




Нина Зверева

Встань и скажи!

Книга-тренажер
для выступлений



Нина Зверева

ВСТАНЬ И СКАЖИ!

КНИГА-ТРЕНАЖЕР
ДЛЯ ВЫСТУПЛЕНИЙ

МОСКВА

«МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР»

2019

УДК 808.51

ББК 76.0

3-43

*Возрастная маркировка в соответствии с Федеральным законом
от 29 декабря 2010 г. № 436-ФЗ: 16+*

Зверева, Нина Витальевна

3-43 **Встань и скажи!** Книга-тренажер для выступлений /
Нина Зверева. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2019. —
184 с.

ISBN 978-5-00146-121-0

Если вы хотите легко и ярко выступать, эта книга для вас. Она основана на тренинге Нины Зверевой — дважды лауреата премии Тэфи, востребованного бизнес-тренера, специалиста по риторике и коммуникациям.

10 уроков публичных выступлений, 10 заданий, 10 «разборов полетов». Продвигаясь вперед шаг за шагом, записывая себя на видео и анализируя вместе с Ниной Зверевой типичные ошибки спикеров, к концу книги вы заметите свой прогресс.

УДК 808.51
ББК 76.0

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-00146-121-0

© Нина Зверева, 2019

© Оформление.

ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление	7
Урок 1. «Здравствуйте, меня зовут...», или Учимся быть интересными другим людям	15
Урок 2. «Знаете ли вы, что...», или Учимся сразу «цеплять» аудиторию	41
Урок 3. «Примите лифт!», или Учимся говорить весело	55
Урок 4. «Цапля чахла», или Учимся говорить чисто	69
Урок 5. «Моя мама — полноводная река», или Учимся использовать метафоры	85
Урок 6. «Ну мы же мужики с тобой!», или Учимся «рисовать картинку»	103
Урок 7. «Уважаемая ООН!», или Учимся четко формулировать мысль	119

Урок 8. «Но вы же говорили, что...», или Учимся задавать провокационные вопросы	135
Урок 9. «И снова здравствуйте!», или Учимся структурировать	151
Урок 10. Послевкусие, или Учимся подводить итоги	169

ВСТУПЛЕНИЕ

Я давно собиралась написать простую книгу-руководство по публичным выступлениям, где будет совсем немного теории и много упражнений для самостоятельной работы.

Книгу-тренажер.

Чтобы внимательный читатель, который испытывает потребность развить (как сейчас модно говорить, «прокачать») навык публичных выступлений и делового общения, мог взять ее в руки, прочитать короткую и внятную главу, посвященную теории, и сразу же сделать упражнения, то есть применить новые знания на практике. Это важно: чем быстрее начать пользоваться новыми навыками, тем больше шансов, что они не забудутся через пару дней.

Но книга все не писалась. Почему? Хотя бы потому, что люди активно покупают мои учебники

«Я говорю — меня слушают»*, «Вам слово. Выступление без волнения»**, «Правила делового общения»***, «Со мной хотят общаться»****. В них есть теория и упражнения. Зачем еще одна книга, если предыдущие «работают»? Чем она отличается от них?

Дело в том, что заниматься с книгой-самоучителем в полном одиночестве очень сложно. Хочется получить обратную связь! Ведь речь идет о том, чтобы выступать перед публикой, а не перед самим собой. Мнение тренера и/или публики принципиально важно. Недаром мой главный постулат звучит так: «Главное — не сказать. Главное — запомниться!»

Мало кто готов позвать свою семью или друзей, усадить их на диван и сказать: «А сейчас я произнесу перед вами речь. Пожалуйста, послушайте и скажите мне, что было правильно, а что нет». Обычно люди стесняются, волнуются (причем избыточно волнуются), и сделать такой шаг им бывает сложно.

На тренингах — в группе или индивидуально — обучаться гораздо проще. Однако не всегда есть

* М.: Альпина Паблишер, 2019.

** М.: Альпина Паблишер, 2018.

*** М.: Альпина Паблишер, 2018.

**** М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017.

возможность найти время и деньги для участия в живом тренинге.

Так у меня возникла мечта написать книгу-тренажер, имитирующую живой тренинг. С ее помощью даже самый стеснительный читатель сможет обрести уверенность в себе.

Но как должна выглядеть такая необычная книга? Жизнь сама подкинула идею.

Продюсер социальных сетей многорукая и многоликая Алла Кечеджан предложила мне вести интерактивное обучение публичным выступлениям через специальную группу в фейсбуке.

С самого начала я понимала, что эта работа ляжет в основу интерактивного учебника. «Я дам задания, люди будут их выполнять, а я — комментировать. Потом выберу самые интересные моменты нашего обучения и сделаю на живом материале полезную книгу», — решила я, сразу согласившись на предложение Аллы.

Для меня принципиально важным стало слово «полезная». Потому что огорчительно видеть людей, которые прочитали все мои учебники и тем не менее делают элементарные ошибки в выступлениях и в общении.

Я понимаю, что прочитав, «как надо», и сделать самому — совершенно разные стадии навыка. Но я учу людей быть максимально эффективными. То есть за минимальное количество времени добиваться наивысшего результата! И такие же задачи ставлю перед собой. Если книга нацелена на то, чтобы не только дать информацию, но и *научить*, — она должна научить!

В августе 2017 года мы с Аллой открыли группу в фейсбуке. Назвали ее «Гений общения», хотя с самого начала понимали, что за десять уроков необходимо дать элементарные навыки именно публичных выступлений.

