все? Оратором не собираюсь быть. И вот (ку-ка-ре-ку три раза) в сомнениях: продолжать занятия или нет? Что Вы можете мне сказать?" (Наталья Иваницкая, Орел, бухгалтер)

Решать Вам. Я гарантирую каждому, прошедшему курс, выполнившему этюды, предложенные в изданном учебнике: вы станете говорить в два раза лучше.

Конечно, я не способен человека необразованного, буки по характеру, вечно раздражающегося и любящего уединение научить блестяще выступать перед толпой, произносить речь так, что собравшиеся будут ловить каждое его слово и верить, подчеркиваю, верить каждому его слову.

Однако если раньше такой человек стеснялся лишней раз поздороваться, то после прохождения курса «Учимся говорить публично» эти проблемы для него отпадут.

Человеку, владеющему речью, умеющему общаться, я гарантирую: после прохождения курса выступать он станет просто отлично.

(Задание. Пожалуйста, исправьте мой ответ. Сделайте его более разговорным, чтобы можно было обойтись без слов «Я гарантирую каждому, прошедшему курс, выполнившему этюды, предложенные в изданном учебнике, вы станете говорить в два раза лучше». Согласитесь: когда в речи много «вшей», слушать сложно.)

Ставил ли я перед собой задачу подготовить классных ораторов? Нет. Просто когда я давал общее название курсу (согласен, что оно не очень удачное), то подразумевал любое общение: общение в семье, на работе, в транспорте, магазине, в гостях; общение личное и служебное, общение с друзьями и коллегами. И, конечно, публичные выступления на совещаниях, дискуссиях, форумах, съездах, коллегиях...

(Задание. Много раз повторяется слово «общение». Как обойтись без него? Нужно ли так много повторов? Попробуйте придумать более динамичное и точное название курсу «Учимся говорить публично». Это же больше для ораторов, для митингов, съездов и заседаний, а годится ли такое название, если человек хочет всего лишь научиться общаться с друзьями, коллегами, не чувствовать себя зажатым в компании?)

"Случайно попал на ваш курс. Стал читать с сорокового этюда. Стоит ли мне продолжать заниматься, не пройдя начала курса?" (Виталий Коростылев, студент третьего курса технического института, Саратов)

Стоит. Каждая встреча — звено в общей цепи. Каждое упражнение, я их называю этюдами, имеет свою задачу, цель и должно дать, я надеюсь на это, те или иные навыки и

умения. Скажем, этюды по развитию памяти, фантазии, наблюдательности, навыков по улучшению дикции, постановке дыхания, список литературы, знакомство с правилами хорошего тона, особенности делового общения, психология общения с детьми, приобретение уверенности в своих силах (я могу долго перечислять задачи, которые я поставил перед собой, начиная публикацию курса). Но, я повторю: результат возможен лишь если выполнить все задания. Не прочесть, а выполнить.

(Задание. Не много ли "я"? Попробуйте их убрать. Не станет ли лучше? Будем помнить: слушатели ячества не любят. Один раз оратор сказал "я", второй, третий, пятый, десятый... И только из-за того, что он все время использовал это местоимение, у слушателя возникает неприятие: вроде и верные слова произносятся, а отторжение действует все сильнее и сильнее.)

"У вас есть упражнения, когда нужно идти по главной улице города и спрашивать у прохожих, где купить бегемота или крокодила. Наверное, для живущих в больших городах это несложно. Я живу в маленьком городке. Если начну задавать такой вопрос, то меня все засмеют. Как быть?" (Люда Кукушкина, зоотехник, мать, между прочим, двоих детей. Ради них я хочу научиться хорошо говорить. Научусь сама — и детей смогу потом научить, а то муж мой молчун! Тверская область)

Воспринимаю вопрос серьезно, хотя фраза «мать, между прочим» заставила меня улыбнуться. Признаюсь: было радостно, что наш курс находит читателя в маленьких городках. Приветствую намерение: «научусь сама и детей научу». Прекрасно. Лышу себя надеждой, что все прошедшие курсы привлекут новых участников и постараются им передать свои знания, увлекут их идеей пройти нашу школу.

Разделяю опасение, что в маленьком городке, если начать спрашивать у всех, где купить крокодила или бегемота, вас могут понять неверно. Но не нужно же все понимать буквально. Всегда необходимо делать поправки на местные условия, учитывать их. Кстати говоря, помнить об этом правиле необходимо и при выступлении, нужно учитывать состав аудитории, взгляды людей...

Совет один: изменить вопрос, а суть, задачу — оставить, т.е. поинтересоваться чем-то необычным, непривычным для всех; цель этюда — приучить себя не стесняться спрашивать, преодолевать собственную робость.

Спрашивайте, например, а не знает ли кто, в каком доме остановились Валерий Леонтьев, Игорь Кио, Лайза Миннелли, известный борец с вирусами Евгений Касперский, знаменитый компьютерщик Давид Ян; верно ли, что в вашей деревне (если вы живете в деревне!) есть родственники Петра Первого.

Вы сами можете придумать имя, сочинить вопрос. Суть должна остаться, форма может быть изменена. Тут, повторяю, все зависит от местных условий.

Когда на вас посмотрят как на странного человека: откуда, мол, в нашей деревне звезды? — то вы скажете, мол, на почте слышали, что в деревню собирается приехать на отдых известная звезда.

Можно и по-другому спросить: «Говорят, что в округе клады были зарыты пять веков назад, правда ли это?»

Суть задания в том, чтобы почувствовать себя раскованным, не бояться задавать любой (странный, забавный, оригинальный, невероятный) вопрос. Но учитывать местные особенности, привычки, психологию окружения необходимо. Чтобы вы улыбнулись, расскажу о странной ситуации, произошедшей с бывшим министром культуры бывшего СССР Екатериной Фурцевой. (Подробно об этой истории рассказала Майя Плисецкая в своей книге «Я — Майя Плисецкая», кстати, советую всем постараться прочесть эту удивительную книгу.)

Екатерина Алексеевна приехала в Германию. Прием. Все с особенным удовольствием обращаются к ней по фамилии — Фурцева, и многие из немцев почти неприлично смеются. А Фурцева ничего понять не может и, то нервничая, то успокаиваясь, отвечает на вопросы, стараясь сохранить чуть ироничную улыбку.

Разгадка возникшей особой атмосферы проста — по-немецки слово «Фурцева» по созвучию близко к слову, означающему «пукнуть, испортить воздух». Если бы кто-то в нашей делегации подумал об этом, то могли бы попросить обращаться к Фурцевой только по имени

или по имени и отчеству. Не произошло бы конфуза, мешающего вести нормальную беседу.

(Задание. Расскажите об этой истории своим знакомым. Подготовьте три варианта пересказа: короткий, средний и длинный. Какой вариант лучше будут слушать?)

"У меня нет магнитофона, могу ли я заниматься?" (Николай Свиридов, техник, Москва)

Можете. Но лучше магнитофон достать. Попросите у друзей, знакомых, возьмите напрокат, проявите сметливость, настойчивость, настырность. Но если попытки не увенчаются успехом (хотя если чего-то очень хочется, то всегда есть возможность свои желания реализовать, только нужно невероятно хотеть — и возникнет случай, который поможет вам реализовать ваши замыслы), — что ж, занимайтесь без него. Но мой совет: тогда выполняйте этюды тщательнее, а некоторые — по два-три раза, ибо когда вы слышите свою речь, а многие этюды требуют, чтобы вы записали звучание своей речи и потом прослушали, процесс обучения быстрее даст результат.

(Задание. Пожалуйста, весь текст этой встречи запишите на магнитофон. Но не готовьтесь к записи. Читайте так, как вам хочется. Затем, пожалуйста, продумайте паузы в тексте: где сделать их больше, где меньше. Начитайте текст на магнитофон. Прослушайте три раза. Обязательно отмечайте свои недостатки. Где пауза оказалась слишком маленькой, а где — затяжной? Сделайте еще один вариант — снова начитайте текст. Но прослушайте его только на следующий день.)

"Мне уже много лет. Понимаю, что общаюсь плохо, но ведь возраст, как-то неудобно начинать заниматься, не школьница, мне ближе к шестидесяти. Мой внук показал мне в Интернете сервер «1001», а там школу «Учимся говорить публично». Я пыталась этим увлечь внука, но он сказал: а зачем мне это?! Я и решила: научусь сама, а потом внука увлеку. Кроме того, признаюсь, если действительно смогу усвоить курс, то подумаю: а не открыть ли в Челябинске свои курсы по ораторскому искусству? Скоро выборы в Думу, выборы президента, желающие найдутся. Я в прошлом актриса. Технику речи проходила в институте. А вот составить речь, говорить убедительно, импровизировать не могу. Мы же актеры, привыкли больше чужой текст произносить. А на самом деле, стыдно в этом признаться, мы, актеры, довольно косноязычны". (Просто Н.Ф., Челябинск)

Если хочется — занимайтесь, и возраст не помеха. Нужно всегда делать то, что хочется, и уметь игнорировать мнение окружающих, если дело касается только вас. Да и не обязательно афишировать, если испытываете стеснение, свои занятия. Я знаю: моему курсу «СОЛО на клавиатуре» занимаются люди старше шестидесяти лет, осваивают замечательно, а потом легко находят работу, получают приработок к своей скудной пенсии. И я не сомневаюсь, что вы сможете открыть свою школу в Челябинске, тем более что, как я понимаю, отлично владеете техникой речи.

(Задание. Попробуйте сделать вопрос корреспондентки короче и выразительнее. Уберите лишние слова, постройте более коротко фразы.)

"Поможет ли ваш курс в любви? Я несчастная женщина, влюбляюсь, ощущаю ответную волну, а потом меня бросают". (Ксения П., Тольятти)

Поможет. Говорю вам это с полной ответственностью за свои слова. Если вы выполните все этюды, то вы научитесь так общаться с любимым человеком, что ему захочется с вами встречаться чаще, ему станет приятно, что вы его слушаете внимательно, не перебивая, не задавая лишних вопросов, что вы интересно рассказываете о том, что интересно именно ему, а не вам, вы сможете красноречиво молчать, что, право, порой доставляет невероятное удовольствие. Вас удовлетворил мой ответ? Вы согласны со мной?

(Задание. Уберите лишние «вы», «вам», «вами»... Не станет ли лучше мой ответ?)

"Сам я давно махнул на себя рукой: эта вечная перестройка, когда нет ничего более постоянного, чем временное, — словом, все это меня замучило. Я сам стал злым, никому не верю. Привык к обману. Не хочу, признаюсь, ни с кем общаться. Но вот дети... Их у меня трое. Теперь представляете, каково мне?! Я хотел бы, чтобы у них была жизнь лучше. С какого возраста стоит начать заниматься?" (Бибихин Сергей Анатольевич, Магнитогорск)

Практически с любого. В моей школе успешно занимались и 14-летние, и 60-летние. По-моему, исчерпывающий ответ.

(Задание. Составьте свой вариант ответа Сергею Анатольевичу. Более убедительный

и эмоциональный.)

"Как же мне быть, я заикаюсь, стоит ли заниматься? (Клара П., Калуга)

Стоит! Я и сам до 19 лет заикался невероятно. А теперь говорю спокойно и раскованно. Даже если порой и происходит заминка, этого не боюсь. Планирую дать несколько упражнений, которые, если недуг (заикание) не очень серьезный, помогут вам самостоятельно избавиться от заикания.

В расширенный вариант книги (надеюсь, я смогу выпустить свой курс в твердой обложке и солидным по объему) включу главы-советы: как исправить некоторые дефекты речи — шепелявость, картавость, комканье слов, однотонность речи? Кроме того, почти все этюды, которые я использую в курсе, в той или иной степени способствуют развитию личности, и заикание не помеха для того, чтобы выполнять предлагаемые задания. Может быть, задания окажутся для вас чуть труднее, но эффект будет значительным.

Почему?

Отвечу чуть-чуть демагогически, ибо устал повторять одно и то же тысячу раз и наблюдать, что люди вроде бы хотят заниматься, но все время выискивают недочеты курса, все время находят причины, чтобы ничего не делать.

Нужно не спрашивать, не рассуждать, а делать.

ЗА-НИ-МАТЬ-СЯ!

Понятно?

Но все-таки продолжу мысль, отвечу на вопрос, почему даже при заикании будет эффект от курса «Учимся говорить публично».

Не замечали: люди, обделенные природой, — слепые, глухие, немые, инвалиды с физическими недостатками — без рук, ног... если поставят перед собой ту или иную цель, то добиваются результата лучшего, чем физически развитые, но не умеющие использовать свои возможности?

Успеха можно добиться всегда. Конечно, при условии, что вы способны мыслить, думать, анализировать, делать выводы из своих и чужих ошибок, а главное — если вы действительно хотите добиться успеха.

У нас на факультете журналистики, где я преподаю уже более двадцати лет, учился хронически больной молодой человек. Илья Суслов. Может быть, кто-то слышал это имя. Он еле-еле ходил, он не выговаривал многих звуков (слушать его было мучительно, ибо он не произносил слова, а мычал). Он много читал, много знал, терпеливо учился преодолевать трудности. Это он, Илья, организовал школу юного журналиста.

Он мечтал работать на телевидении — и работал, конечно, не в кадре. Он делал то, что он хотел. Он создавал фильмы, он объездил весь мир. У него была прекрасная, очаровательная жена и родились замечательные дети. Он мечтал заниматься космосом и более десяти лет занимался им: писал о космосе, снимал фильмы, создал книги.

Он добился своего. А у него, повторяю, еле двигались ноги, странно выглядели руки, он плохо говорил. Это все последствия перенесенного в детстве полиомиелита и еще нескольких страшных болезней.

Он хотел!!! Я мог бы поставить здесь сто восклицательных знаков.

(Жизнь Ильи Суслова сложилась трудно. Его судили. Обвиняли в шпионаже. Показывали по ТВ фильм о нем. Он отсидел пять лет. Вышел. Добился, как я слышал, снятия судимости. Умер через два года. Если не ошибаюсь, это произошло в конце 90-х годов прошлого века.)

Итак, самое главное — хотеть! Знать, ради чего вы живете на белом свете. Знать, понимать, ощущать, чего вы хотите. Я говорю банальности. Но многие никак эти банальности не могут усвоить.

Будем учиться добиваться успеха.

Впрочем, это отдельная тема.

(Задание. Вспомните свои встречи с заикающимися. Вспомните свои встречи с шепелявящими, сильно картавящими. В чем особенность общения с подобными людьми? Запишите свой ответ. Порассуждайте на бумаге.

И второе задание. Подготовьте выступление, назовем условно тему так: «Твои возможности, человек» — на пять-шесть минут.)

Этюд 66

Два мальчика осматривают в музее мумию и видят перед ней табличку: «2454 г. до н.э.». — Что это здесь написано? — спрашивает один. — Наверное, прежний номер его мобильного телефона или номер его аськи, — отвечает другой. (Из выдуманных историй)

Надеюсь, что все помнят задание, когда я просил поразмышлять о том, как лучше говорить по телефону.

Итак, зазвонил телефон.

Один, два, три, четыре, пять... звонков. На каком звонке лучше всего брать трубку?

Поднимайте трубку, когда вам удобнее, но не заставляйте долго ждать. Я знаю любителей подсчитывать звонки: десять, пятнадцать, и только после этого они берут трубку. А поскольку звонки их раздражали, то они и в трубку произносят раздраженно: «Алло, слушаю» или короткое «Да». А смысл один: ну кто там еще, кого нелегкая принесла?

Сняв трубку, произносите как можно приветливее: «Алло», «Я слушаю», «Добрый день».

Один мой знакомый любит начинать телефонный разговор, произнося: «Да-да». При этом его «да-да» звучит невероятно любезно, он как бы заранее вас предупреждает: я всегда к вашим услугам, о чем бы вы меня ни попросили, постараюсь выполнить.

Самое плохое (наверное, многим приходилось с подобной ситуацией сталкиваться), когда тот, кому вы звоните, после двух-трех фраз меняет интонацию разговора: с безразличной переходит на участливую или, наоборот, с участливой — на безразличную.

Берет такой человек трубку и чуть ли не рычит: «Да, слушаю...» — а через несколько секунд выясняется, что звонит или его начальник, или нужный человек. Раздражение улетучивается, в голосе — елейные нотки: «Ах, я так рад, что вы мне позвонили, очень рад, нет-нет, что вы, я свободен, я внимательно слушаю вас».

Мой совет (право, это украсит вас): постарайтесь со всеми, кто бы вам ни звонил, быть одинаково вежливым.

Вечный спор: кто должен первым называть себя — тот, кто поднимает трубку, или тот, кто звонит?

Если звонок раздается в организации, то снявший трубку должен назвать организацию и свою фамилию.

Подобное начало быстро отсекает ошибочные звонки, нередкие из-за сбоев на телефонной станции.

Отвечая так, вы задаете деловой тон телефонного общения. Исключается анонимность, что очень важно, когда нужно выяснить, кому вы передали ту или иную информацию.

Как все элементарно. Но в 95 процентах случаев пока о подобном можно только мечтать.

В редакции одной газеты собралось в комнате несколько человек. Кто-то рассказывает анекдот. Звонит телефон. Трубку никто не снимает. Телефон звонит. Финал анекдота. Все смеются. Один из слушателей все же снимает телефонную трубку и сквозь смех пытается произнести: «Алло». Нужны ли комментарии?

Наверное, всем знакома и другая ситуация: там, куда вы звоните, трубку поднимают, но сотрудник продолжает беседовать с коллегами, не с вами. Вы терпеливо ждете, наконец вам вместо «Простите, что задержал вас» — резкое: «Да, говорите...».

Предположим, нужного вам человека не оказалось на месте. Вы интересуетесь, когда он будет, или просите оставить записку, что звонил такой-то и просил то-то. А вас грубо прерывают: «Слушайте, мне некогда с вами говорить» — и бросают трубку.

Вы огорчены. И хотя не видели нагрубившего человека, чувство злобы и бессилия настолько овладевают вами, что сердце начинает биться учащенное и хочется принять успокоительное.

Грустно, когда так отвечают сотрудники магазинов, различных контор, но точно так же вам могут нахамить в театре и, самое страшное, в милиции, в справочной железнодорожного транспорта, на междугородной телефонной станции, в справочной службе больницы.

Совет в этой ситуации один — запастись терпением, быть к этому готовым и помнить, что вашу злость, обиду, огорчение и раздражение все равно никто не почувствует и не разделит, а

жизнь вы себе можете сократить.

Поэтому воспитывайте в себе хладнокровие; оно пригодится вам и тогда, когда придется выступать публично, а слушатели проявят неуважение, непонимание, а то и откровенное хамство. И в такой ситуации единственный способ достойно выйти из положения — хладнокровие и юмор.

Когда вы звоните кому-либо домой, разговор стоит начать по-другому.

Если вы не уверены, что трубку снял тот, кому вы звоните, то, естественно, попросите пригласить к телефону нужного вам человека, при этом не забудьте назвать свое имя. Зачем? Если человек будет знать, кто его спрашивает, то он подготовится к разговору, пока идет к телефону.

Казалось бы, элементарно, но ведь абсолютное большинство так не поступает.

Даже если трубку снял тот, кто вам нужен, все равно назовите себя — из-за плохой слышимости или по другой причине вас могут сразу не узнать, а спросить, кто звонит, бывает неловко. И начинается разговор, один из участников которого мучительно пытается узнать, с кем же он говорит, а другой, делая вид, что не понимает этого, испытывает садистское наслаждение: «Не можешь догадаться, кто звонит? Думай, брат, думай, размышляй, мучайся...». Наконец тот, кому звонят, не выдерживает и спрашивает: «А кто это говорит?» В ответ, вместо того чтобы назваться, над ним подтрунивают: «Да ты, Петя, совсем обалдел, что ли, Коля это!».

Никогда так не поступайте. Не унижайте тех, с кем вы решили поговорить, не унижайте себя.

Не удивлюсь, если кто-то пришлет письмо и упрекнет меня в детсадовском уровне разговора. Но согласитесь, ведь порой именно так проходит наше телефонное общение.

Лучше всего, прежде чем начать беседу, поинтересоваться, есть ли у человека время для разговора с вами или лучше перезвонить. Ведь тот, кому вы звоните, может пребывать в дурном настроении. Или в его кабинете находятся посторонние люди и ему неудобно разговаривать с вами при них, но сказать это вслух он не решается: можно обидеть присутствующих. Разговор, конечно, состоится, но результат вас огорчит.

Юрий Владимирович Никулин рассказал мне анекдот про телефон.

Помощник Брежнева встречается с Рейганом, он удивлен, почему у американского президента на столе только один телефонный аппарат.

— Вы президент! А у вас всего один аппарат. Почему? У нашего генсека более 20 аппаратов на столе.

Рейган улыбнулся и ответил:

— Я могу говорить одновременно только с одним человеком и держать только одну трубку и только у одного уха. Зачем мне много аппаратов?

У меня много прямых телефонов разных начальников, но я редко ими пользуюсь, предпочитаю звонить через секретаря, ибо он всегда может сообщить мне о настроении шефа, а я не рискую начать разговор, если человеку не до меня. Прямыми телефонами я пользуюсь в редчайших случаях — когда секретарь упорно не хочет соединить или не снимает трубки, действуя по анекдоту:

Начальник приходит в отчаяние от своей новой секретарши, которая не подходит к телефону, сколько бы тот ни звонил. Наконец он в раздражении выговаривает ей:

— Поймите же, это ваша прямая обязанность — брать трубку!

— Хорошо, — отвечает секретарша, подняв на него невинный взгляд, — но ведь в девяти случаях из десяти это звонят не мне, а вам!

Кстати, о секретаршах. Если секретарша обещала вам перезвонить, когда ее шеф освободится, чтобы соединить с ним, то знайте: в 96 случаях из 100 она этого не сделает. Помощники, секретари да и вообще многие должностные лица никак не могут понять: им же самим лучше перезвонить вам, чем через каждые полчаса снимать трубку телефона на ваши звонки. Увы!

Выдам вам одну тайну. Когда Юрий Никулин хотел, чтобы его обязательно с кем-то соединили, он иногда серьезно, а порой в шутку, отвечая на вопрос, откуда звонят, так представлялся секретаршам: «Из золотого фонда России. Из фонда Рокфеллера. Из посольства Чуквамии». Или придумывал еще что-то позаковыристее. Казалось бы, хороший способ.

Срабатывает. Но не советую им пользоваться. То, что получается у прославленного артиста, у вас не выйдет. Соединить соединят, но как только выяснят, что вы просто, скажем, Пупкин, трубку бросят, и вам потом не скоро удастся поговорить с нужным человеком. И помните: такие розыгрыши не забываются.

Еще один совет (только поймите меня правильно): никогда не звоните и тем более не ведите деловых переговоров, когда вы сильно навеселе. На пьяную голову можно такое наговорить, что потом вам будет очень стыдно.

P.S. Вы, наверное, отметили: начав подробно объяснять, как нужно общаться по телефону, я вдруг круто разговор оборвал. Так нередко поступают ораторы: обратятся к какой-либо теме, а потом увидев, что регламент поджигает, резко закругляются, комкая выступление. Так поступать не следует.

Можно было бы закончить, например, так: «Мы сегодня затронули важную тему. Но успели рассмотреть лишь один аспект проблемы — как начинать телефонный разговор. Впереди у нас еще будут встречи, и я обязательно продолжу эту тему, а пока прошу вас: проанализируйте, как начинаете разговор вы, как начинают телефонное общение ваши коллеги, что вам нравится, а что вызывает раздражение».

Для подобной концовки мне понадобилось менее 50 секунд, и на это время превысить регламент можно. И эффект от выступления был бы большим, нежели закончить так, как в первом варианте. Вы согласны?

Этюд 67

Есть хорошие слова: «Дай мне, Господи, волю, чтобы изменить то, что я могу изменить, дай мне силы, чтобы принять со смирением то, что я изменить не могу, и дай мне достаточно мудрости, чтобы отличить первое от второго».

Поразмышляйте на эту тему.

Попробуйте произнести эти слова в кругу своих друзей, коллег, родных. И постарайтесь сделать так, чтобы слушателям захотелось обсудить услышанное. Что они скажут? Возникнет ли дискуссия, сможете ли вы подвести итог?

Этюд 68

Задание вроде бы простое. Но для его выполнения вам потребуется время. Дней пять, пожалуйста, анализируйте финалы ваших разговоров, финалы выступлений журналистов по радио и телевидению.

Этюд 69

Я вас прошу, просто заклиная: пожалуйста, не торопитесь жить.

С юности учителя, родные, друзья внушали нам: торопитесь жить, многое нужно успеть сделать, торопитесь.

Быстрее, быстрее, быстрее — не успеете, опоздаете.

Торопитесь жить, а иначе жизнь пройдет мимо.

Все неверно. Конечно, если вы хотите, чтобы жизнь прошла быстрее и вы бы не ощутили, не поняли, не почувствовали ее, не насладились ее уникальностью, очарованием, — тогда, конечно, торопитесь.

Если же вы хотите наслаждаться жизнью, воспринимать ее как праздник, если вы хотите в этой жизни сделать что-то полезное, интересное, новое — пожалуйста, живите не торопясь.

Почему многие люди с таким нетерпением ждут отпуска? Да потому, что в отпуске человек принадлежит самому себе, он никуда не торопится, ему просто не нужно никуда торопиться. Он же на отдыхе.

И есть еще одно знакомое всем состояние, когда мы никуда не торопимся, — это сон. Во сне мы опять же принадлежим самим себе. Спать нужно столько, сколько хочется, столько,

сколько требует организм. Обязательно высыпайтесь.

«Белка в колесе!» Вам знакомо это выражение? Так говорят про себя вечно спешащие люди. Белка в колесе действительно все перебирает и перебирает лапками перекладинки. Колесо движется, а белка остается на месте. Хотя устает ужасно, просто выбивается из сил. А что сделала белка? Ни-че-го! Пищи не достала, нового не увидела, ощущений, кроме усталости, никаких не испытала.

Крутит белка колесо, вращает все быстрее и быстрее — и от усталости в изнеможении останавливается.

А если продолжит крутить колесо, то неизбежны переутомление, усталость, а следующий этап — стресс. И многие люди живут так же.

Убедил я вас? Тогда, пожалуйста, подготовьте на эту тему выступление. И обязательно произнесите его в кругу своих знакомых, друзей, коллег. Оттачивайте речь на разных аудиториях. Отмечайте, задели ваши слова слушателей или нет.

А что делать, если вы со мной не согласны?

Опять же подготовьте речь. Начните с моей точки зрения и попробуйте ее аргументированно опровергнуть.

Задача понятна? Если да, то удачного вам выполнения очередного этюда.

Этюд 70

Понаблюдайте и проанализируйте, как говорят окружающие вас люди. Для наблюдения выберите десять (можно и двадцать) человек. Вслушайтесь в их речь. Почти не сомневаюсь (заметили — почти?): более половины из них говорят слишком быстро — фразы недоговаривают, окончания слов проглатывают, звуки в словах пропускают, перерывов между словами не делают.

Вам приходилось встречаться с людьми, которые берутся за одно дело, через короткое время, не доделав его, переключаются на другое, потом на третье? В итоге ничего не доводят до конца.

Это стиль их жизни, проявляющийся во всем — в разговоре, в домашних хлопотах, в воспитании детей, в поведении на службе. Они вымоют посуду, но хотя бы одну тарелку оставят недомытой, они напишут письмо, а потом месяц забывают опустить его в почтовый ящик.

Такие люди любят трепаться по телефону, обсуждать (торопливо) со знакомыми и малознакомыми незначительные или, наоборот, глобальные проблемы, в решении которых от них ровным счетом ничего не зависит.

Такие люди ничего и никогда не успевают.

Это все результат установки: живи торопясь. Вечная спешка приводит к неврозам, стрессам, к обиде на себя и на других.

Еще одно простое задание: попробуйте хотя бы неделю жить не торопясь. Сократите число своих дел, тех, которые не требуют вашего немедленного участия, и приложите максимум усилий для того, чтобы никому ничего не обещать.

Постарайтесь пораньше ложиться спать, чтобы утро проходило без нервозности.

Встали — душ не торопясь.

Завтрак — не спеша. (Многие завтракают так, будто кто-то вот-вот придет и отнимет у них бутерброд.)

Поездка на работу тоже без спешки — выходите из дому на сорок минут раньше обычного.

Вспоминаю свою давнюю беседу с академиком Иваном Георгиевичем Петровским, ректором МГУ. Он ходил на работу пешком спокойным шагом. «Знаете, почему я так поступаю? — говорил он. — Чтобы успокоиться, настроить себя на ровную, методичную работу. Подумать о себе, о жизни, о предстоящих делах не спеша, чтобы никто меня не отрывал от моих мыслей — ни телефон, ни секретарша, ни посетители. Публичное одиночество — это прекрасно. Один час спокойной жизни — и весь день потом проходит лучше, больше успеваешь сделать, конечно, если делаешь не торопясь. Да и ошибок, когда торопишься, всегда

больше совершишь, необдуманных решений напринимаешь, потом их исправлять — больше времени уйдет».

Умейте созерцать, наблюдать, анализировать, постарайтесь научиться думать и говорить с самим собой.

Этюд 71

Многим кажется, что за короткое время невозможно сказать все, что хочется.

Сколь бы жестким ни был регламент — хоть минута, говорить вы должны так, будто никуда не торопитесь и времени у вас неограниченное количество. Постарайтесь понять: при спешке пропадают убедительность, доказательность. Не разрешайте себе говорить торопливо ни с кем — ни с детьми, ни с подчиненными, ни с продавщицей, ни с чиновниками на приеме, ни с начальниками.

— **Я прошу вас, пожалуйста, послушайте меня!**

Шесть слов во фразе. Ее можно произнести за одну-три секунды. Произнесенные слова слушатели, конечно, смогут разобрать, но никто не захочет вас слушать. Можно эту же фразу сказать за шесть секунд — и люди захотят вас слушать. Если вы отведете для произнесения фразы десять секунд, вы сконцентрируете внимание зала — и вас обязательно выслушают. А если вы ударными словами сделаете вас и послушайте, а слово послушайте произнесете, разбив на части: по-слушай-те, выделив середину, то внимание зала практически гарантировано. Да и слово пожалуйста лучше произносить внятно, а не как пжалста.

Запишите на магнитофон десять вариантов произнесения этой фразы. Прослушайте запись. Поставьте себе оценку.

Повторите выполнение этюда. Улучшение дикции, умение передать подтекст — всего этого можно добиться, выполняя данное задание.

Произнося фразу **Я прошу вас, пожалуйста, послушайте меня**, вкладывайте свой смысл в каждое отдельное слово и целиком во фразу.

Попробуем разобраться, какие здесь возможны варианты.

Я. Кто вы? Человек, который себя любит, презирает, которого должны бояться или который сам всех боится?

Прошу. Вы действительно просите или скорее требуете? Вы готовы повторить просьбу или произносимое — приказ?

А слово вас! Вы уважаете этих людей или относитесь к ним безразлично? Вы оскорблены, но другого выхода нет, и вам приходится обращаться к ним — тогда вас прозвучит коротко. Вы решили подчеркнуть важность момента, значительность тех, к кому обращаетесь, — тогда следует растянуть слово: в-ааа-с-ссс.

Несколько вариантов подтекста при произнесении фразы:

Мне плевать, будете вы слушать или нет, я вас презираю, но для протокола, чтобы мои слова попали в печать, должен сказать.

Я уверен, что вы все правильно поймете и станете моими единомышленниками.

Я просто счастлив, что представилась возможность говорить.

Я знаю, что вы необразованные люди, но вспомните об элементарных правилах приличия и послушайте меня.

Это крик моей души — послушайте, а иначе я покончу с собой, неужели вам меня не жалко?

Вы представляете, кто стоит перед вами? Я очень важный человек, и вы должны прислушаться к моему мнению.

Пусть обо мне идет дурная слава, пусть я не выполняю своих обещаний, но я, зная, что никто из вас мне давно не верит, все-таки еще раз, может быть, последний раз, прошу о внимании к собственной персоне...

Да-да, у короткой фразы может быть весьма пространный подтекст. Все зависит от трактовки фразы, от того, что вы в нее вкладываете.