В коммуникациях мы ведем диалог: учимся слушать, убеждать, задавать вопросы. А в выступлениях делаем акцент на монолог, на презентацию самого себя, своей команды, своей идеи.

Но иногда это разделение весьма условно. Например, я уверена, что любые переговоры (а переговоры — это коммуникация) надо начинать с короткой самопрезентации. А во время любого выступления вам добавит уверенности интерактивное общение с публикой, то есть использование навыка коммуникатора. Неслучайно заказчики

моих тренингов все чаще просят подготовить микс-программу «Презентация и коммуникация: современные тренды».

Группа была бесплатной. Я предупредила участников (за три первых дня к нам записались более 400 человек), что учитель я строгий и свое время ценю.

Предложила простую систему: учитель (то есть я) дает чуть-чуть теории и задание, в течение трех дней люди выполняют «домашнюю работу» (форма задания была неизменной: записать видео), потом получают мои комментарии. Те, кто выполнит все десять заданий, гарантированно изменят свое речевое поведение — как в общении, так и в презентации.

Конечно, в группу записались в основном женщины. Женщины, как известно, любят учиться!

И — это тоже было ожидаемо — из более чем 400 человек видео присылали то 50, то 25 участников. Очень сложно предъявить себя публике, даже в закрытой группе.

Человек редко нравится сам себе — а тут еще надо снять видео и послать на рецензию учителю! Конечно, страшно.

Однако присланных работ оказалось достаточно, чтобы найти и показать участникам группы их

основные ошибки. Были и бриллианты, которые по-настоящему сверкали и радовали!

Мы работали ровно месяц. А потом я спросила участников группы: готовы ли они к тому, что их монологи будут расшифрованы и выложены в моей новой книге?

Как приятно было получить дружное единогласное «да»!

Как приятно было осознать, что теперь в моих руках реальный материал для обучения сотен, а может, и тысяч человек!

Потому что можно учиться не только на своих, но и на чужих ошибках, если есть подробный разбор полетов.

И еще совершенно очевидно, что эти десять уроков не просто пошли на пользу участникам группы, но привели к фантастическим результатам.

Следить за тем, как они говорили в самом начале, как стали говорить в процессе обучения и с чем пришли к финалу, — невероятно увлекательно!

Но я все же надеюсь, что хотя бы каждый десятый читатель не только будет оценивать вместе со мной успехи и неудачи своих неожиданных собратьев по обучению, но и постарается делать упражнения вместе с ними.

ВСТУПЛЕНИЕ

К великому сожалению, я не смогу разобрать ваши видео «по косточкам»: подобная работа отнимает немало сил и времени. Но я продолжаю практиковать как тренер, каждый месяц набираю группу на открытых тренингах в Москве. Это означает, что мы можем встретиться вживую, пообщаться и продолжить обучение на следующем уровне.

Все актуальные сведения о тренингах на моем сайте ninazvereva.ru.

Мой имейл ninazvereva01@gmail.com.

Пишите, я всегда отвечаю на письма.

И в заключение (забавно звучит — в заключение вступления) я хочу поблагодарить Аллу Кечеджан, героиню этой книги и организатора нашей группы «Гений общения».

Есть еще один человек, который очень постарался для вас, — литературный редактор книги Светлана Иконникова, блестящий блогер и журналист, работать с которой в четыре руки — огромное счастье!

Ну что, приступаем? Вы уже готовы сделать первое задание? Ура, я рада!

У Р О К 1

«ЗДРАВСТВУЙТЕ,
МЕНЯ ЗОВУТ...»,

или УЧИМСЯ БЫТЬ
ИНТЕРЕСНЫМИ
ДРУГИМ ЛЮДЯМ

САМОЕ ПЕРВОЕ ЗАДАНИЕ в нашей группе появилось спонтанно. Добавляя новых участников, Алла Кечеджан попросила будущих спикеров рассказать, почему они решили принять участие в нашем экспериментальном обучении.

— Что именно мешает вам общаться, почему вы пришли в эту группу, что хотите узнать, как вы видите общение? — спросила Алла и сразу же подала пример остальным участникам, выложив собственное видео.

Алла: Начну с себя. Что мне мешает? Я считаю, что внутренняя речь и внешняя, несмотря на то что я журналист, у меня абсолютно не синхронизированы. Когда я начинаю говорить, мысли опережают слова, и я сама себя перебиваю. Получается, что я хочу сказать десять фраз одновременно, еще и с такой скоростью, к которой человеческие органы речи не приспособлены... Спасибо Нине Зверевой, что сделала такой подарок — согласилась вести этот проект.

Видео выложили не все. Нужно было преодолеть страх камеры. Перешагнуть через собственное «Я же не кинозвезда, я не смогу сказать идеально!»

Но, к счастью, некоторые рискнули. И показали другим: никто не начинает учиться со стартовой позиции «идеально». А значит, ошибаться — не страшно.

Прочитайте высказывания участников. Отметьте, какие их страхи, сложности, тревоги присущи вам. Расшифровки видео почти дословны. Жаль, что вы не видите лиц и не слышите голосов. Но живая разговорная речь позволит каждому из вас представить наших участников, тем более что более половины из них будут «присутствовать» в каждом упражнении.

Надеюсь, кого-то вы полюбите, ну а я полюбила всех. Иначе невозможно быть учителем.

ПСИХОТЕРАПЕВТ: Я живу в Израиле, работаю с русскоязычными пациентами со всего мира. Работаю на границе психиатрии и психологии зависимостей. И очень хочется делиться знаниями. Я вижу, сколько страха присутствует у людей. Мне кажется, это моя миссия — развеивать эти страхи, разъяснять, как работает психотерапия. Накоплен огромный багаж случаев, когда реально можно помочь даже, казалось бы,

в безвыходных ситуациях. Я пробовала делать видео, но мне очень не понравилось, что, как я говорю, утрачиваю энергию. Начинаю за здоровье, кончаю за упокой. Мне не нравится вялая артикуляция, дикция. Есть над чем работать. Пришла в группу осознанно, чтобы наработать технику речи, удерживать заранее подготовленный текст, чтобы это было интересно. Хочу создать свой канал на YouTube, наполнить его интересным материалом. Счастлива, что этот проект состоится, надеюсь, что после этого смогу делиться знаниями гораздо более уверенно.

Биолог: С удовольствием приму участие в проекте. Я работаю в науке, и общение играет для меня важную роль. Мне приходится выступать на конференциях, писать научные статьи. И мне кажется, что мой язык высушен, в нем мало художественных оборотов, это обедняет речь. Что мешает мне общаться качественно? Эмоциональность. Когда ты эмоционален, ты не можешь говорить логично, ты прыгаешь с места на место, и речь получается не такая связная, как хотелось бы. Я стараюсь это контролировать, но невозможно постоянно жить в контроле. И кроме этого — природная застенчивость. Агата Кристи писала, что застенчива от природы, и даже будучи известной

писательницей, она не выступала публично, не общалась с журналистами. Здесь, наверное, влияет больше психологический фактор, чем какие-то другие. Мой внутренний мир огромный, хочется его вывести наружу, но есть психологические препятствия. Я долго работаю в науке, мне проще стало общаться, но искусным оратором я не стала. Мне хочется нормальную, грамотную речь и хочется поделиться знаниями научного и духовного характера.

Журналист: Привет всем! У меня осипший голос. Я болею, но обычно выгляжу лучше. Мне хочется научиться говорить так же хорошо, как я пишу. Когда я пишу, просто фиксирую пальцы над клавиатурой, и они сами начинают делать свое дело. Хочется зафиксировать язык во рту так, чтобы он сам сказал, что считает нужным, это было бы здорово, но пока я так не умею. Пока... тьфу! Я все время забываю слова. Мне приходится рассказать текст про себя, запомнить его, а потом повторить вслух. Вот, собственно, как и сейчас.

Девушка в капюшоне: Хочу присоединиться к группе, потому что, во-первых, это уникальная возможность получить рекомендации Нины Витальевны Зверевой.

«ЗДРАВСТВУЙТЕ, МЕНЯ ЗОВУТ...»

Во-вторых, у меня есть проблемы в коммуникации, я боюсь публичных выступлений. Когда я говорю даже перед небольшой аудиторией, мне сложно завладеть вниманием слушателей, в какой-то момент понимаю, что люди не слушают, им неинтересно. Я хочу побороть свои комплексы, чему-то научиться, получить рекомендации, как правильно работать над собой. Мне страшно, но я присоединяюсь к вам.

Бизнес-леди: Меня зовут Александра, и я не умею разговаривать, точнее не умею разговаривать так, чтобы моя речь звучала убедительно, захватывающе, четко, внятно. Когда-то я вполне владела навыками общения, для меня не было проблемой выступить на деловых переговорах или с тостом на дружеской вечеринке. Но в какой-то момент я этот навык утратила и даже не знаю, почему это произошло. Сейчас я вступаю в новый бизнес-проект, очень важный для меня. Я уверена, что хорошо структурированная, убедительно звучащая речь, умение поддержать беседу с любым человеком очень поможет мне в продвижении проекта. Именно поэтому я, преодолев свое стеснение и страх, записываю это видео.

Бухгалтер-художник: Мне 32 года, я живу в Нижнем Новгороде. Основная моя деятельность — это бухгалтерский учет, управленческий учет, финансы, анализ, аудит. У меня есть несколько клиентов, поэтому я могу отнести себя к категории фрилансеров, а не наемных сотрудников. И вторая моя деятельность — уже пять лет я занимаюсь живописью, рисую и иногда веду занятия. И та и другая деятельность подразумевает общение с большим количеством народа. Подтягивать навык общения с людьми — это всегда полезно и нужно. Подобные курсы появляются в нужный момент и выводят на принципиально новый уровень. Сейчас такой момент. С Ниной Витальевной Зверевой я работала, в 11-м классе обучалась на ее курсах журналистики, тогда это был совершенно новый уровень. Свое видео попытаюсь записывать без дублей, потому что в жизни редко бывает возможность продублировать с собеседником информацию.

Руководитель интернет-компании: По роду деятельности приходится много общаться с людьми, выступать перед ними, в том числе на камеру. Я часто организовываю какие-то мероприятия, компании, но каждый раз, как включается камера, у меня заплетается язык, дрожат руки, это стресс для меня.

Я готова перепоручить общение с журналистами любому сотруднику, только бы не говорить самой. Мне бы хотелось это преодолеть, научиться выступать публично, доносить свои мысли до людей.

* * *

Кажется, их было всего человек тридцать из четырех сотен участников группы — тех, кто рискнул записать видеоприветствие. Но этим самым они еще до старта проекта обеспечили себе фору. Записывать первое задание (предварительное приветствие не в счет!) им было легче, чем остальным, потому что они уже однажды прошли этот путь. Выложить свое видео в группу во второй раз намного проще, чем в первый.