Каждый из нас уникален. Все мы разные, даже отпечатки пальцев у нас разные. Но почему-то многие из нас хотят быть такими же, как все, — одинаковыми. Нет, постарайтесь

сохранить и развить свою, подчеркиваю, свою индивидуальность. Учитесь вкладывать в каждое произносимое вами слово свой смысл (подтекст), давайте свою трактовку и говорите спокойно, ровно, убедительно, эмоционально, а главное, не торопясь.

Как этому научиться? Тщательно выполните настоящее задание и с особым вниманием отнеситесь к следующему этюду.

Этюд 72

Раз, два, три, четыре, пять, шесть, семь...

Произносите слова с разным смыслом. Вкладывайте в каждое слово, хотя это всего лишь цифры, свой подтекст...

Запишите выполнение этюда на пленку. Сделайте до двадцати разных вариантов. А потом попросите своих знакомых прослушать запись и определить, что вы хотели сказать, почему у вас именно такая интонация.

Можно же произнести «раз, два, три, четыре, пять, шесть, семь...» так, будто бы большего удовольствия нельзя себе и представить: истома, нега, наслаждение, катарсис — все здесь.

Или произнести так, будто вы сказку рассказываете.

Вариантов много.

О выполнении задания, о трудностях, с которыми столкнетесь, о выводах, к которым придете, о своем восприятии не поленитесь записать в дневник. Договорились?

А главное — постарайтесь запомнить: жить нужно не торопясь. Жизнь и так коротка, так стоит ли ее торопить? Умейте брать от жизни максимум. «Жизнь коротка — потерпи немножко». Не правда ли, хорошая фраза юмориста Константина Мелихана?

Этюд 73

Как нужно начинать день?

Возможно, многие со мной не согласятся (эта фраза — тоже ораторский прием, он действует хорошо, но злоупотреблять им нельзя; чувство меры должно подсказать вам, сколько раз можно к нему прибегнуть), но я советую: утром, после того как вы примете холодный душ — великолепная физиотерапевтическая процедура, поднимает настроение лучше многих лекарств (увы, противопоказана язвенникам), — закончите занятия артикуляцией (каждый день — каждый! — занимайтесь артикуляцией!), встаньте перед зеркалом, посмотрите на себя, подмигните себе, улыбнитесь и полюбуйтесь собой. А потом произнесите вслух (если неловко вслух, можно про себя) несколько фраз...

Впрочем, я дам их в следующем этюде.

Не правда ли, вам интересно узнать, что за фразы? Если бы наши уроки проходили очно, то я закончил бы свое выступление следующим образом.

Вы уже приготовились записывать волшебные фразы, способные поднимать по утрам настроение! Прекрасно. Но я, пожалуй, расскажу о них в следующий раз, а вы подумайте, какими должны быть волшебные фразы. Что способно поднять вам настроение? Каким образом вы можете уговорить себя не падать духом, сохранять оптимистический настрой, улыбаться, действовать, а не сетовать, что многое у вас не получается?

А потом я как можно проникновеннее повторил бы текст, который вы все уже много раз слышали.

Уверен, что многие из занимающихся не успели выполнить прошлые задания. Убедительно прошу их выполнить. Если только читать уроки, увы, результата не будет. Вы не будете лучше говорить. А если все этюды выполнять, вы сразу ощутите результат: вас станут внимательнее слушать, вы научитесь убеждать собеседников в своей правоте, люди захотят с вами чаще встречаться, ибо вы интересно рассказываете, умеете слушать, умело подхватываете и развиваете начатую тему.

Я желаю вам самого доброго. И главное — не теряйте веры в собственное "я". Обязательно занимайтесь, да, именно занимайтесь, а не просто знакомьтесь с заданиями.

Этюд 74

Молодой защитник выступал в суде по делу одного фермера, предъявившего иск железнодорожной компании за то, что принадлежащий ей поезд раздавил двадцать четыре его свиньи. Стараясь произвести впечатление на присяжных размером нанесенного ущерба, адвокат заявил: — Двадцать четыре свиньи, джентльмены! Двадцать четыре! В два раза больше, чем вас! (Из рассказов старого адвоката)

Я обещал дать несколько фраз, которые полезно произносить по утрам, для того чтобы настроить себя на спокойное восприятие любых событий, чтобы не терялась, а усиливалась вера в собственные силы. Если веришь в собственное "я", то многое получается, а если веры нет, все валится из рук.

Итак, утро. Вы уже встали. Привели себя в порядок. Теперь, пожалуйста, посмотрите на свое отражение в зеркале и спокойно произнесите (можно вслух, а можно и про себя):

— **Я поставил перед собой цель. Я сделаю все возможное, чтобы добиться ее.** (Заметьте: сделаю все возможное!)

— Да, я хочу научиться говорить публично, не стесняясь никого, не боясь, что меня неправильно поймут. Говорят же хорошо другие, и я не хуже.

(Нередко сравнение с другими помогает. Каждый из нас не хуже других — это нужно усвоить. Правда, и не лучше — это тоже стоит запомнить. Просто каждый из нас индивидуален, и нужно научиться развивать собственную индивидуальность. Опять напоминаю, что мы используем возможности своего мозга всего на 3-4 процента.)

— **Я же умею читать и писать, я же более или менее знаю язык, на котором говорю. Кто мне может помешать узнать этот язык лучше?!**

— **Я обязательно научусь говорить публично, постараюсь научиться.**

— **Я хочу покорить тех, кто меня будет слушать, здесь многое зависит только от меня — от моей усидчивости, внимательности, моего желания.**

— **Я постараюсь быть мягким, воспитанным.**

— **Я постараюсь продемонстрировать моим слушателям, что люблю и уважаю их, признателен им за то, что они меня слушают.**

— **Я хочу стать лучше, и я стану лучше, это же зависит только от меня.**

— **Я научусь смотреть в глаза собеседнику.**

— **Я постараюсь изначально видеть в каждом, кто меня слушает, единомышленника, а не врага.**

— **Я смогу, я сумею, я сделаю, я постараюсь добиться цели!**

Проговаривая текст, следите, как меняется выражение вашего лица при произнесении тех или иных фраз.

Упражнение нужно выполнять минимум десять дней, если вы хотите добиться результата.

«А зачем все это делать? — слышу я голос скептика. — Чем подобные упражнения помогут в овладении хорошей речью?»

Попытаюсь объяснить.

Таким образом вы настраиваете себя. Ведь каждому из нас необходим настрой на работу. Люди, умеющие настраиваться, способны вызывать у себя вдохновение, не дожидаясь, когда оно посетит их.

Я помню, как более месяца каждодневно наблюдал за Аркадием Райкиным. Когда до спектакля оставалось три часа, менялись его походка, ритм речи. А за час до спектакля он вообще как бы раздваивался. Да, отвечал на вопросы, поддерживал разговор, но чувствовалось: артист где-то далеко.

До выхода на сцену остается десять минут. Костюмерша помогает одеться, гримерша поправляет грим.

За несколько секунд до начала выступления Аркадий Райкин бросал взгляд на свое отражение в зеркале... И тут же преображался: уходила усталость, отступал возраст, появлялась искорка в глазах, артист притягивал к себе как магнит.

Но настраивался на спектакль он целый день.

А одна известная певица вообще не выходила на сцену, пока не поругается с кем-нибудь.

Ей для разогрева необходим был скандал: спором, криком, ссорой она распаляла себя — и на эстраде царила.

А у другой не менее знаменитой певицы все происходило наоборот: никто до начала концерта не имел права к ней подступиться. Чтобы сосредоточиться, ей требовались тишина, спокойствие. Она говорила со всеми шепотом, ходила, опустив глаза. Кто не знал этой ее манеры, даже мог подумать, что у певицы случилось несчастье, настолько грустной, одинокой, забытой, обиженной она выглядела. А на сцене преображалась — становилась сильной женщиной. Эта замечательная певица до сих пор собирает полные залы в Москве, Новосибирске, Риге, Варшаве, Праге и во многих других городах.

У каждого человека свои методы обретения особого самочувствия, комфортного состояния перед выступлением. Неважно, приходится ли вам говорить перед одним-двумя слушателями или выступать в огромном переполненном зале.

Постарайтесь проанализировать свой характер. Что требуется вам для того, чтобы обрести хорошую форму?

Я знаю: одни перед выходом на сцену вспоминают о веселом, другие — о грустном, третьим требуется прослушать любимую мелодию. А некоторым для хорошего выступления необходима двадцатиминутная прогулка в спокойном ритме. Их мысль возникает и формируется в движении.

Знаю блестящего полемиста, который, если не выпьет чашки крепкого кофе за пять минут до выступления, не сможет говорить публично и двух минут.

Каждый может научиться настраивать себя исходя из особенностей своего характера и привычек.

Это техника, и овладеть ею, право, не так сложно, как кажется на первый взгляд. Но зачастую мы забываем о необходимости готовиться к выступлению, считаем, что если у нас есть что сказать, то все в порядке. Нет! Даже если предстоит обычный разговор по телефону, лучше всего на него заранее настраиваться, и тогда он пройдет успешнее.

Начиная разговор, старайтесь сохранять доброжелательный тон и внимание к собеседнику. Слушатели не должны страдать от нашего плохого настроения. Выход один — уметь управлять своими эмоциями.

Этюд 75

Задание невероятно простое. Тем более что частично вы его уже выполняли.

В любом выступлении важен самоконтроль. Увлеченность собственной речью — это отлично. Но когда выступающий по радио, телевидению или просто беседующий человек упивается собственным голосом, слышит только себя, то, что бы он ни говорил (вполне возможно, умно и интересно), возникает поразительный эффект: к нему все начинают относиться с иронией. Поэтому и важно научиться самоконтролю, слышать себя как бы со стороны. На радио многие комментаторы, говоря перед микрофоном, пользуются наушниками, что помогает им слышать себя. А как быть, когда выступаешь перед публикой?

Когда бы и с кем бы вы ни говорили, прежде чем отвечать на вопрос, сосчитайте до пяти. Идеально продлевать паузу до десяти, но на подобную выдержку мало кто способен.

Сначала этюд не будет получаться, затем вызовет удивление у окружающих, а через неделю принесет огромную пользу.

Знайте: если сможете так поступать, вам почти гарантирована защита от непродуманных высказываний, случайных слов и неверной реакции. Прежде чем что-либо сказать, обязательно подумайте: а стоит ли говорить? Вроде это и так все знают, но почему-то забывают. И потом приходится оправдываться, выкручиваться и утверждать, что вас неправильно поняли, что, произнося одно, вы имели в виду совсем другое.

Пауза в пять секунд поможет вам придумать, как лучше отреагировать на обидное слово, как смягчить возникшую острую ситуацию. Иногда лучше вообще дипломатично уйти от ответа, откровенно признаться, что вы не готовы ответить на поставленный вопрос, что вы этот вопрос сейчас запишете и потом обязательно ответите. Это лучше, чем пробурчать что-то невразумительное. Вы никому ничего не должны. Вы не обязаны отвечать молниеносно. Вы не

справочное бюро аэровокзала или телефонной сети.

Тщательно проанализируйте выполнение предлагаемого этюда, даже если он покажется вам глупым. Какие трудности возникли, как изменилась форма вашего общения с другими людьми, к какому результату вы пришли?

Как всегда, я желаю вам успехов. Напоминаю о ведении дневника наблюдений, более внимательном просмотре телепередач, анализе радиопередач и прошу выполнить этот этюд, несмотря на его кажущуюся легкость и простоту.

Этюд 76

Мне не нравится этот мир

Совесть — главная тема века. (Григорий Козинцев)

Интересно: а кому не нравится этот мир?

Так спросите себя: вам нравится жизнь, которую вы ведете, вам нравится мир, в котором вы живете?

Более чем в половине писем, полученных мною, после публикации школы «Учимся говорить публично» в журнале «Студенческий меридиан», корреспонденты с грустью сообщали, что им не нравится жизнь, что она их раздражает, что им не нравится мир, в котором они живут, что от бессилия и невозможности что-то исправить руки опускаются.

«Не могу так жить! Не хочу так жить!» — кричат люди в своих письмах.

Все верно. Да не совсем.

Мне не нравится мир, в котором я живу, но могу ли я его изменить? Не могу! Но могу ли я измениться сам, чтобы постараться понять эту жизнь? Могу! А не означает ли это, что нужно стать жестоким, резким, непримиримым? Как со мной другие, так и я с другими?

«С волками жить — по-волчьи выть. Ни в коем случае. Из всех сил сохранить человеческий голос». (Григорий Козинцев)

Как бы я хотел, чтобы вы все запомнили эти слова известного режиссера, снявшего фильмы «Дон Кихот», «Гамлет», «Король Лир» и другие, человека с обнаженной, как про него многие говорили, совестью, энциклопедически образованного.

Сам этюд

Ну вот (ку-ка-ре-ку), пора переходить к практическим занятиям. В институтах — лабораторные, спецкурсы, семинары, лекции, а потом практика. Предлагаемый этюд — практика. Вы можете проверить свои знания и полученные навыки. Вам предлагается на практике использовать все, чему я пытался вас научить.

Найдите в своем окружении человека, которого требуется защитить, станьте временно его адвокатом. Это может быть ваш коллега по работе — ему грозит увольнение; или ваш сосед по дому — к нему несправедливо отнеслись... А может быть, таким человеком станет ваш новый знакомый, поведавший вам о своих бедах. Словом, нужно кого-то защищать.

Может быть, вам придется дойти до первого лица организации, фирмы, где трудится ваш подопечный. Не исключая, что придется созывать то или иное собрание, чтобы добиться результата. А может быть, вам необходимо будет обратиться в правоохранительные органы, в суд, прокуратуру. Конечно, защищать надо только того, кто, на ваш взгляд, достоин защиты. Попробуйте составить план защиты:

— с кем и когда вам нужно переговорить;

— подготовьтесь к выступлению — соберите максимально обширную информацию о человеке, с которым вам предстоит встречаться: возраст, привычки, увлечения, черты характера, узнайте о прошлом вашего будущего собеседника;

— не просите, а защищайте (нападение — лучшее средство защиты; в этом афоризме доля истины есть);

— научитесь отстаивать права.

Если вы возьметесь помогать (защищать) человеку, которому отказывают в бесплатном лечении, или пенсионера, о котором все давно забыли, вам придется встречаться с чиновниками из администрации вашего района, области.

Подробно записывайте ход вашей защиты.

Когда и с кем вы говорили?

Как проходила ваша беседа?

В чем были ваши ошибки?

Как вам удалось доказать права вашего подзащитного?

Чему вы научились, к каким выводам пришли?

Как вы говорили по телефону, договариваясь о встрече?

Насколько по-деловому вам удалось в короткое время изложить суть проблемы, точно сформулировать вопросы, расположить к себе новых собеседников?

В подобных ситуациях иногда дает эффект игра, которую я называю «правдивая наивность».

Не все понятно? Объясню.

Допустим (ситуация реальная), в Тольятти живет некий талантливый молодой человек. Отлично рисует, музыкально одарен, учится в местном институте на отделении, где готовят будущих модельеров. Но мечтает перейти в текстильную академию, бывший текстильный институт. А ему в переводе отказывают.

Молодой человек решил перейти из одного института в другой, и по Конституции он имеет полное право учиться там, где ему нравится, но ректор разрешает перевод только при условии оплаты двух тысяч долларов; конечно, платная форма обучения допустима, но никто не отменял и бесплатного обучения в государственном институте. Так почему бы не воспользоваться этим правом?

Когда вам придется говорить с ректором, деканом, то, естественно, встанет вопрос: а вы-то тут при чем? Кто вы, собственно, такой?

Спокойно рассказывайте: мол, так-то и так-то, выполняю эту работу по школе «Учимся говорить публично» — и решил попробовать защитить человека, помочь ему.

Сначала на вас посмотрят с недоумением, может быть, даже сочтут странным человеком, но если вы мягко улыбнетесь, покажете свою искренность и сможете убедить собеседника, что никакой материальной выгоды от этого дела не ждете (или здесь уместнее слово не имеете?), то не исключая, к вам отнесутся с пониманием, хотя и удивятся, и постараются помочь. Не так часто один человек просто так вступается за другого. А если вы в разговоре как бы вскользь упомянете: мол, и самому ректору, когда он учился, такой-то профессор помог на первых порах, а когда отмечали пятидесятилетие ректора, его бывшие ученики вспоминали его добрые дела и помощь, — то ректор проникнется к вам симпатией. (Вы же готовились к беседе, вы же о ректоре все узнали!)

Допускаю, что ректор снова скажет: «Мы разрешаем перевод студентов в нашу академию из другого института только за плату. Пусть ваш подопечный заново поступает учиться».

Ваша задача — объяснить абсурдность ситуации.

Зачем талантливому человеку терять еще два года?

Вы должны, опираясь на собранные вами отзывы о подопечном, доказать, что он личность талантливая, будущий Пьер Карден или Вячеслав Зайцев, а таланту нужно помогать, ибо бездарности пробьются сами. (Сбор отзывов — опять же общение; к кому вы обратитесь: к Вячеславу Зайцеву, к ведущим художникам-модельерам? Как будете их уговаривать посмотреть будущую звезду и его работы?)

Если ректор проявит к вам внимание, попробуйте задать вопрос-предложение в такой форме: «Я уверен: вы человек, заинтересованный в том, чтобы как можно больше талантливых студентов училось в академии, конечно, если бы это зависело только от вас, вы бы разрешили, уверен в этом. Подскажите, к кому еще лучше всего обратиться, чтобы получить подобное разрешение? К министру, председателю комиссии по образованию в Думе?»

Не исключая, что вам подскажут, кто может дать такое разрешение. И вам придется идти к этому человеку. А он отреагирует просто: пожалуйста, пусть институт берет, мы не возражаем.

Круг замкнется.

Вы попросите написать бумагу, а вам в ответ: «А почему мы должны указывать академии, как ей поступать? Пусть ректор академии напишет нам письмо, и мы ответим согласием».

«Это с какой стати я буду писать письмо министру? Пусть они сами пишут, а мы не откажем».

История длинная. Придется походить по кабинетам, познакомиться с секретарями, помощниками, начальниками управлений. Вас будут переадресовывать от чиновника к чиновнику, но добиться подобного перевода вполне реально.

Ваша наивность («правдивая наивность») должна обезоруживать чиновников. Нестандартность всегда привлекает. Уверен: никто к ним с подобными просьбами — выполняю задание по школе «Учимся говорить публично» — никогда не обращался.

Если вы проявите терпение, выдержку, будете помнить о воспитанности, то успех гарантирован.

Этюд 77

Как научиться говорить выразительно?

Как избежать монотонности в речи?

Возьмите любую пьесу — «Ревизор» Н.В. Гоголя, «Вишневый сад» А.П. Чехова, «Жаворонок» Ануя, можете использовать произведения Мольера, Шекспира — и обязательно прочтите ее вслух.

В пьесе люди говорят.

Только говорят, а вам все о них известно.

Выступление перед публикой — это всегда драматургия, и нужно уяснить для себя жанр: что это — комедия, фарс, скетч, реприза, клоунада, трагедия, мелодрама, моноспектакль и т.д.?

Пусть вас не смущают некоторые жанры: фарс, реприза, клоунада, скетч. Прислушайтесь к выступлениям иных политических лидеров. Тут и фарс, и комедия, и реприза.

Правда, большинство из них, увы, сами не знают, в каком жанре выступают, а потому у них полное смешение жанров и как результат — вечные проколы.

А знали бы о законах жанра — внимательнее бы относились к произносимым словам, к мизансценам на политической арене.

Прочтите, записывая на магнитофон, любой фрагмент минут на 30 из выбранной вами пьесы.

Прослушайте запись, сделайте сами себе замечания, побудьте радиорежиссером.

С учетом сделанных замечаний еще раз прочтите текст и снова прослушайте его. Проведите анализ двух записей и не поленитесь записать третий раз. Этим вы разовьете свой голос, научитесь говорить с разной интонацией, может быть, поймете, как держать паузу. Обязательно найдите в радиопрограмме трансляцию какой-нибудь пьесы и постарайтесь прослушать ее. После этого в четвертый раз запишите выбранный вами отрывок на магнитофон.

Около шести часов придется потратить на выполнение этюда. Но как много вы приобретете!

Вы научитесь выразительно говорить чужой текст, а потом вам станет легче произносить выразительно свой собственный.

Вам придется говорить текст за нескольких действующих лиц. Вы невольно начнете менять ритм речи, тембр и силу голоса.

Вы на себе ощутите, что каждое выступление должно строиться по законам драматургии, иметь свою завязку, кульминацию, развязку.

Вы еще раз вспомните о подтексте и овладеете способностью говорить с подтекстом, а следовательно, даже в коротких выступлениях у вас появится больше смысла. Речь с подтекстом — речь многоплановая, запоминающаяся.

Этюд 78

— Скажите, вы сейчас выходите? — Да. — А впереди вас выходят? — Да, выходят. — А вы их спрашивали? — Да — И что они вам ответили? (Из разговоров, услышанных в общественном транспорте)

Контрольное задание.

Составьте речь на две-три минуты о нашей школе «Учимся говорить публично». Какой будет ваша первая фраза? Как вы начнете рассказывать о нашем курсе своим знакомым, друзьям, родственникам, коллегам, сможете ли завести разговор о нем при случайных встречах, найдете ли зацепку, чтобы вдруг перевести разговор на книгу, которую держите в руках?

Вы у кого-то в гостях. Идет общий разговор — шутки, тосты, рассказы о жизни. Как лучше начать разговор о книге «Учимся говорить публично»? Может быть, вспомнить одну из фраз, опубликованных на этих страницах? Произнести ее вслух, дожидаться реакции, а потом сказать: «Прочел эту фразу в книге „Учимся говорить публично“. У автора книги есть свой сайт в Интернете — „Спокойное место в российском Интернете“. Знаете ли, весьма любопытный сайт. Я его случайно для себя открыл, а теперь захожу туда регулярно.»

Кто-то непременно спросит: а кто делает сайт, какое у него направление, как часто он обновляется?

Здесь важно не переборщить. Постарайтесь говорить кратко, четко, уверенно и вроде бы отстраненно. Вы как бы и не настаиваете на том, чтобы другие заходили на этот сайт, но так интересно рассказываете, что вашим слушателям должно захотеться с ним познакомиться, а еще лучше — принять участие в его выпусках.

Можно вскользь упомянуть, что там много новостей культуры, что рубрика «Персона» позволяет узнавать о многих интересных людях, книга «Почти серьезно...» поможет лучше понять Юрия Владимировича Никулина, книга «Мне интересны все люди» — ближе узнать одного из организаторов сервера, фотографии Дмитрия Анатольевича Волкова и его рассказ познакомят всех с этим уникальным человеком. Стоит заметить, что на сервере есть юмор, фотогалерея, книга «О мальчике, который учится летать», школа «СОЛО на клавиатуре».

Выбор тем зависит от состава ваших будущих слушателей. Если соберется молодежь, лучше всего упор сделать на то, что на сайте бывают интервью со звездами, любопытно раскручивается сексуальная тема.

Готовясь к речи, проведите анализ сайта, материалов, помещенных на нем. Кстати, это подготовка к устной речи. Запишите фамилии авторов, героев, о которых говорится в публикациях.

Но соблюдайте ряд требований.

Ваша речь должна занять не более трех минут (полторы странички машинописного текста).

Постарайтесь, чтобы первая фраза была емкой, интригующей, запоминающейся.

Не забудьте о плавных (органичных) переходах, чтобы не было ощущения обрыва речи: говорили, рассказывали, убеждали, а потом раз — и остановились.

Никаких лобовых советов — все как бы между прочим. Идеально, если сможете кому-то и сайт наш www.1001.vdv.ru показать. Вдруг вы окажетесь рядом с компьютером, да еще и с выходом в Интернет.

Самое важное — чтобы вам захотели задавать вопросы с целью что-то уточнить, получить дополнительную информацию, а еще лучше, чтобы захотели продолжить обсуждение темы. Нужно научиться говорить так, чтобы вызывать (если угодно, провоцировать) вопросы. А потом на них отвечать. Необходимо вовлекать слушателя в беседу, пробуждать и поддерживать в нем интерес к разговору, чтобы он не просто слушал, а участвовал в беседе, спорил с вами, соглашался, думал о том, что вы ему сказали...

Почему я выбрал для контрольного задания рассказ о сайте и книге «Учимся говорить публично»?

Предложенная мною тема удобна тем, что к ней легко готовиться. Источник — книга «Учимся говорить публично» — перед вами, а что выбрать, зависит только от вашего вкуса, пристрастий, привычек, наклонностей, характера. Но, повторяю, многое зависит и от того, перед кем вы собираетесь выступить.

Этюд 79

Пожалуйста, подготовьте небольшое выступление (для начала все можете написать на бумаге) о пользе учить стихи. Подобное задание я уже вам предлагал, когда речь шла о том, чтобы каждый день выучивать по несколько строк «Евгения Онегина». Попробуйте не просто высказать эту мысль своим знакомым, а убедить — я подчеркиваю: убедить — их в этом. Проанализируйте, как воспримут разные люди ваши слова. Попытайтесь понять, как вам удалось добиться результата или почему вас выслушали, но вашему совету не последовали. Здесь важен личный пример: вы, скажем, сумеете поразить слушателей своими знаниями и прочтете им фрагменты не только из «Евгения Онегина», но и стихи Сергея Есенина, Анны Ахматовой, Бориса Пастернака, Андрея Вознесенского, Бориса Слуцкого...

Если вы покажете, что ваша память улучшилась после ежедневного заучивания нескольких стихотворных строк, то число ваших сторонников возрастет и ваш авторитет поднимется.

Этюд 80

Представляю, как могут обидеться на меня ваши начальники, а если вы учитесь, то и ваши преподаватели.

На одном из диспутов, уроков, собраний попробуйте задать выступающему (учителю, начальнику, руководителю) не менее десяти вопросов. Вопросы придумайте заранее. Произносите их четко, а составляйте так, чтобы вам было действительно интересно получить на них ответ.

У меня есть один знакомый, который, о чем бы ни шла речь, все время задает одни и те же вопросы, как бы уточняя ответы.

Вот модель его разговора с другим человеком.

— Как ваше настроение?

— Нормальное, — отвечаю я.

— А почему нормальное — ничего не произошло хорошего?

— Нет, было и хорошее, но в целом настроение нормальное.

— А что вы понимаете под определением «нормальное»?

— Когда все идет по плану, когда ничего не выбивает из колеи, когда хочется работать, когда не было особых огорчений, но и особых радостей тоже не произошло.

— А почему не было особых радостей? — атакует собеседник.

— Трудно сказать, так сложилось. — Я пытаюсь уйти от продолжения разговора.

— Что так сложилось, почему так сложилось? — натиск усиливается.

(Не правда ли, с подобным мы встречаемся в Аське и в Интернете на чатах?)

Подобный разговор раздражает и утомляет. Он напоминает мне сказку про белого бычка. Нет ли среди ваших знакомых таких собеседников?

Сможете ли поиграть в такую игру? Поиграйте. Потом, конечно, можно признаться, что на самом деле вы не такой уж зануда, просто выполняли задание школы «Учимся говорить публично».

Этюд 81

Обязательно поиграйте в эту игру, модную в пору моего детства.

Суть ее проста. Встречаются два человека, и один другого спрашивает:

— Рассказать тебе сказку про белого бычка?

— Расскажи... — отвечает другой.

— Расскажи? Рассказать тебе сказку про белого бычка?

— Да-да, расскажи, я же сказал, — уже нетерпеливо отвечает собеседник.

— Да-да, расскажи, я же сказал! Рассказать тебе сказку про белого бычка?

Что бы ни говорил собеседник, требуется его слова повторять, стараясь сохранять интонации и добавляя основную фразу: «Рассказать тебе сказку про белого бычка?».

Игра, казалось бы, глупая до ужаса. Выдержать ее более десяти минут трудно. У одного из играющих наступает раздражение, которое невозможно сдерживать. «Ну хватит, заткнись, что ты пристал ко мне как банный лист! Сколько можно играть, не идиоты же мы». Но игра продолжается. Только когда второй играющий замолкнет на длительное время, на десять-пятнадцать минут, а то и на час, игра практически прекращается.

В чем ее польза? В том, что при всей своей глупости, наивности, простоте она приучает к выдержке, к умению не раздражаться. Второе — она учит улавливать интонацию, нужно же не просто повторять слова, а как бы передразнить, то есть произносить их с той же интонацией, с какой они были сказаны партнером, что достаточно сложно.

Поиграйте в эту игру — кое-чему научитесь, хотя подобное задание и покажется вам ничемным, странным, пустым, обидным.

Этюд 82

Выучите стихотворение, помня о главных словах, логическом ударении, подтексте.

Усердней с каждым днем гляжу в словарь. В его столбцах мерцают искры чувства. В подвалах слов не раз сойдет искусство, Держа в руках свой потайной фонарь.

На всех словах — события печать. Они дались недаром человеку. Читаю: Век. От века. Вековать. Век доживать. Бог сыну не дал веку.

Век заедать... Век заживать чужой. В словах звучат укор, и гнев, и совесть. Нет, не словарь лежит передо мной, А древняя рассыпанная повесть.

Кто автор этого стихотворения? Какое оно имеет отношение к нашей теме?

Этюд 83

Говорят: в конце концов правда восторжествует, но это неправда. (Из записных книжек А.П. Чехова)

Пожалуйста, постарайтесь подготовить речь на тему «Человек и компьютер», постарайтесь убедить других (а может быть, и себя), что нужно набирать текст, используя **слепой десятипальцевый метод**.

С чего вы начнете? Может быть, так: набирать текст всеми десятью пальцами, не глядя на клавиатуру, удобно и легко, нужно лишь немного поучиться? Но многие вам ответят: а я так быстро не думаю, мой способ набора двумя-четырьмя пальчиками вполне меня устраивает.

Люди по природе своей консервативны. Как сломать этот стереотип? Как начать убеждать в своей правоте?

Рассказывать, что есть различные тренажеры, курсы, компьютерные программы, которые помогают в кратчайший срок научиться набирать слепым методом?

А может быть, сначала поговорить о значении времени в нашей жизни, о том, как мы его используем?

Или найти другое начало? Шутливое?

Если бы мне пришлось выступать на эту тему, то я бы прежде всего рассказал анекдот-притчу.

Некий человек увидел в лесу дровосека, с большим трудом пилившего дерево совершенно тупой пилой. Человек спросил дровосека:

— Уважаемый, почему бы вам не наточить свою пилу? — У меня нет времени точить пилу — я должен пилить! — простонал дровосек...

А потом бы я перешел к рассуждениям о времени вообще.

Все жалуются на нехватку времени.

А сами...

А сами тычут пальчиками по буквам, предварительно отыскав их глазами, чаще указательным пальцем правой руки (левши — указательным пальцем левой руки) — и довольны.

Чтобы набрать страничку текста, тратят около сорока минут.

А что если всеми пальцами?

Тогда на страницу уйдет не более пяти минут.

Почему в чатах, в Аське все больше короткими фразами перебрасываются?

Да все просто. Лень набирать, устают тыкать одним-двумя пальчиками в клавиатуру.

А если научиться?

Попробуйте.

Всего-то три дня.

Ну, для ленивых, малоспособных — шесть дней, если заниматься в день по пять часов.

Максимум неделя — и на всю оставшуюся жизнь.

Не убедил?

Тогда постараюсь по-другому.

Попробуйте оценить время.

На что вы его расходуете, как относитесь к минуте, часу, дню, неделе, месяцу в своей жизни?

Чем вы заняты?

Не бывает ли так, что время уходит впустую?

Вся жизнь человека — это путь от рождения к смерти.

Грустно?

Согласен...

Но ведь это так.

Успешной или нет будет жизнь, зависит от вас, от того, как вы расходуете время, как к нему относитесь, умеете ли им распоряжаться.

У нас у всех разные способности, материальное положение, семьи, привычки, характер...

У каждого человека жизнь складывается по-своему. Но что нас всех объединяет?

Время!

Для всех всегда в сутках 24 (двадцать четыре!) часа.

Кто умеет правильно пользоваться временем, тот многого в жизни добивается.

Чтобы понять значение года, поговорите со студентом, не сдавшим сессию.

Чтобы понять ценность одного месяца, поговорите с матерью, родившей недоношенного ребенка.