Вообще не стесняйтесь проявлять себя. Если вы приходите на встречу с интересным и важным для вас человеком — садитесь в первом ряду, задавайте вопросы, на которые ему захочется отвечать.

И даже если человек неинтересный — тоже задавайте вопросы. Во-первых, никто не знает, как сложится ваша жизнь дальше — возможно, сегодняшний «неинтересный» через какое-то время станет очень важен для вас. А во-вторых, чем скучать в процессе долгого доклада, лучше занять себя

поиском в нем рационального зерна. Ну и в-третьих, хороший вопрос и правильная речь — прекрасный повод обратить на себя внимание и что сделать? Правильно, запомниться! Это будет очень грамотный шаг с вашей стороны.

Я не стала оценивать видеоприветствие отдельно: все-таки оно шло факультативом. Но точно в назначенный срок дала первое задание.

Выполните его и вы — а потом проанализируйте, как справились участники группы.



ЗАДАНИЕ № 1

Добрый день, дорогие участники! Предлагаю каждому члену группы придумать себе короткое веселое имя, чтобы наше общение было более легким. Я — Учитель. А вы кто? И почему вы выбрали это слово? Это и есть мое первое задание.

Хронометраж ответа — не более минуты. Принимается видео- и аудиозапись, можно написать текст, но обратите внимание: ваш язык должен быть действительно разговорным.

Сверхзадача — придумать такой ник или образ, чтобы другие члены группы вас сразу заметили и полюбили. Секрет хороших ораторов прост: они стараются говорить так, чтобы у слушателей не было шанса пропустить их слова мимо ушей или забыть. Важно не сказать — важно запомниться!

На выполнение задания было дано три дня, но первые ответы стали приходить буквально через несколько минут. А последние... да, вы правы. Через пару часов после дедлайна. Все мы разные: кому-то удобнее выполнять задания сразу, кому-то — только когда наступил жесточайший цейтнот. Но и для первых, и для вторых одинаково важны правила успешной презентации себя.

Как вы думаете, кто из участников справился с первым заданием лучше?

Именно здесь вы можете отложить книгу и записать собственное видео. И только потом прочитать, как это сделали другие. Или наоборот — сначала посмотреть на работы участников группы, потом подготовить свой вариант.

Есть, конечно, третий путь: прочитать главу и ничего не делать самому. Знаю, что большинство читателей поступят именно так. Не буду комментировать. Скажу одно: кто не пробует, тот больше рискует ошибиться, причем прилюдно.

У каждого из вас есть аудитория, готовая выслушать ваши «упражнения». Пробуйте! Ошибайтесь! Слушайте отзывы! Снова пробуйте!

Наш опыт — сын ошибок трудных. Лучше классика не скажешь.

«ЗДРАВСТВУЙТЕ, МЕНЯ ЗОВУТ...»

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

Журналист: Это я записываю в третий раз! Если опять не получится, выложу как есть. Меня зовут Икока, потому что все и так знают, что меня зовут Икока. Записываюсь я в ванной, чтобы муж надо мной не ржал!

Алла: Меня зовут Русалочка. Не верите? Хотите, хвост покажу? Вот смотрите. Жду на море.

ОРГАНИЗАТОР КВЕСТОВ: Мой ник — Откровенная. Он живет со мной много лет. Как только я стала пользоваться интернетом, я придумала именно его, потому что в чатах надо было привлечь внимание, все были одинаковые, у всех были ники Котенок-13, Катюшка-29... Хотелось как-то выделиться, обозначить, какая я есть. Я выбрала свои основные качества — прямота, откровенность, открытость. И это слово как нельзя лучше подошло и для обозначения характера, и для привлечения внимания. Все сразу стали спрашивать: «Ты правда откровенная? А насколько?»

Многодетная мама: Здесь я хочу, чтобы вы называли меня Анч, потому что в этом нике есть привязка к моему имени, есть краткость и простота. И есть буква ч,

которую я очень люблю. Зачем мне нужен проект? Я работаю с людьми, общаюсь, веду группы и часто чувствую нехватку навыков общения, коммуникации в сложных ситуациях, при прямой конфронтации. Это ремесло, которому мне нужно научиться, рассчитываю, что смогу это сделать.

ДЕВУШКА В КАПЮШОНЕ: По поводу ника. Если нельзя оставить свое имя, я бы предпочла, чтобы меня запомнили как Ученицу. Нина Зверева — Учитель, я просто Ученица, я хочу идти вперед.

РУКОВОДИТЕЛЬ ИНТЕРНЕТ-КОМПАНИИ: Я выбрала ник Мысли Вслух. Я хочу научиться говорить так, чтобы меня понимали, и при этом оставаться самой собой.

БИЗНЕС-ЛЕДИ: С выбором ника я долго не думала. Мой ник будет Арна. Это часть названия моего будущего проекта, ради которого я здесь, в этой группе. Мне хочется услышать, как это название звучит со стороны, и запустить его в жизнь.

ПСИХОТЕРАПЕВТ: Когда я думала, какой ник придумать, первое, что пришло в голову, — что-то про душу, что-то серьезное, высокое. Но потом вспомнила свое второе «я» и хочу, чтобы меня называли Тангера,

«ЗДРАВСТВУЙТЕ, МЕНЯ ЗОВУТ...»

чтобы я ассоциировалась у вас с радостью, положительными эмоциями, потому что именно для этого люди приходят на психотерапию.

ДЕВУШКА С ИНВАЛИДНОСТЬЮ: У меня нет ника. Но так как у организации, которой я руковожу, под опекой десять домов престарелых, а это тысяча подопечных, они меня зовут «наша внучка» или «наш ангел». Наверное, здесь больше подходит Ангел.

ТВОРЧЕСКАЯ ЛИЧНОСТЬ: Мне понравилось задание — придумать себе образ или ник. И я придумала, что буду Золушкой. Почему именно Золушка? Последнее время я постоянно что-то делаю. Или убираюсь, или шью, или готовлю. Сейчас времени десять часов, а мне надо приготовить определенную еду на завтра. Слушая мои размышления, моя дочь произнесла: «Мам, почему Золушка? За всю жизнь ты потеряла одну шубу, а принца так и не нашла»... В общем, я решила, что этот образ мне очень подходит.

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

Любопытные монологи, не правда ли? Уверена, что каждый из вас, мои дорогие читатели, прикинул это задание на себя: а какой ник выбрал бы я?

Так выберите! И затем спросите тех, кто вас любит, подходит ли он вам.

Я внимательно, не по одному разу, смотрела все выступления, записанные на видео. Сравнивала их с монологами участников моих очных тренингов.

Да, ошибок у участников группы было много. Типичных ошибок — я встречала их тысячи раз. И сама когда-то совершала. Но, прежде чем говорить об ошибках, я должна была похвалить. Причем сделать не дежурный комплимент, а отметить то хорошее, что действительно было в видео.

Комплименты — один из лучших способов начала коммуникации. Если вам нужно покритиковать человека, обязательно сначала похвалите его. Всем нам сложно принимать критику — так устроена наша психика. И не нужно с ней бороться! Гораздо эффективнее действовать по ее законам. Поэтому, если вам важно, чтобы собеседник вас услышал, начните свою речь с похвалы!

Кстати, это правило относится и к выступлению перед аудиторией. Хотите расположить людей к себе? Скажите что-то хорошее про компанию, которую они представляют, про их стойкость (если вашу презентацию назначили на восемь вечера), про то, какие нестандартные и глубокие вопросы

они задавали предыдущему оратору. Словом, покажите свою доброжелательную заинтересованность в людях.

Ваш комплимент должен быть продуманным, адресованным именно этим людям, а не всему человечеству!

— Вы тронули мое сердце! — сказала я участникам группы «Гений общения». — Прежде всего искренностью! И еще — энтузиазмом и мужеством. Потому что сделать много дублей на камере и потом нажать кнопку «Отправить» — это почти подвиг, особенно для тех, кто сам осознает свои комплексы и страхи, связанные с публичными выступлениями. Но вы сделали этот шаг! Вы молодцы, хвалю и восхищаюсь!

А дальше мы начали разбирать основные ошибки презентаций.

ПЕРВАЯ ОШИБКА: МОНОЛОГ О СЕБЕ. Наверное, это особенность наших современников: каждый раз, на каждом тренинге я слушаю, как в ответ на просьбу «Расскажите о себе» люди... начинают говорить о себе. Одни — подробно и эмоционально,

другие — коротко и фактологично: профессия, мечта, трудности...

Что здесь неправильно? То, что диалог превращается в монолог. Помните, еще в самом начале я говорила: «Главное — не сказать, главное — запомниться!» Выступая с самопрезентацией, вы должны помнить: вас слушают! А если вас слушают, значит, вы ведете диалог. И даже если собеседник не отвечает, он все равно с вами: в ответ на ваши реплики у него рождаются мысли, эмоции, ассоциации... Или не рождаются — если выступление его не трогает.

— У вас получился монолог перед самими собой, — сказала я участникам, — а публика оказалась вообще ни при чем. Публике интересно не про вас, а про себя! И это главная ошибка всех скучных спикеров: они говорят о том, что интересно им самим, в то время как окружающие не понимают, зачем им это слушать. И не слушают. Давайте честно ответим на вопрос: в каких случаях мы слушаем кого-то открыв рот?

Попробуйте сами составить этот список. Получилось? А теперь давайте сравним результаты. Я выделяю пять таких случаев.

1. Перед нами признанный авторитет, известный человек, ньюсмейкер. Будет это Герман Греф или Сергей Шнуров — неважно, мы все равно будем слушать этого человека (а вот маленькие дети — вряд ли. Для них авторитет скорее герои любимых мультфильмов). Если вы хотите предъявить себя в качестве авторитета, подумайте, чем можете восхитить и удивить тех, кто перед вами. Понятие целевой аудитории — ключевое для любой коммуникации.

На тренингах я показываю фотографии, на которых беру интервью у королевы Нидерландов Беатрикс. А еще показываю фотографии своих детей и рассказываю, кем они стали: профессор, топ-менеджер, владелец бизнеса...

Я вижу, что аудитория проникается уважением. Они впечатлены, и это важно.

2. Перед нами человек, который говорит... о нас. Да, буквально — обо мне! И многое обо мне знает! Откуда? Это волнует и цепляет.

Всех людей интересуют в первую очередь они сами. Если спикер говорит обо мне (хвалит, ругает, оценивает мою работу или мой новый костюм) или если он говорит про что-то мое (дом, дети, город, машина, профессия) — мне это всегда интересно!

Вот почему стоит всегда готовиться и отвечать себе на вопрос: что за люди вас будут слушать? Что вы о них знаете?