Чтобы понять ценность одной недели, поговорите с редактором еженедельной газеты.

Чтобы понять ценность одного часа, поговорите с влюбленным, ожидающим встречи.

Чтобы понять ценность одной минуты, поговорите с тем, кто опоздал на поезд.

Чтобы понять ценность одной секунды, поговорите с тем, кто только что чуть не попал в автомобильную аварию.

Чтобы понять ценность одной миллисекунды, поговорите со спортсменом, завоевавшим серебряную медаль на Олимпийских играх.

О наносекунде спросите проектировщика «железа».

Каждая секунда вашей жизни — на вес золота («Не думай о секундах свысока!» — помните эту строчку из некогда популярной песни?!)

Вчера — уже история. Завтра — вообще непонятно что.

Сегодня — это дар. Поэтому оно и зовется НАСТОЯЩИМ.

Путь из вчера в завтра... Это путь с небольшой остановкой, которая называется «сегодня».

Будем беречь время, будем ценить время, будем понимать время — беречь, ценить и понимать.

Подготовьте свою речь (выступление) о пользе владения слепым десятипальцевым методом. Возможно, мои примеры вам пригодятся.

Какой будет первая фраза, что в вашей речи окажется самым интересным, каким вы планируете финал выступления? Конечно, идеально, если бы вы сами умели набирать слепым десятипальцевым методом. В этом случае вы могли бы сослаться на свой опыт. Сказать, что вы быстро научились, что на себе ощутили пользу. Помните: личный пример всегда звучит убедительно.

Составьте сначала план речи. Затем напишите ее. Наговорите на магнитофон. Скорее

всего некоторые фразы покажутся вам неудачными. На бумаге фразы выглядят нормально, а как только вы их наговорите, а потом прослушаете, выяснится, что они звучат фальшиво или выпендренно, слишком казенно, абстрактно. Когда человек произносит речь, то, согласитесь, она всегда имеет личностную окраску, свою интонацию.

Попробуйте произнести речь без бумажки, записывая ее на магнитофон. Сравните запись на магнитофоне с записью речи на бумаге. Внесите исправления, чтобы ваша речь стала более разговорной, как будто фразы рождаются в ходе вашего выступления.

Я понимаю, что на все это уйдет несколько часов. Но поймите меня правильно: если вы хотите научиться, то необходимо проделать черновую работу, затратить немало усилий, чтобы получить хороший результат.

Только после этой подготовительной работы произнесите речь в кругу знакомых, друзей, коллег.

Спустя время, через две-три недели, проверьте эффективность вашей агитации. Слово *агитация* нынче вроде бы устарело. Оно напоминает нам о временах, когда в партийных комитетах были отделы пропаганды и агитации. Отделов уже нет, а ассоциации остались. Мне лично слово *агитация* нравится. Когда агитируют за здоровый образ жизни — что в этом скверного? Пропагандировать хорошее, право, лучше, чем усиленно рекламировать иностранные сигареты.

Я прошу всех, занимающихся в нашей школе, провести агитационную работу: попытаться увеличить число желающих пройти курс «Учимся говорить публично» и программу «СОЛО на клавиатуре», которая поможет за короткий срок овладеть слепым десятипальцевым методом набора текста на клавиатуре компьютера.

Задания, которые я даю, достаточно просты. Разве трудно поиграть в белого бычка, разве сложно произнести речь о сервере 1001.vdv.ru, разве много времени уйдет на то, чтобы расширить круг читателей курса «Учимся говорить публично» и желающих научиться легко и свободно набирать тексты любой сложности, используя программу «СОЛО на клавиатуре»?

Поверьте в собственные силы. Поверьте в собственное "я". Поверьте учителю.

Я возвращаюсь к старой теме: некоторые читатели, поддерживая нашу школу, категорически возражают против ежедневного ведения дневников наблюдений.

Наверное, многие со мной согласятся: поймешь себя — легче будет понимать других. А поймешь других — быстрее разберешься в себе. Все взаимосвязано.

Дневник, в первую очередь дневник, как мне думается, может в этом отношении помочь каждому. Анализируя прожитый день, вольно или невольно даешь ему оценку — все это развивает наблюдательность, память, приучает к самоанализу, умению смотреть на себя со стороны. Перед каждым человеком, ведущим дневник, встает проблема выбора: что написать, как написать, на каких событиях сделать акцент? Согласитесь: то же самое происходит и при общении — с чего начать (первая фраза дневника), как перейти от одной мысли к другой (для многих выступающих это проблема), как плавно закончить рассказ, сделав финал органичным, к каким выводам прийти? Как писать каждый день по-разному? Не будешь же начинать ежедневно: «Проснулся. Не хотелось вставать. Встал. Помылся. Оделся. Попил чаю. Пошел на работу». Может быть, захочется описать свой сон, ощущения утра, рассказать об утренних размышлениях, о своем настроении на выполнение предстоящих дел.

Зная, что вечером нужно рассказать о прошедшем дне, по-другому начинаешь смотреть на тех, с кем встречаешься.

Вам, конечно, известно имя прекрасной поэтессы Ольги Берггольц. «Писатель пишет свою главную книгу, — замечает она, — непрерывно, иногда с самого детства. Чаще всего это дневник... У некоторых дневник — потребность. Не потребность „самолюбования“ или „самоковыряния“, как полагают литературные мещане, скрытники и скопцы, а сначала инстинктивное, но со зрелостью все более осознаваемое ощущение значительности всеобщей жизни, проходящей сквозь его жизнь, а может быть, вернее сказать — ощущение значительности своей жизни, неотделимой от жизни всеобщей».

По-моему, точно сказано.

Пожалуйста, ответьте на вопросы теста «Умеете ли вы слушать?».

Вроде бы в вопросах присутствует некоторая несерьезность, но если вы ответите на них с максимальной искренностью (а зачем обманывать самих себя?), то узнаете, насколько у вас развито (или не развито) умение слушать, поймете, как вас оценивают другие люди.

Итак:

1. Вам кто-то рассказывает забавный случай из своей жизни. Что вы при этом думаете?

а) Вам приходит на ум нечто аналогичное;

б) вы слушаете с интересом, но вскоре начинаете скучать;

в) вы радуетесь за рассказчика, если события, о которых идет речь, приятные. Если же рассказанный случай невесел, вам становится за собеседника неловко, и про себя вы произносите: «И зачем он об этом говорит?».

2. Кто-то из пожилых родственников или близких вам людей жалуется на плохое здоровье. Вам известно: причин для беспокойства нет (скажем, вы знаете, что недавно пройдено медицинское обследование и оно ничего серьезного не обнаружило). Поэтому, слушая...

а) вы лишний раз убеждаетесь, что пожилые люди склонны приписывать себе болезни, которых у них нет;

б) все-таки находите врача, демонстрируя заботу о близких;

в) постараетесь проводить больше времени с этим человеком.

3. В компании друзей вы обычно...

а) берете на себя роль лидера;

б) вставляете отдельные реплики, «подливая масла в огонь»;

в) разговариваете только с теми, кто вам интересен.

4. К вам обратились за советом. Но едва вы начинаете говорить, вас перебивают и приводят свои аргументы. Что вы при этом делаете?

а) Молча слушаете;

б) испытываете раздражение: зачем же тогда к вам обратились за советом?

в) настойчиво пытаетесь высказать свою точку зрения.

5. Ребенок (это может быть ваша дочь, сын, племянник и т.д.) собирается вам что-то рассказать, но вы спешите: через полчаса придут гости или вот-вот начнется телепередача. Как вы себя при этом поведете?

а) бросаете все дела и слушаете;

б) слушаете невнимательно, продолжая заниматься своими делами;

в) просите ребенка найти другой момент для откровенности.

6. Вы с приятельницей (приятелем) сидите в кафе и невольно слышите разговор за соседним столиком. При этом вы...

а) прислушиваетесь к разговору, не перебивая спутника;

б) прерываете беседу и начинаете слушать вместе;

в) каким бы интересным ни казался тот разговор, вы забываете о нем, внимательно слушая только своего спутника.

7. Близкий вам человек выглядит подавленно. При этом вы...

а) ждете, пока он сам расскажет, в чем дело;

б) пытаетесь узнать от общих знакомых, что случилось;

в) спрашиваете напрямую: «Ты чем-то расстроен?».

8. Супруг (супруга) или возлюбленный (возлюбленная) жалуется, что вы уделяете ему мало внимания. Вы отвечаете:

а) «Не говори глупостей, ты же знаешь, как я к тебе отношусь!»;

б) «Ничего не могу сделать, сам виноват!»;

в) «Давай-ка лучше выясним наши отношения».

А теперь ключ к тесту. Подсчитайте очки за ответы.

1. а — 5 очков, б — 1, в — 10. 2. а — 5, б — 1, в — 10. 3. а — 5, б — 10, в — 1. 4. а — 10, б — 1, в — 5. 5. а — 10, б — 1, в — 5. 6. а — 1, б — 10, в — 5. 7. а — 5, б — 1, в — 10. 8. а — 5, б — 1, в — 10.

А вот и результаты теста.

От 8 до 28 очков Вы не любите интересоваться чужими делами. Легко поддаетесь эмоциям. Верите всему, что вам говорят, и только потом понимаете, что вас обвели вокруг пальца. Словом, вам надо быть более внимательным к другим людям. Легковерность может сильно испортить ваши отношения с другими людьми, скажется на вашей карьере и личной жизни. Прежде чем принять то или иное решение после беседы с другими людьми, вам полезно сказать: «Я пока затрудняюсь дать точный ответ. Мне нужно подумать. Встретимся по этому поводу через неделю». И обязательно все внимательно проанализируйте, взвесьте все «за» и «против» и только тогда принимайте окончательное решение.

От 29 до 49 очков Вы очень отзывчивы к близким вам людям, стараетесь быть им полезным, не скупитесь на советы. Остальные же вас вообще не интересуют. Стоит на эту тему подумать. Не сужаете ли вы свой мир, круг общения, не обкрадываете ли сами себя? Ведь многие люди, если умело строить с ними отношения, могут быть для вас полезными как в личном плане, так и для реализации ваших идей.

От 50 до 80 очков Вы не эгоистичны. Не навязчивы. Не агрессивны. Умеете слушать собеседника, в меру участвуете в разговоре. Даете собеседнику возможность высказаться. С вами приятно общаться.

Если по результатам теста вы поймете (тест проверен на нескольких тысячах испытуемых — и результат совпадал на 90%), что не всегда умеете слушать (набрали менее 50 очков), пожалуйста, постарайтесь выполнить задания, данные в следующей главе.

Этюд 85

Этот этюд обязательно нужно выполнить тем, кто считает себя стеснительным человеком, кто боится аудитории. Хотя пользу он принесет и тем, кто уверен в себе и привык быть раскованным.

Попробуйте написать (сформулировать, как-то обозначить, подвести логическую базу), чем вам во время того или иного выступления грозит провал перед публикой. Я имею в виду публику, которая вам неизвестна.

Потерей авторитета (о вас, как вам кажется, думали лучше)? Потерей самоуважения? Вас лишат премии, оклада, отпуска, объявят выговор?

Не знаю, как будете рассуждать по этому поводу вы, но я самоуверенно заявляю: в ЛЮБОМ случае, даже если ваше выступление окажется сверхпозорным, вы ничего не потеряете, а только приобретете.

Близкие вам люди все равно знают, какой вы. А незнакомые о вашем неудачном выступлении забудут ровно через пять минут.

Вспомните, какие информационные телепередачи вы смотрели три дня назад. Также постарайтесь вспомнить, кто и что говорил. Это суть этюда — попытаться вспомнить. Посидите полчаса, час, два, стараясь воскресить в памяти, что было, скажем, в программе «Время» по первому каналу или в «Вестях» на Российском телевидении. Почти гарантирую: не вспомните!

Но когда вы смотрели программу, вы же на нее как-то реагировали? К кому-то отнеслись одобрительно, кто-то вызвал у вас протест.

Плохие, слабые выступления забываются тут же, а хорошие легко запоминаются. Кроме того, интересные выступления пересказываются — и таким образом снова закрепляются в памяти.

Кстати говоря (какое плохое начало фразы, лучше словосочетание кстати говоря использовать как можно реже), это относится не только к телевизионным передачам. Вспомните хорошие фильмы, увиденные вами десять лет назад. Почти уверен: десять — пятнадцать названий тут же всплывут в памяти. А десять — пятнадцать плохих фильмов? Их невозможно вспомнить, они исчезли из вашей памяти, не оставили следа.

То же самое и с книгами. Наверняка вы без труда составите список из двадцати хороших книг, прочитанных вами в детстве (в детстве!). А плохие, неинтересные книги? Вы же их читали (допускаю, что месяц, два, три назад)? Но вряд ли вспомните их названия, авторов, сюжет, героев!

Пожалуйста, составьте текст для аутогенной тренировки (понятие аутогенной тренировки ввел несколько десятилетий назад немецкий ученый Иоганн Генрих Шульц (1884-1970); он одним из первых сформулировал понятие неврозов, которое не устарело и по сей день) под условным названием «Я не боюсь провала!». Может быть, вам помогут такие фразы: в случае провала я ничего не потеряю; мне необходимо плохо выступить; мне необходим провал.

Понимаю ваше удивление. Как это так — школа «Учимся говорить публично», а меня призывают подготовиться к провалу, рекомендуют выступить как можно хуже.

Не торопитесь с выводами.

Подготовьте небольшое выступление на любую тему и при первом же удобном случае — лучше всего, если ваша речь окажется, как говорится, ни к селу ни к городу — выступайте.

Действуйте по принципу несовместимости. Скажем, в кинотеатре, театре обсуждаются новый фильм, спектакль. Или проводятся диспут в доме культуры, читательская конференция в библиотеке. (Читайте объявления — обязательно наткнетесь на приглашение принять участие в том или ином обсуждении.) Всех желающих приглашают выступить. Смело выходите к микрофону и начинайте произносить свою заранее подготовленную речь, которая не имеет к теме ни малейшего отношения.

Скажем, такую:

"Граждане, значит, э... товарищи, господа, вот, судари, и, как там вас называть, э... судари, дамы, если, так сказать, они, теперь здесь есть, и мадемуазели, ну и, сами понимаете, юноши и девушки, то есть, э... как бы это точнее сказать, не обидеть, следовательно, никого, словом, э... значит, так сказать, все, кто сидит в зале и не слушает или слушает меня.

Я хочу вам сказать... Я совершенно не волнуюсь, поэтому так уверенно говорю... Я буду говорить долго, очень долго, столько, сколько хватит у меня терпения говорить перед вами, у меня, значит, а не у вас, значит, слушать меня... Приготовьтесь... "

(Я расставил знаки препинания, чтобы не смущать корректора. А вы должны шпарить без пауз, можно то тараторить, то тянуть каждое слово.)

Подобная речь звучит чуть более минуты. Представляете, какой гвалт поднимется через десять секунд! За 40-50 секунд вы заставите людей шикать, свистеть, хлопать, выкрикивать «Долой!», «Ну, ты даешь!», «Что ты хочешь сказать?».

Можно подобную речь произнести и просто в курилке (лучше, если вы окажетесь в чужой фирме). Заведите разговор на любую тему и «толкайте» свою речь. Ничего и никого не бойтесь. Вас же никто не знает. Конечно, все будут слушать и удивляться. На всякий случай можете подстраховаться. Если присутствует кто-то из знакомых, подойдите к нему и шепните на ухо: мол, я занимаюсь в школе «Учимся говорить публично» — и мне нужно произнести странную речь, поэтому не удивляйся, это я задание учителя выполняю. (Так же можно объясниться, если вдруг среди слушателей окажется человек, перед которым вам было бы неловко плохо выступать.)

Итак, начните нести откровенную абракадабру.

Слушатели будут усиленно хлопать и топать ногами, чтобы вы как можно быстрее покинули сцену. Но знайте: чем сокрушительнее ваш провал, тем большего вы добились.

Мы идем от обратного. Клин — застенчивость, боязнь публики — вышибают клином — самоуверенностью и игрой в неумение говорить, в сознательное утрирование неумения говорить. Это игра в полного, если угодно, идиота. Хорошая отметка (отметку вы ставите себе сами) зависит от качества провала. Чем больше свиста, топанья, гиканья, шиканья, хохота, недоумения, желания вас побыстрее согнать с трибуны, тем лучше вы выполнили этюд.

Идеально, повторяю, выступать перед незнакомой аудиторией. Какая вам разница, что подумают о вас незнакомые люди? Но даже если это выступление будут слушать люди, которые достаточно хорошо вас знают, то в этом тоже нет ничего страшного. О вашем неудачном выступлении забудут ровно через десять минут.

Восемь подобных выступлений (вы запрограммировали себя на провал, он вам необходим, успех зависит от настоящего провала, вам нечего терять, не надо волноваться) — и вы, гарантирую, приобретете уверенность в своих силах.

Этюд сложен, но выполним. Он позволяет импровизировать, играть. И в любом случае вы

почувствуете власть над публикой. Вы захотели ее рассердить, заставить волноваться — вы своего добились.

Какие могут быть темы выступления? Уверен, вы их легко придумаете сами. На всякий случай для сверхзанятых учеников даю примерные темы.

О борьбе с тараканами и клопами.

О необходимости ежедневно умываться.

О том, как важен собачий секс и как трудно бывает произвести вязку.

Понимаю: многие, прочитав задание, воскликнут: вам легко говорить «ничего не бойтесь», а как этого добиться?

Очень просто! Выполнить как можно лучше этюд N 85.

Итак, хорошей вам учебы — блестящего вам провала, повторяю я, желающий вам успеха.

Этюд 86

Попробуйте один или два дня не говорить, а петь. Если вы занимаетесь с кем-то вдвоем, то этот этюд выполнить легко. Если невозможно петь два-три дня, пойте по два-три часа, но тогда четыре дня.

Все, о чем вы хотите сказать, напевайте.

Что это дает?

Во-первых, помогает преодолеть стеснительность. Если вы сможете так поступить, то о какой стеснительности может идти речь? Во-вторых, хорошо развивает голосовые связки. В-третьих, придает голосу мягкость и плавность. Вы невольно начнете петь то ниже, то выше, то чуть-чуть растягивая слова, то в убыстренном темпе. Вы ощутите звучность слова.

При публичных выступлениях пользоваться разным звучанием необходимо.

Одна фраза должна прозвучать внушительно, другая может проскользнуть, быть вроде бы незаметной, мимолетной. Третью фразу необходимо выделить, и для этого лучше всего произносить все слова в ней буквально по слогам! Четвертую — начать вроде бы спокойной интонацией, а закончить — резкой!

Особенно необходим этот этюд тем, кто заикается. В этом случае выполнять его нужно не день или два, а несколько недель по два-три часа ежедневно.

Пожалуйста, подробно запишите, что вы испытывали, когда не говорили, а пели.

Какие были ощущения, что это вам дало, к каким выводам вы пришли?

Улучшилось ли ваше произношение? Хорошо бы свое пение записать на магнитофон. Прослушать. И снова записать.

Идеально, конечно, раз в неделю в течение месяца петь. Но я знаю психологию учеников и учениц (возраст здесь не важен) и понимаю: рассчитывать на сверхусердие не приходится. Но если кто-то все же сможет один-два раза в неделю петь по два-три часа в день, это было бы замечательно.

Этюд 87

«Вещь» — так называется серия этюдов, когда необходимо описать какую-то вещь, рассказать о ней, например, о стуле, столе, книге, авторучке.

О какой вещи вы будете рассказывать, зависит, естественно, от вас, выбирайте любую. Предположим, стул. Вы должны:

сочинить сказку о стуле;

написать историю стула;

просто описать стула;

произнести монолог от имени стула;

рассказать о переживаниях стула в зависимости от того, кто на нем сидит.

Если стул вас не устраивает, выберите диван, пачку сигарет, календарик и так далее.

Так вы научитесь рассматривать вещь, вглядываться в нее. Этим вы разовьете у себя наблюдательность и внимательность.

Выполнение этого этюда помогает развить и фантазию. Разве можно без фантазии

написать сказку? Конечно, нет. Фантазия необходима и во время публичных выступлений.

Человек с фантазией, способный импровизировать, быстрее завоевывает внимание слушателей, чем человек, говорящий сухо, академично, шаблонно.

Этюд 88

Сочинять, пусть только для себя, необходимо. Едете на работу — и начинайте сочинять, думать, размышлять, мечтать. Ах, если бы я мог стать тем-то, то я бы сделал то-то и то-то... Анализируйте, сопоставляйте, говорите про себя.

Вы едете в метро. Посмотрите на лица окружающих вас людей. Что вы можете сказать о том или другом человеке? Попробуйте ответить на вопросы:

Сколько лет сидящему перед вами?

Кто он по профессии?

Какая у него семья?

Какой характер?

Как он говорит — доброжелательно ли?

Проверить свои заключения легко. Вы можете спросить у объекта вашего наблюдения, как доехать до той или иной остановки. Он ответит, и вы услышите голос.

Теперь о профессии. Обратитесь к нему: «Простите, пожалуйста, вы не учитель? Не в 79-й школе работаете? Очень похожи. Вчера по телевизору показывали.» Опять же что-то услышите в ответ. Скажем: «Нет, вы ошиблись, я не учитель, а экономист». Цель достигнута. Вы сумели проверить свои предположения.

Этюд 89

Поиграем в ассоциации.

Как это сделать?

Очень просто.

Предположим, произносится слово море. Первый круг ассоциаций — кораблик. А если ревность? Это уже второй круг.

Возьмем слово телевизор. Продолжим ряд: окно в мир, калейдоскоп, двадцатый век. Все верно. Но Андрей Дятлов, в прошлом мой студент, а ныне член редколлегии газеты «Комсомольская правда», придумал удивительно точную ассоциацию: телевизор — семечки. А какую ассоциацию придумаете вы?

Хорошо бы провести игру и по ассоциативной цепочке, когда требуется продолжать ассоциации от слова к слову. Допустим, так. Берем слово окно: болезнь — надежда — крест — покой — виток — семена — вечная жизнь.

Полезно сначала произнести ассоциативную цепочку, затем записать ее, а потом уже попытаться объяснить причину возникших ассоциативных связей. Они могут быть прямыми, а могут оказаться опосредованными. Когда мы выступаем, наши слова тоже вызывают у слушателей те или иные ассоциации. Этим процессом можно управлять.

Вот несколько слов: **сигарета, кладбище, небо, ласточка, колесо, огонь ...**

Попробуйте с каждым из предложенных слов поиграть в ассоциации.

Этюд 90

Пожалуй, в устную речь можно вложить еще более тонкий смысл, чем в письменную.
(Жан де Лабрюйер)

Развитию собственной речи помогает сочинение с использованием для будущего рассказа трех слов, которые стали бы опорными в вашем импровизированном сочинении.

Выступающий должен, надеюсь, что с этим согласятся все, владеть импровизацией, быстро и умело переходить в своей речи от одного вопроса к другому, легко выходить из сложных ситуаций, когда задается провокационный вопрос с единственной целью — сбить

выступающего или поставить его в неловкое положение.

Для того чтобы легко выходить из затруднительных положений, и нужно развивать в себе способность к импровизации, научиться быстро мыслить, быстро находить нужное слово, фразу, производить отбор в считанные секунды — во время паузы, которая всегда возникает от момента, когда задают вопрос, до начала ответа на него.

В чем же суть упражнения, которое, как показали мои многолетние наблюдения, наиболее эффективно развивает память, способность импровизировать, находчивость, будит фантазию, дает раскрепощенность, активизирует ассоциативное мышление?

Берутся три любых слова, и сочиняется рассказ. Но слова выбираются таким образом, я вынужден повториться, чтобы они стали главными, опорными, основными, центральными, вся смысловая нагрузка должна лечь на них. Всего три слова, но если вы уберете их из рассказа, он потеряет смысл.

Как выбирать слова? Лучше всего произвольно. Открываете книгу и находите, допустим, шестое слово с начала двадцатой страницы, девятое слово на сотой странице и первое на сто сорок шестой.

Однажды, когда я проводил занятия со студентами, выпали три таких слова: *лес, вешалка, искусство*.

Было сочинено студентами двадцать рассказов. (Сначала на сочинение можно отводить любое количество времени, но потом лучше всего его ограничивать и давать пять минут на раздумывание, а еще лучше, если вы решите выработать у себя умение быстро реагировать, быстро думать две-три минуты.)

Вот рассказ победителя.

Обаятельный человек долго и сосредоточенно бродил по лесу. Он останавливался у старых дубов, закидывал голову и подолгу рассматривал верхушки деревьев. Вокруг могучего, красивого, кряжистого дуба он ходил особенно долго, а потом бензопилой быстро спилил это дерево. Он отрубил верхний странный сук и вернулся в свою шикарную квартиру на главном проспекте родного города. Три недели он колдовал над суком: вымачивал, высушивал и полировал. Зато потом, когда приходили гости, раздевались и вешали пальто, к радости хозяина, они произносили:

— У вас удивительная вешалка, просто искусство, настоящее искусство. Как это вам удалось из обычного сука сделать такую красивую вешалку?

P.S. Охрана природы — дело каждого человека.

Чем хорош рассказ? Неожиданной концовкой-выводом. Когда читаешь, эффекта неожиданности нет. Но когда студент произносил рассказ вслух, произносимая последняя фраза после паузы вызывала смех поддержки.

Произнесите рассказ, одновременно записывая его на магнитофон. Необходимо зафиксировать его и на бумаге. Сравните написанный рассказ с произнесенным и сделайте третий вариант, выбрав все лучшее из того и другого.

Этюд простой (элементарный, легкий). Времени для выполнения требует не много. Но отдача от него большая.

В скобках я дал синонимы слова *простой*. А можно ли сказать: этюд примитивный, элементарный?

Подобные этюды помогают выработать умение выстраивать сюжет (у каждого выступления должен быть свой сюжет), соединять, казалось бы, несоединимое, искать и находить логические связки и точные переходы от одной мысли к другой. То есть делать все то, что необходимо, когда мы публично выступаем. Рассказ читается тридцать секунд. В нем есть оригинальное начало, интрига, неожиданный конец, психологическая достоверность и три слова использовались как опорные.

Пожалуйста, придумайте рассказ, включающий три слова: *потолок, кошка, пятак*. Или: *клоун, гриб, кровать*. Или: *зеркало, спичка, телефон*. Рассказ должен быть не более чем на одну-две минуты. Помните, что одна страничка машинописного текста — это две минуты разговора. Выполнение этого задания должно помочь вам быстро находить сравнения, образы.

В будущем, если вы хорошо (точно, честно, с полной отдачей, по максимуму, так, что сами себе сможете поставить оценку «отлично», — какое определение точнее?) выполните этот

этюд не один, не два раза, а десять, двадцать или даже сто раз, ваша речь станет понятнее другим, доходчивее, эмоциональнее.

Кто-то упрекнет меня за повтор: вроде бы я уже писал о пользе этюда, о том, что дает само упражнение, и тем не менее другими словами повторяю то же самое. Почему я так поступаю? Да потому, что знаю: троекратный повтор, разделенный по времени, может быть, все-таки заставит вас поверить мне, убедит в полезности выполнения упражнения. И в речи, если вы очень заинтересованы, чтобы слушатели поверили вам, захотели последовать вашим советам, старайтесь свою мысль, убеждения проговаривать три раза, но непременно с некоторым разрывом и чуть-чуть другими словами.

Первый раз — директивно. Я прошу вас сделать то-то и то-то; второй раз — как бы мимоходом: вы, мол, конечно, помните, что я говорил о том-то и том-то, надеюсь на ваше понимание; и, наконец, третий раз — как бы вскользь, без какой-либо оценки, просто как констатация, а еще лучше — с юмором, мягко, ненавязчиво.

Эффект троекратности вообще любопытен. Давайте рассмотрим его чуть пристальнее. Русские народные сказки! Там нередко используется прием троекратного повтора. Три желания, три испытания, три раза повторяются тот или иной зачин, то или иное заклинание.

Троекратность часто с успехом используют создатели рекламы. Один раз услышал (увидел), второй раз обратил внимание, а в третий раз рекламная фраза засела в сознании или подсознании.

Когда я работал в такси, то проделывал такой эксперимент.

Нет пассажиров. Проезжаю мимо автобусной остановки. Много людей ждут автобус. Но никто не голосует. Я чуть-чуть отъезжаю и снова проезжаю мимо этой же остановки.

Никакого эффекта. В третий раз еду — и...

Результат всегда оказывался прогнозируемым: два-три человека поднимали руку и голосовали. (Почему я решил сделать много абзацев?)

Я интересовался у пассажиров, почему они в первый раз не попытались меня остановить. «Да потому, — отвечали они, — что пока раздумывали, вы уже уехали, а кроме того, все же надеялись, что автобус подъедет».

А во второй раз?

Вроде бы хотели поднять руку, но сказался эффект вредности. Желание не поступать так, как этого кто-то, в данном случае водитель такси, от них ожидает.

А в третий раз?

Лопалось терпение: первый раз не взяли машину, второй раз отмахнулись, а тут зеленый огонек в третий раз — видимо, нужно брать машину и ехать.

Я хочу вас убедить в полезности выполнения данного этюда. Он значительно важнее многих предыдущих. Обязательно выполните его.

Внимание!

Почти ключевая фраза для всех, кто желает приобрести навыки публичного общения. Назовем ее «аванс с гарантией» или «выгода». В самом деле, сознательно или подсознательно, но с детства, чем бы мы ни занимались, вопросы: а что мне это даст? в чем выгода того или иного моего поступка, дела, решения? что мне принесет то или иное занятие? — в конечном итоге и определяют наше окончательное решение: делать или не делать, соглашаться или не соглашаться с предложением.

Если вы серьезно отнесетесь к этюду по развитию ассоциативного мышления, то вам станет легче находить точные слова. У вас выработается навык: как заставить себя думать быстрее, как искать то или иное сравнение, нужное слово, образ, когда времени в обрез. При этом вы постараетесь, я надеюсь, действовать не по первому кругу ассоциаций (море — кораблик), а хотя бы по второму: море — ревность.

Сочинение рассказов с использованием трех слов, чтобы каждое из опорных слов становилось своеобразным центром рассказа, приучит вас к нахождению в вашей речи акцентов (так называемых опорных пунктов), главного. Тогда основное, ради чего вы выступаете, не потонет, не потеряется в потоке ваших фраз.

Попробуйте выполнить предлагаемый этюд с особенной педантичностью. И обязательно используйте его (я советую вам использовать его — не правда ли, второй вариант, тот, что в

скобках, звучит мягче?) при развитии речи ваших детей. А дети играют в три слова с удовольствием.

Этюд 91

Внимательно перечитайте этюд N 90. Многие слова в тексте подчеркнуты. На мой взгляд, они лишние, я мог бы обойтись и без них, сократив свою публикацию (речь) без ущерба для понимания и восприятия. Вы согласны со мной? Нужно уметь сокращать себя, нужно научиться говорить кратко. Речь небольшая по времени может быть длинной по восприятию, а продолжительная — короткой для слушателей, когда хочется человека слушать и слушать.

P.S. В этюде N 82 я просил вас выучить стихотворение и узнать, кто его автор. Да, верно: Самуил Маршак.

Этюд 92

— Подсудимый! Почему вы отказываетесь от последнего слова? — Думаю, что это ни к чему, господин судья. Все, что нужно было сказать, сказал мой адвокат, а все, чего не нужно было говорить, сказал мой прокурор. (Из записок судьи)

Посмотрите по телевидению любое ток-шоу (можно для анализа взять и информационные программы — «Вести», «Новости»), во время просмотра составляйте конспект передачи. Идеально, если вы будете делать это с кем-нибудь из своих друзей или знакомых. Затем сравните конспекты. Не сомневаюсь: у вас они получатся разными.

Если есть возможность записать конспектируемую передачу на видеомэгнитофон, то сделайте это.

Попробуйте восстановить все, что вы слышали и видели, и пересказать, записав себя при этом на магнитофон: первый раз — не заглядывая в конспект, второй раз — используя конспект. Пусть ваш напарник сделает то же. Потом сравните свои записи.

В чем их различие? (Можно обратиться к видеозаписи, проверить, где и кто, в чем и почему ошибся.)