3. Перед нами человек, который рассказывает потрясающие, удивительные вещи! Хочется воскликнуть: «Вот это да!» и срочно пересказать друзьям (слушатели в такой момент запоминают всё до мельчайших деталей — и предвкушают собственный триумф, когда они будут делиться информацией со знакомыми или выкладывать в социальные сети).

Я очень люблю зачин типа «А знаете ли вы, что...». Мы все любознательны как дети, мы любим интересные факты, цифры, детали.

Если спикер дает нам возможность удивляться — мы его уже любим!

4. Перед нами человек, который говорит что-то полезное и крайне необходимое для нашей работы (или для самосовершенствования). В отличие от предыдущего случая, где главная эмоция «вот это да!», здесь главное — «это мне очень нужно!»

Если спикер делает нас более профессиональными, успешными, счастливыми и дает необходимые

для этого навыки — мы благодарны ему и никогда не пожалеем о потраченном времени.

5. Спикер нас развлекает (веселит, пугает — неважно). Он воздействует на эмоции, и мы не можем оторваться от его выступления. Это может быть отличный рассказчик или прирожденный актер, который умеет держать внимание публики с помощью каких-то неведомых ей приемов.

И мы уже ждем — мимики, жестов, слов. Нас завораживает харизма этого человека.

Вот, собственно, и все. Список закончился.

— Теперь вспомните свои выступления и честно ответьте: какой из этих пяти пунктов вы выполнили? — обратилась я к участникам. — А ведь настоящий гений общения нажимает сразу все пять клавиш. Он демонстрирует свой авторитет, он развлекает, он дает нужную информацию, удивляет интересными фактами и говорит вам о вас.

Уже с самого начала выступления вы должны зацепить внимание публики. Скажите людям то, что для них интересно и неожиданно!

Например: я психотерапевт, в Израиле люди стоят в очереди на мою консультацию пять-шесть месяцев... Или: мне 21, но я руковожу хорovým коллективом, в котором 400 человек, и мы только что вернулись с гастролей в Америке... Или: мне было всего 10 лет, когда случилась страшная авария, и ни один врач не поверил бы, что я через пятнадцать лет буду разговаривать с вами... Или: я журналист и блогер, пишу быстро и весело, работаю в пяти журналах, по ночам сочиняю рассказы и повести, веду блог и получаю каждый день по два десятка запросов в друзья...

Надеюсь, вы поняли. Не стесняйтесь. И не придумывайте про себя ничего. Просто подберите факты из своей жизни так, чтобы люди подумали: «Вот это да! Как нам повезло пообщаться с таким человеком!» А потом скажите то, что вы хотите. Но при этом нужно точно понимать: зачем слушателям это знать? Как ваши слова помогут им? Какую новую правду вы им откроете?

Еще раз повторю главный закон: любое выступление — это диалог. Иногда очень хочется поговорить с самим собой, высказать все, что накопилось на душе, все, что тяготит. Это важно и нужно

периодически делать. Закройтесь в комнате и говорите: в одиночку, адресуясь к самому себе, зеркалу, собаке...

Но если вы рассчитываете на внимание людей, прежде чем выступить, задайте себе вопрос: почему они будут вас слушать? Просмотрите наши пять пунктов и постарайтесь выполнить все пять требований: говорите людям то, что им нужно, говорите с ними о них, говорите новые неожиданные вещи, развлекайте их и покажите, что вы авторитет!

ВТОРАЯ ОШИБКА: ХРОНОМЕТРАЖ. Давая задание, я оговорила условие: выступление должно занять минуту. Ровно одну минуту, не больше и не меньше.

Мы привыкли очень вольно обращаться со временем, и большинство участников хронометраж не выдержали. У кого-то запись длилась 1,5–3 минуты, а у кого-то — 10–15 секунд. И ведь каждый, кто записывал себя на мобильный телефон, видел, сколько времени заняла его самопрезентация. Но многие решили, что тайминг — вещь несущественная и им можно пренебречь.

На самом деле — нет. Хороший оратор ценен еще и тем, что очень точно соблюдает отведенное ему время. Он может закончить чуть раньше: например,

говорить 50 секунд, если ему отведена минута, но не имеет права занять слишком мало или слишком много времени.

В мобильных телефонах у нас есть таймеры. В «живых» выступлениях перед аудиторией мы можем полагаться на собственное чувство времени. Хорошая новость состоит в том, что его можно развить — если репетировать выступления. И еще можно открыто следить за временем, предупредив аудиторию, что вы не хотите нарушать хронометраж.

— И не забывайте о картинке! — посоветовала я участникам. — Русалочка махнула хвостом и скрылась — а могла бы показать нам красивое море. А Золушка точно победила бы, если бы вместо долгих разговоров взяла на руки котят, которые сидели рядом с ней, и покормила бы их. Картинка много значит, надеюсь, вы это поняли. Но если картинка продуманна и притягательна, да еще и слова подобраны интересные, — тут успех гарантирован! Вообще проверка «удачно — неудачно» очень простая: пересмотрите видео и скажите честно: кто из участников вам действительно запомнился? С кем хотелось бы немедленно встретиться и пообщаться вживую?

Мне немного грустно оттого, что каждый участник группы интересен, но вот проявить это не всем оказалось просто. Ничего, мы научимся!

Третья ошибка: «однажды...». Однажды я вела тренинг с одной очень сложной аудиторией... Уже интересно, да? Это эффект волшебного слова «однажды». Точно так же работают слова «расскажу одну историю», «вчера со мной такое приключилось», «один раз...»