Кому из вас удастся убедить другого в его ошибке? Может получиться и так, что каждый останется при своем мнении.

Не обижайтесь, никогда не настаивайте в споре. Не соглашается с вами человек — и не надо, время вас рассудит. Позднее, не сомневаюсь, каждый поймет, в чем он был не прав. Но если вы начнете, как говорится, с пеной у рта доказывать свою правоту, то можете потерять товарища, друга, приятеля, коллегу. Из-за спора произойдет ссора.

Расхожий постулат, что в споре рождается истина, увы, неверен.

В споре, как правило, рождаются неприязнь, обида, ненависть, приводящие в лучшем случае к разрыву отношений, в худшем — к войне. Так и слышу голос скептика: да к чему вы нас призываете — не спорить, поддакивать, соглашаться, отказываться от своей точки зрения!

Ни в коем случае. Вы можете не соглашаться, вы имеете право и должны высказать в корректной — подчеркиваю: в корректной — форме свою точку зрения, поделиться своим мнением. Но при этом не спорить. Мало того, вы поступите правильно, если добавите: мол, возможно, я не прав, ошибаюсь, я не настаиваю, а высказываю свое мнение; время нас рассудит, но, мне кажется, стоит поступить так-то и так-то, все услышанное и высказанное таким-то, возможно, и верно, но я придерживаюсь другого мнения и благодарю вас, что вы меня выслушали.

Чуть витиевато, но если вы произнесете примерно такой текст (уверен: ваш текст будет лучше — точнее, изящнее, интереснее, убедительнее) спокойно, ровно, демонстрируя доброжелательность, то вас, не сомневаюсь, правильно поймут.

Одни и те же слова, данные, факты слушателями воспринимаются по-разному. Все зависит от личной установки слушателей, от того, как они к вам относятся, в какой степени доверяют. И еще, конечно, многое определяет интонация.

Приведу классический пример, помогающий понять природу восприятия тех или иных данных.

Вы показываете в аудитории портрет мужчины и говорите: перед вами убийца, внимательно рассмотрите черты его лица, обратите внимание на взгляд и расскажите, что вы думаете о нем.

Ну как же, скажут вам, посмотрите, какой нос, как исподлобья смотрят глаза, какие скулы, а небритость, оттопыренная губа явно говорят о пренебрежительном отношении этого человека к другим, такому ничего не стоит совершить убийство.

Затем этот же портрет вы показываете в другой аудитории и говорите: это крупный ученый, человек с мировым именем, внимательно рассмотрите его изображение и расскажите, о чем говорят вам черты его лица, взгляд, посадка головы.

Ну как же, ответят вам, смотрите, как пытливо смотрят на мир глаза этого человека: взгляд исподлобья, потому что он все время анализирует, ибо это истинный ученый. Небритость свидетельствует о том, что перед нами личность увлеченная, — человеку некогда следить за собой; оттопыренная губа говорит о том, что он все воспринимает по-детски, для него нет канонов; он энергичен, умен и независим, если судить по скулам.

Да, все зависит от того, как к человеку относиться. А еще от нашей установки. От желания увидеть плохое или хорошее.

Сегодня имя Михаила Аркадьевича Светлова, к сожалению, почти забыто. А это был известный поэт, замечательный драматург и удивительный человек. Вот его рассказ о разном подходе к оценке человека.

"На одной пирушке заговорили об общем знакомом. Кто-то сказал, что он плохой человек. А я не согласился. Каждый отстаивал свою точку зрения.

— Все зависит от того, как к человеку относиться, — доказывал я. — Например, недоброжелатели сказали бы обо мне так: «Вот Светлов. 50 лет! Старик... У него ни одного зуба не осталось, а он за женщинами бегает. Пьяница страшный. И пить не умеет! Напьется и за столом засыпает...».

А друзья сказали бы иначе: «Вот Михаил Светлов. Ему 50, а как держится! И за женщинами не прочь приударить, и выпить понимает! А выпьет — не шумит, не скандалит, а если перепьет, то тихо заснет».

Почему так происходит? В чем механизм неверного восприятия?

Подумайте об этом и постарайтесь ответить на поставленные вопросы. Учитесь анализировать увиденное, учитесь улавливать ход собственных мыслей.

Помните: если человек может понять других, то он сможет понять и себя, в то же время если каждый из нас сможет до конца понять себя, свою психологию, дать объяснения своим поступкам, то ему будет легче общаться с другими.

Этюд 93

Надеюсь, многие читатели помнят мои рассуждения в этой книге о скромности и нескромности. Я утверждал, что скромность — скверное качество, что многие люди, говоря о скромности и ратуя за нее, имеют в виду воспитанность. Воспитанность — это прекрасно, а скромность, как мне представляется, ведет к зажатости, к недооценке своей личности, к неоправданной застенчивости.

Я получил письмо из Таллина.

"Добрый день! Вас приветствует «Лига скромности». Примите от нашего лица наилучшие пожелания в свой адрес. Теперь о деле. Пленум лиги и лично президент осудили опубликованную статью «В защиту нескромности» (из школы «Учимся говорить публично»).

Владимир Владимирович! В своем коротеньком упражнении вы сумели с присущей вам (как оратору) убедительностью уничтожить истину и поставить все с ног на голову. Слово «скромность» вы перепутали с «пассивностью» и «стеснительностью».

«Лига скромности» создана в защиту скромности, которую со всех сторон теснят хамство и ханжество. Истинно скромных людей мало, и мы можем только радоваться, что нам удалось их объединить. Ту «скромность», какую вы обрисовали в статье, мы называем ложной скромностью. Как раз сейчас мы заканчиваем философскую работу «Об истинной скромности», и в этот момент вы заявляете: «Я против скромности». Вы поставили себя в

один ряд с трамвайными хамами и мыслителями из совдепа. На этом мы заканчиваем свою «речь» в защиту скромности. И еще: по нашим наблюдениям, в стране уже хватает болтунов и демагогов, которые никогда не отвечают за свои слова. Их голос достает нас со страниц газет и с экрана ТВ. Проходит время, и их слова становятся смешными. Вспомните, как красноречиво лысенковцы отвергали генетику и убеждали всю страну в своей «правоте»!

Мы часто говорим глупости, а вы, Владимир Владимирович, добиваетесь того, чтобы это было еще чаще.

С уважением, президент независимой международной общественной организации «Лига скромности» Арро Андри; редактор отдела идеологического содействия Сергей Папиков ".

Мне лично письмо доставило радость. Но спорить с авторами я не буду.

Зачем, что это даст?

Конечно, живя по правилу: во всех удачах благодари обстоятельства, а во всех неудачах вини себя, — я не могу обижаться на замечательных людей Арро Андри и Сергея Папикова (замечательных хотя бы потому, что они откликнулись на одну из моих публикаций, что решили объединить вокруг себя людей. Скорее всего авторы молоды, энергичны, неравнодушны, искренни и честны — как можно не любить или не уважать таких людей!), просто мне, как я понимаю, не удалось убедить их в своей правоте.

Нет, я не буду менять свою точку зрения на определение скромности, но и от спора уклонюсь. Время нас рассудит.

Конечно, мне было бы интересно узнать мнения читателей по этому поводу.

И тут...

Предположим, придет много писем и все меня поддержат. Тогда я смогу говорить: вот, мол, сколько человек меня поддерживают — значит, я прав. А если придет одно-два письма, да и там я встречу возражения, несогласие с моим мнением?

Возможен и третий вариант: я получу много писем, в которых поддерживаются мои оппоненты из Таллина.

Как поступить в этом случае? Вроде бы большинство, и мне следует согласиться с мнением большинства.

Нет, нет и еще раз нет.

Бывает ли большинство правым?

Бывает.

Но обычно право меньшинство.

Кто-то один высказывает оригинальную идею, а многие ее поначалу не воспринимают и, мало того, отрицают, возражают. А через какое-то время открытия меньшинства оказываются достоянием большинства. Так происходит в науке, это мы наблюдаем и в политике. Другое дело — вынужденное подчинение решению большинства.

Я не хочу, но подчиняюсь. Мне не нравится ряд законов, они неверны, но они приняты большинством, они действуют, и я вынужден — подчеркиваю: вынужден — этим законам подчиняться. Я имею право выступать против них, писать письма, организовывать «круглые столы», пытаться опубликовать свое мнение в прессе, доказывая, что те или иные правила, законы, постановления необходимо изменить. Я не спорю, а доказываю, высказываю свою точку зрения. Но подчиняться, пока законы не отменены, я вынужден.

Вспомните выступления Дмитрия Сахарова, Александра Солженицына — они были в меньшинстве, но они были правы.

Если мы рассмотрим жизнь великих деятелей искусства, то поймем: большая часть новаторов сначала не находила понимания у современников, только со временем человечество их правильно поняло и приняло. Просто есть люди, обгоняющие время, опережающие его, им необходимы терпение, выдержка, спокойствие, чтобы не злиться на тех, кто тебя не принимает или не понимает.

Я, например, знаю: пройдет время — и каждое слово писателей, философов и психологов Игоря Акимова и Виктора Клименко будут разыскивать по газетным и журнальным публикациям. Многим, читающим эти строки, названные мною имена ничего не говорят. В то же время Игорь Акимов и Виктор Клименко, долгое время публиковавшие на страницах журнала «Студенческий меридиан» философское сочинение "О мальчике, который умел

летать, или **Путь к свободе** ", помогли сотням тысяч молодых людей поверить в свои силы. Сейчас их сочинение вышло отдельной книгой. Она называется «О природе таланта». Постарайтесь достать эту книгу.

Я рад, что на нашем сервере в Интернете любой человек может познакомиться с этим интереснейшим произведением.

Лекция по психологии в институте.

Профессор:

— Сейчас я продемонстрирую вам три степени раздражительности. Вот я беру телефонную трубку и набираю первый попавшийся номер. Подключаю к динамику, чтобы все слышали.

— Алло! Попросите Романа.

— Вы ошиблись. Здесь таких нет.

Профессор объясняет:

— Это была первая степень раздражительности, а теперь вторая.

Набирает тот же номер:

— Алло! А Роман дома?

Из трубки раздраженно:

— Здесь нет никакого Романа. Внимательнее набирайте!

— Это была вторая степень раздражительности, теперь третья, — поясняет профессор.

Набирает номер:

— Алло! Романа можно?

Из трубки слышится отборный мат.

— Это была третья степень раздражительности. У кого есть вопросы?

Один студент поднимает руку:

— Профессор, могу показать четвертую, высшую, степень раздражительности.

Снимает трубку, набирает тот же номер:

— Алло! Здравствуйте. Я Роман. Мне никто не звонил?

А если серьезно подумать: почему мы бываем раздражительны, почему мы половину, а то и больше своего времени тратим на выяснение отношений?

Попробуйте составить речь о причинах нашей раздражительности. В чем ее истоки, как ее избежать, чем она мешает, кто виноват, что мы такие? А может быть, все происходит потому, что некоторые из нас (как, однако, я осторожно говорю — некоторые, а ведь, сознаюсь, хотел сказать не «некоторые», а «большинство из нас», но боюсь кого-нибудь обидеть) ничем не увлечены?

Раздражительность и увлеченность — есть ли здесь связь?

На мой взгляд, самая непосредственная. Чтобы моя мысль стала понятнее, позвольте небольшое отступление.

Кто обычно бывает увлеченным человеком? Конечно, тот, кто не представляет жизни без своего любимого дела. Чаще всего так и происходит у талантливых людей.

Этюд 94

Если вы выполните его тщательно, то, не исключая, сможете открыть или развить свой талант.

Вы хотите считать самого себя и чтобы другие считали вас талантливым человеком? Так и слышу ответ: конечно, хотим. А реально ли это?

Вполне! Нужно только захотеть и поверить в свои силы, ибо каждый из нас от природы талантливый, но, увы, большинство людей не догадываются об этом.

Я понял это, читая книгу Игоря Акимова и Виктора Клименко "**О природе таланта**".

Несколько цитат из книги.

«Когда в работе нет материала для души, она так и остается карлицей, и это ранит ее неизлечимым разочарованием». (Допускаю, что трудно найти сразу работу по душе, тогда нужно искать занятие для души в ваше свободное время. Попытайтесь порассуждать на эту

тему. Лучше всего использовать собственные наблюдения, свою биографию. Посмотрите на себя как бы со стороны: вы занимаетесь любимым делом, у вас есть занятие для души, Вы каждый день поднимаетесь вверх или же все происходит однообразно, сегодняшний день похож на вчерашний, а завтрашний не будет отличаться от сегодняшнего?)

«Мечтатель ищет счастья, романтик — свободы, реалист — покоя». (Вы кто — мечтатель, романтик, реалист?)

"Талант — это способность человека оригинально решать банальные задачи; способность, которая проявляется, когда человек находится в диапазоне нормы ".

(Каким будет ваш комментарий? Не поленитесь, запишите его.)

"Чем полнее мы себя познали, чем отчетливее видим в зеркале самопознания свое истинное лицо — тем выше наши возможности...

Цель сохраняет нашу целостность и в любых обстоятельствах позволяет нам остаться самим собой.

Цель создает человека. И сохраняет его".

(Ваша цель, ваша программа? Прожитый вами день — это шаг навстречу цели или бегство от цели? Рассмотрим конкретный пример.

Вы хотите научиться хорошо говорить. Вы хотите сделать так, чтобы люди прислушивались к вам, считались с вами. Это ваша временная цель, не так ли? Задача научиться говорить логично, убедительно, эмоционально, раскованно, увлекательно сама по себе интересна, главное — понять: а зачем?

Чтобы воздействовать на людей? А зачем?

Чтобы с помощью людей достичь высокого положения в обществе, скажет иной читатель. А зачем?

Я могу долго перечислять вопросы и после каждого повторять: а зачем?

Попробуйте ответить на эти вопросы.

Да, для этого и придется вам задуматься о собственной цели, о собственной жизни, о собственной программе в этой жизни. Придется ответить на вопросы: чего же вы хотите добиться, что узнать, что получить от жизни?

Сможете ответить на поставленные вопросы — и каждый день, я в это верю, может стать для вас праздником, ибо жизнь ваша превратится в осмысленную идею, освещенную целью, Достижение ее поможет вам преодолеть многие преграды, почувствовать интерес к жизни, обрести духовность. И умение говорить поможет вам достичь цели. В данном случае умение общаться не цель, а средство. Надеюсь, эта простая мысль понятна всем.)

"Оказывается, достаточно помнить две простые истины:

1) истина всегда впереди;

2) прошлый опыт — не мера истины, а только ключ к двери, за которой она находится.

(Как все просто. Вспомните свой прошлый опыт — а где та дверь, которую нужно открыть, чтобы найти путь к истине? Цель жизни и истина жизни — что вы можете сказать по этому поводу?)

Так неужели совесть — это отрицательное чувство?

Конечно же, нет.

Истинная совесть — это такая оценка наших действий, когда мы судим себя, не оглядываясь ни на кого вокруг, а только на гармонию собственной души".

(Снова повод для размышлений. И сразу же вопрос: а какое отношение приведенная цитата имеет к таланту? Прямое. Талант каждый сам находит у себя. И это возможно, если правильно использовать свой энергопотенциал, научиться владеть собственной психомоторикой, выработать в себе критичность, когда «...психомоторика обеспечивает механизм целостности, энергопотенциал — ее движущую силу, критичность — ее способность видеть задачу».)

Понимаю, что некоторым подобные рассуждения покажутся сложными. Энергопотенциал, критичность, психомоторика. Но если вам встречаются непонятное слово, сложное высказывание, трудная для восприятия с первого раза мысль, пожалуйста, не спешите говорить себе: я не воспринимаю, это трудно, мне что-нибудь попроще. Постарайтесь вникнуть и разобраться.

Я могу дать еще несколько цитат из этой удивительной книги — «О природе таланта» («О мальчике, который умел летать»), но надеюсь, что многие из вас смогут внимательно прочесть ее. Она поможет вам, даст ключ к открытию собственной талантливости. Не зарывайте в землю свой талант.

«Истинный поводырь (педагог, родитель, проповедник, пастырь, публицист, писатель) не указывает дорогу; он помогает человеку найти себя, понять себя, стать самим собой — чтобы действовать свободно» — так пишут авторы в главе «Парадокс о дисциплине».