Мы любим слушать истории. Любим смотреть истории. Любим обсуждать истории.

Простой и действенный способ завоевать внимание аудитории — рассказать историю. К сожалению, никто из участников тренинга им не воспользовался. А ведь история — это практически гарантированное попадание «в победители».

Что самое приятное, рассказывать истории легко. Фактически вам вообще ничего не надо придумывать: просто поделитесь, почему вы выбрали именно эту профессию? Откуда у вас этот ник? А дальше — коротко, в двух-трех предложениях, расскажите что-то занимательное.

Очень важно не перегружать свой рассказ подробностями. Человеческий мозг устроен так, что он

по нескольким деталям легко дорисовывает полный образ происходящего. Более того: ситуация, в которой человеку понятно 90 процентов происходящего, гораздо привлекательнее ситуации, в которой ему понятно 100 процентов. Потому что сохраняется интрига, потому что мозг включается в работу и пытается разгадать то, чего он не понимает, — а значит, внимание слушателя остается с вами до самого финала.

Единственное обязательное правило: к финалу все загадки должны быть разгаданы. И слушатели встанут, аплодируя вам.

У Р О К 2

«ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...»,

или Учимся

СРАЗУ «ЦЕПЛЯТЬ»

АУДИТОРИЮ

Первый «РАЗБОР ПОЛЕТОВ» заметно озадачил участников. Некоторые признавались, что никогда не смотрели на свои выступления с позиции аудитории. Другие вздыхали: «Кажется, у меня ничего не получится!» А третьи рвались в бой и просили побыстрее дать новое задание.

Я понимала: каждому из них нужно закрепить навык «рассказывания про интересное». И убедиться, что его собственная профессия, эрудиция, хобби делают его авторитетом.

Поэтому я дала именно такое задание. Выполните его тоже — а потом посмотрите, какие ответы дали участники группы. И будем продолжать обучение на чужих ошибках!



ЗАДАНИЕ № 2

Добрый день, дорогие участники! Новое задание называется «Знаете ли вы, что...». Начните выступление с этой фразы и далее расскажите невероятную вещь (можно приводить факты, цифры), которую доподлинно знаете благодаря своей профессии. Или своей образованности. Или благодаря широкому кругу друзей. Удивите нас! Расскажите что-то такое, чем захочется поделиться, причем немедленно.

Но учтите: врать и фантазировать нельзя!
Хронометраж — одна минута.

«ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...»

И снова кто-то прислал видео почти сразу, а кто-то — в последний момент. Но в этот раз смотреть выступления будущих гениев общения было намного интереснее, чем тремя днями ранее.

Прочитайте и оцените: какие из выступлений кажутся вам самыми удачными и почему?

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

Журналист: А вы знаете, что «подсос» — вполне приличное слово в любой аудитории, даже детской или интеллигентной? Потому что это маленькая кругленькая пумпочка, которая вытягивается из карбюратора, чтобы машина завелась. Такая была у первой машины, которую я стала водить, — «Волги» ГАЗ-24. И было мне тогда 16 лет.

Алла: А знаете ли вы, что всего четыре рукопожатия отделяют жителей фейсбука друг от друга? Это значит, что ваш руководитель, партнер, ваши новые клиенты — все находятся на фейсбуке. Почему вы не можете до них дотянуться? Я точно знаю: причина в том, что у вас не выстроен личный бренд. Вы начинаете общаться, например, со спонсором, у вас прекрасный благотворительный проект, он заходит в ваш аккаунт

и не видит ничего. Он не понимает, чем вы занимаетесь. У него возникают подозрения, он не хочет с вами сотрудничать. Я помогу вам выстроить личный бренд, обращайтесь, у меня большой опыт и много примеров, как это получилось у других.

Руководитель интернет-компании: Знаете ли вы, что кожа белого медведя вовсе не белая? Более того, даже шерсть белого медведя не белая, шерстинки вообще лишены пигмента, они полые, а кожа у медведя черная. Цвет окраски медведь может менять от белого до желтоватого в зависимости от времени года. Не каждый может посетить Арктику и понаблюдать за белым медведем. Зато каждый может смотреть интернет и подключить кабельное телевидение.

Девушка в капюшоне: А вы знаете, что врачи рекомендуют пить не меньше двух литров воды в день? Иначе организм зашлаковывается, вы сами стимулируете свои болезни. Два литра, не меньше! Не включая соки, чай и прочий алкоголь. Пейте воду, и здоровье вы продлите только так.

Многодетная мама: А знаете ли вы, что любой мальчик в возрасте 12–13–14 лет может вызвать у своей

биологической матери стойкую реакцию неприятия? Недавно был проведен эксперимент, в котором женщинам давали понюхать несколько подростковых футболок. И каждая выбрала как вещь с наиболее непереносимым запахом одежду своего сына. Такая хитрая схема была задумана природой для предотвращения инцестов. Интересно, правда?

Бухгалтер-художник: А знаете ли вы, что рисовать может каждый, вне зависимости от возраста и пола? Но если сейчас я предложу вам нарисовать дерево, многие подумают: «Я никогда не рисовала деревьев, и у меня получится палочка, а к ней — еще палочки». Я предлагаю обмануть наш мозг. Мы не будем рисовать дерево, мы нарисуем дорогу. Можно считать, что это дорога нашей жизни. Она широкая, в какой-то момент она начинает петлять и где-то заканчивается. Но у дороги есть ответвления. Может, это меньшие дороги. Они тоже петляют. От дорог в разные стороны идут тропки. Они становятся все меньше и меньше. И в какой-то момент мы уже не можем проехать по ним, а можем только пройти. В рисовании как в жизни: чтобы ответить на какой-то вопрос, надо изменить точку зрения, возможно даже на 180 градусов. И тогда на самой суровой

земле, на песках и камнях у нас может вырасти свое дерево.