Каждый из нас ежедневно общается со многими людьми. Согласитесь, от того, как мы говорим, как общаемся, зависят наше состояние, самочувствие, настроение. Каждый из нас может открыть в себе талант общения. Только нужно для этого повысить свой энергопотенциал. Чтобы мотор машины заработал, нужна искра, воспламеняющая горючую смесь. И при общении нужна искра.

Она есть в каждом из вас. Только нужно найти свой талант, и я уверен, что талантливая книга о таланте поможет вам.

Этюд 95

Попробуйте написать свою речь для себя о таланте. Ответьте, только постарайтесь не обманывать самих себя, на вопросы:

Вы талантливы?

В чем проявляется ваш талант?

Правильно ли вас оценивают окружающие?

Вам требуется признание других?

Кто помог развить ваш талант?

Кто укрепил его?

Ваша цель не ускользает от вас?

Всегда ли вы способны раскрыть свой талант?

Вы считаете себя человеком, обделенным талантом? Если да, то кто в этом, на ваш взгляд, виноват — родители, школа, окружение, вы сами?

Считаете ли вы, что талант передается с генами? И в том случае, если у вас не обнаружилось никакого таланта, виноваты гены, полученные вами от родителей?

Вы верите в то, что сможете открыть в себе талантливость?

Что должно произойти, чтобы вы могли реализовать свои возможности? (Получение образования, финансовая поддержка, изменение политического климата в стране?)

Этюд 96

Люди просят, чтобы их критиковали, но в душе ждут от вас только похвалы. (С.Мозм)

Этот этюд из самых простых и эффективных.

Необходимо два дня стараться говорить со всеми, с кем вам придется общаться, вполголоса. Если выполните упражнение добросовестно, то, надеюсь, ощутите: понижение голоса помогает сконцентрировать внимание собеседника. Вы заметите, что тихий голос успокаивающее действует на слушателей. И скорее всего вы сами станете спокойнее и уравновешеннее.

Каждый выступающий должен помнить о самообладании.

Как бывает? Начинает человек говорить; одна реплика из зала, другая, третья — и выступающий теряет самообладание, срывается на крик, неудачно парирует реплику, вызывая смех в зале, а из-за этого еще более расстраивается... Таким образом, одна ошибка накладывается на другую и рождает третью.

Здесь выход один — выдержать максимальную паузу. Не переходить на крик. Наоборот, начать говорить тише, спокойнее, ровнее, как бы не замечая слушателей. (Слушателей всегда нужно замечать, учитывать их реакцию, понимать тех, к кому вы обращаетесь, поэтому я и написал: как бы не замечать.)

Чтобы овладеть подобной практически актерской техникой, и нужно выполнить

предлагаемый этюд.

Этюд 97

С кем бы вам ни пришлось общаться, постарайтесь один день говорить чуть громче обычного. Представьте, что перед вами тугоухие.

Выполняя этюд, проанализируйте, кто и как вас слушал. Заметили ли вы изменения в тоне собеседника? Не стал ли он отвечать вам чуть громче?

Отчего беседа, общение, обсуждение происходят на повышенных тонах? Наверное, все догадались: оттого что один человек заводит другого. (Помните этюд «Расскажи мне сказку про белого бычка»?)

Любопытное наблюдение. Когда мы говорим с иностранцами, то, как правило, все произносим чуть громче.

Иностранец тихим, спокойным, ровным голосом спрашивает на ломаном русском языке, как, скажем, проехать на Овчиниковскую набережную, где находится компания «Демос».

Ему отвечают, что нужно сесть на метро, доехать до станции «Новокузнецкая», а там пешком минут десять.

При этом каждое слово произносится чуть отрывисто (рубленая речь), громко, как будто спрашивающий плохо слышит. Многим кажется: если сказать громче, их лучше поймут. А на самом деле все наоборот: спокойная, негромкая речь понимается лучше.

Разговор с другими людьми — всегда призыв к пониманию, любви, уважению. Вы можете себе представить, чтобы кто-то объяснялся в любви на повышенных тонах?

Конечно, бывает ситуации, когда человеку не отвечают взаимностью и он в сердцах от безысходности, огорчения, порой и злости, кричит: «Но я люблю тебя!». А она в ответ опять же криком: «Я тебя ненавижу!».

Но мы же ведем речь о взаимном уважении, об умении владеть залом, о желании расположить к себе других людей, ибо только при соблюдении этих условий можно рассчитывать на понимание.

Этюд 98

Проанализируйте и постарайтесь объяснить, почему корреспондент ИМА-пресс взял в свою коллекцию фрагменты из выступлений, прозвучавших в Государственной думе предшествующего созыва.

Нам необходим законопроект о расстреле депутатов.

Когда депутаты выходят к микрофону в подтяжках — это преступление.

В митинге приняли участие около 152 человек.

(Вячеслав Марычев, фракция ЛДРП)

Надо поддержать аграриев. Ведь мы каждый день садимся за стол... (подумав) или ложимся.

(Анатолий Ярошенко, Аграрная партия России)

Нельзя провоцировать на провокации!

Чтобы получить независимость Конституционного суда, его надо привезти откуда-нибудь из Мозамбика. Но негров экспортировать чрезвычайно сложно.

(Владимир Семаго, КПРФ)

Это значит, что мы выбрасываем на улицу людей неизвестно с каким концом, который мы не прописали.

(Тамара Токарева, АПР)

Надо подождать — пока нет людей.

(Сергей Глотов, независимый депутат)

Почему нет людей? Ведь есть депутаты!

(Иван Рыбкин, спикер прошлого созыва, отвечая С.Глотову)

Этюд 99

Почему нельзя сказать: преysкурaнт цен? Некоторые читатели, не сомневаюсь, догадались: потому что это плеоназм.

Слово произошло от греческого — *pleonasmos* — излишество. Плеоназм понимается как употребление в речи близких по смыслу и потому логически лишних слов. Например, «поступательное движение вперед» (поступательное движение и есть движение вперед). Или: «Свободная вакансия» (вакансия и означает свободное место).

Разновидностью плеоназма является тавтология — повторение однородных по значению и звучанию слов, например, выражение «масло масляное».

Нередко использование тавтологии оказывается преднамеренным, скажем, в юридических документах, чтобы избежать разночтения и разного понимания тех или иных терминов. Лучше повторить одно и то же слово, термин, дать в скобках его синонимы, чем допустить различное толкование.

Но тавтология может сделать текст выразительнее. Вспомним строчку С.Маршака «Дорого вовремя время», или поговорку «Дружба дружбой, а служба службой», или лермонтовское «Старинная башня стояла, чернея на черной скале».

Порой можно услышать такую фразу «У нее пять человек детей». Или: «Он купил семь штук портфелей». Уже всем понятно, что слова человек, штук лишние.

Как избежать плеоназмов и тавтологии? Сначала внимательно проанализируйте речь людей из вашего окружения. Затем прислушайтесь, как говорят по радио, на телевидении. Запишите примеры плеоназмов и случаи тавтологии.

Запишите на магнитофон, а затем прослушайте свой рассказ, скажем, о том, как вы провели день, как выполняли задания нашей школы, как проходил ваш разговор с другом...

Не исключаю, что вы обнаружите плеоназмы и тавтологию в своей речи. А это хороший признак: если вы способны следить за собственной речью, вам удастся избавиться от многословия, плеоназмов и тавтологии.

Этюд 100

Сейчас вы прочтете фразу. Постарайтесь понять ее: «Человек, занятый делом, всегда эгоистичен — ему надо или помогать, или не мешать».

Ваш комментарий к фразе? Можете ли вы привести пример, когда человеку, занятому делом, мешают?

А нет ли здесь темы для обсуждения? Попробуйте сочинить речь, взяв за основу предложенную мной фразу: «Человек, занятый делом, всегда эгоистичен — ему надо или помогать, или не мешать».

Постарайтесь произнести речь, используя данную фразу: «Человек, занятый делом, всегда эгоистичен — ему надо или помогать, или не мешать».

(Повтор сознателен, помните, я писал о троекратности использования основной мысли в речи?)

Мне интересно, как вы составите речь.

Этюд 101

Не поленитесь, пожалуйста (всегда полезно помнить о вежливом обращении, мы нынче об элементарной воспитанности забываем), прочтите очередной урок дважды. Вычеркните лишние слова, я сознательно их не убирал при подготовке своего наговоренного выступления для печати.

Если данную публикацию произнести вслух, что стоит убрать, что расширить? Не лучше ли увеличить количество абзацев? Какие слова в каждой фразе нужно сделать ударными (помните, у нас было такое задание)? Каждый из нас должен уметь редактировать самого себя.

Итак, читайте, сопоставляйте, думайте.

Я выступаю перед вами. Какое дать название речи? Наверное, самым верным будет

Поэтами рождаются, ораторами делаются

Мне грустно. Но бывает хорошая грусть. Она знакома многим педагогам. Выпускной вечер в школе, прощальный бал в институте. И у тех, кто прощается со своими учениками, всегда наворачиваются на глаза слезы. Очищающие слезы. Звучит сентиментально. Но, может быть, нам всем чуть-чуть не хватает сентиментальности, и жаль, что мы отбрасываем сентиментальность, предпочитая натиск, грубость, браваду.

Так хочется, чтобы слово, обращенное к ученикам, запомнилось. И если даже не вернулось бы к тебе спустя годы благодарственным письмом, то хотя бы не обернулось противоположным — когда по воле случая или в силу обстоятельств ты обратился к тем, кому пытался передать знания, привить порядочность, честность, развить благородство, а наткнулся на раздражение, хамство, черствость, равнодушие, необязательность... (Такое бывает, я и сам с подобными ситуациями сталкивался.)

Я говорю вам: до свидания! Хорошее слово — «до свидания». Прекрасное слово. Мы прощаемся, но мы же встретимся. Произнося «до свидания», мы как бы обещаем, надеемся, что произойдет встреча. До свидания — не прощание, когда люди расстаются навсегда.

Каждый, кто занимался, сам способен оценить свои успехи: стало ли легче общаться, исчезла ли скованность, появилось ли терпение при общении с другими людьми, возникло ли еще большее понимание себя и других людей?

Большинство людей не умеют выступать публично.

Большинство людей не умеют общаться.

Большинство людей не способны вести обычную беседу.

И сами от этого страдают.

Деловые переговоры, личные отношения, общение в семье...

Все это тесно связано с нашим умением слышать и слушать, говорить, убеждать, доказывать, отстаивать свои идеи... И этому можно научиться.

Отбросим лукавство: конечно, чтобы научиться говорить публично, нужно проделать огромную работу по самовоспитанию, самосовершенствованию.

Только для того, чтобы верно поставить голос, студенты актерских факультетов занимаются целый год по два часа в неделю!

Каждый из нас способен развить силу собственного голоса, сделать его более сочным, проникновенным, запоминающимся. Ведь нет двух одинаковых голосов, как нет одинаковых отпечатков пальцев и абсолютно одинаковых почерков. Голос — это всегда и характеристика человека.

Я знал специалиста, способного, прослушав фонограмму, почти безошибочно определять возраст, характер, внешность человека, его сексуальную жизнь (да-да, даже это!), он мог, анализируя голос, точно рассказать о детстве человека.

Неповторимый голос! Вам знакомо это выражение?

Ритм, темп речи, ударное слово, верно поставленная точка, предложение с многоточием... Умение держать паузу. Все это можно научиться.

Но главное, как я уже не один раз говорил, — предмет разговора, убежденность в своей позиции.

Почему я взялся за создание книги «Учимся говорить публично»? Мне казалось: если люди научатся слушать друг друга, смогут контролировать себя, научатся общаться, поймут, как находить настоящих друзей и единомышленников, а не просто поддерживать отношения с нужными людьми (в этом ничего плохого нет, но не надо исключать и подлинную дружбу), смогут, как говорили в старину, сеять доброе, вечное, то всем нам станет легче жить.

Нас учат ходить, писать и читать, но почти никто не учит младенца говорить. Мало того, если кто-то и учит, то делает это неверно.

Доказать?

Пожалуйста!

Родился ребенок. Как с ним говорят мать и отец? Как с ним общаются другие взрослые?

Сю-сю-кают! А потом кричат на малыша, ибо он их раздражает. У многих взрослых хватает времени на все — работу, телевизор, пьянки (чувствуете, я рьяный противник пьянства, которое нас губит, но мы никак не можем это понять), а на нормальное, спокойное, методичное (подчеркиваю: методичное) общение с детьми времени не остается. А потом мы удивляемся, почему у детей не речь, а сленг. Да все дело в том, что дети создают свой мир, они отгораживаются от нас, взрослых, они не верят, что мы способны понять их.

Как все просто! Как все сложно. Один человек не способен понять другого. И у нас это происходит не только в личном общении, но и на государственном уровне.

По тому, как человек говорит, можно многое сказать о нем. (Я вынужден повторить уже сказанное ранее.) Но как же важно вслушаться в речь другого человека и постараться точно определить его сущность. Тогда будет меньше ошибок. Мы скажем «нет» лгуну, фарисею, корыстолюбцу, человеку, актерствующему в жизни, а не на сцене.

Может быть, все в жизни бывает, именно сейчас читает меня тот человек, которого действительно стоит поддержать. Читает тот, кому хочется оставить о себе память своими добрыми делами. Может быть, меня читает будущий президент. С чего ему начать свое вхождение во власть? С личной образованности. С того, чтобы научиться говорить.

Мы живем среди людей. Так постарайтесь, чтобы все, кто с вами общается, лучше поняли вас, а вы других. Пусть у вас будет свой микромир, но чтобы царил в вашем доме дух взаимопонимания и взаимоподдержки.

Начиная курс, я думал, что он нужен деловым людям. Но они, деловые люди, считают, что у них нет времени для занятий. Что ж, им виднее. Только не понимают они, деловые люди, что, потратив два-три часа в неделю на занятия, они сэкономят десятки часов в будущем, когда их просьбы будут выполняться с первого раза, а не после десятого, а то и сотого напоминания, иногда переходящего в крик и угрозы.

(С непониманием деловых людей я столкнулся, когда пытался убедить их в полезности слепого десятипальцевого набора на клавиатуре компьютера).

Один врач мне сказал, что сорок процентов инфарктов происходят из-за неверного общения людей. Мы доводим друг друга до инфаркта. Но каждый забывает: сегодня он довел кого-то до инфаркта, как раньше говорили, разрыва сердца, а завтра кто-то другой поступит с ним так же.

Как же быть, если тебя не понимают? В чем причины того, что тебя не могут понять, не слышат? Только ли неумение говорить, убеждать, доказывать?

Нет. Все сложнее. Вы можете прекрасно говорить, а вас не поймут. Почему? Да просто те, к кому обращены ваши слова, не способны вас понять. Такое бывает. И не стоит в таких случаях тратить энергию. Иногда можно уговорить (убедить, доказать свою правоту) зал на несколько тысяч мест — и не суметь воздействовать на одного человека, ибо этот человек запрограммирован на непонимание. Не тратьте в этом случае свои силы. Оставьте в покое такого человека, пожалейте его узколобость, зашоренность, запрограммированность. Он никогда вас не поймет.

А вы продолжайте жить. Ищите единомышленников среди других людей. Живите, но не торопитесь жить.

Мы торопимся умереть. Стоит ли?

Я надеюсь, что меня правильно поймут, надеюсь.

Как оценить эффективность курса?

Помните, в самом начале книги я просил записать на магнитофон свою речь?

Создайте еще один вариант речи.

Прослушайте его. И сравните с той, первой речью. Что, обе не получились? Тогда с самого начала, пожалуйста, выполните все задания.

С уважением и признательностью ко всем, кто читал (а может быть, и занимался) нашу школу «Учимся говорить публично»,

Ваш **Владимир Шахиджян**

P.S. В 61 году до н.э., защищая греческого поэта Архия (оспаривалось римское гражданство), Цицерон произнес фразу: «Poëtae nascuntur, oratores fiunt». Смысл этого выражения прост: поэтический талант — это от природы, ораторский можно развить путем

упражнений.

А высказывание Цицерона в переводе на русский язык звучит так: **"ПОЭТАМИ РОЖДАЮТСЯ, ОРАТОРАМИ ДЕЛАЮТСЯ "**.

Спасибо за ваши терпение и внимание.

Удачи и радости.