ПСИХОТЕРАПЕВТ: А вы знаете, что сорок процентов пациентов, которые обращаются к врачам общей практики, не нуждаются ни в каком дополнительном лечении, кроме психотерапии? Вы знаете, что каждое второе назначение психофармакологических препаратов, которое делают врачи общей практики, пациентам не нужно? Их дают только для того, чтобы избавиться от докучающих пациентов. Это данные ВОЗ и ЮНЕСКО. Выбор за вами — лечиться или пройти курс психотерапии.

КОМПЬЮТЕРЩИК: А вы знаете, что Болгарию еще недавно называли Кремниевой долиной Восточной Европы? Ведь именно здесь разрабатывали компьютерные технологии, которые потом внедрялись в социалистических странах. Болгарские компьютеры получили признание в начале 80-х. Они ничем не уступали машинам, произведенным в США и Японии. Вы удивитесь, что маленькая Болгария занимала третье место в мире после СССР и США и именно болгарские компьютеры успешно использовались во всех советских проектах по освоению космоса,

«ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...»

по развитию космических программ. Да и сейчас Болгария занимает третье место по численности IT-специалистов. Неслучайно наш уникальный проект «История онлайн» родился именно здесь, в Болгарии, потому что на варненском берегу повстречались Алла Кечеджан, Ольга Липатова и я, уникальный компьютерщик. Я верю, что наш уникальный проект поможет мне наслаждаться жизнью и творчески себя реализовать. Присоединяйтесь и вы к этому проекту.

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

Далеко не все «гении общения» присылали свои видеовыступления. Несколько сотен участников лишь наблюдали за работой «активистов».

Это нормально: кому-то оказалось трудно преодолеть стеснение, кто-то не смог организовать себя, чтобы в течение трех-четырех дней придумать и записать очередную презентацию, а кто-то просто пока не испытывал потребности всерьез «прокачивать» собственные навыки публичных выступлений.

В любом случае, каждый учился новому так, как ему было комфортно. Речь о другом. Видео, присланные в ответ на задание «Знаете ли вы, что...», собрали огромное количество просмотров. Мне кажется,

их смотрели и пересматривали и активисты, и «пассивные участники», и даже сами авторы. У большинства действительно получились интересные рассказы — потому что люди всерьез подошли к поиску фактов и их презентации.

Очень хочется говорить красиво и экспромтом. Но так не бывает. Хороший экспромт возможен лишь в той сфере, где вы всё знаете, и по той теме, на которую вы уже множество раз выступали. Во всех остальных случаях нужна подготовка — даже опытным ораторам.

— Согласитесь, это было в сто раз интереснее, чем слушать пространные рассуждения про то, как эмоции обгоняют мысль, или какие-то сугубо личные сведения, — написала я участникам. — Отсюда вывод: прежде чем открыть рот, подумайте: а будет ли то, что вы собираетесь сказать, интересно тем, к кому вы обращаетесь? Люди любят, когда с ними говорят на одном языке, то есть в общении важно затронуть что-то такое, что найдет отклик! Это может быть новая неожиданная яркая информация (как в случае нашего задания), а может — история, байка или удачная шутка.

Прежде чем что-то сказать, надо спросить себя: «А почему люди будут это слушать?» Человека можно заставить читать текст (школьные учителя прекрасно это знают). Его можно заставить мыть пол, готовить обед, выполнять скучную, выматывающую нервы работу... Но его нельзя заставить слушать.

Он будет это делать только в одном случае: если сам захочет. Если ему неинтересна тема и неважен выступающий, человек просто уйдет из зала или выключит видеотрансляцию. Если воспитание не позволяет столь явно выразить свое отношение, слушатель продолжит сидеть в зале и даже будет иногда кивать — но он перестанет быть слушателем, превратившись в «думателя о своем» и «подсчитывателя минут до момента, когда это закончится».

Общение требует взаимности. Ставьте себя на место слушателей и честно редактируйте свои слова — желательно до того момента, когда вы их произнесете. Кстати, по видео было очень легко понять, кто репетировал свое выступление, а кто записал себя с первого дубля и сразу же выложил в группу, чтобы больше не тратить на это время.

И мне было обидно смотреть «халтурные» видео.

Это чисто психологический вопрос. Любой человек, который претендует на внимание других, должен

понимать: своим выступлением он отнимает время слушателей. Забирает его себе в безраздельное пользование. А время — это очень важный ресурс, причем, в отличие от денег (и даже в какой-то мере от здоровья), невозполнимый. Если вы забираете время других людей, обязательно дайте им что-то адекватное взамен. Порадуйте! Рассмешите! Поделитесь чем-то новым! Скажите комплимент! Дайте важную информацию! Вариантов много, но готовиться и думать надо всегда. Иначе вас будут избегать. Люди готовы нырнуть в свой гаджет или в свои мысли — они быстро определяются, будут ли вас слушать или им это совсем не интересно.

— Счетчик на YouTube показывает, что каждые восемь секунд люди переключают видео с одного на другое, — поделилась я с участниками группы. — Поэтому спикер должен за первые несколько секунд захватить внимание слушателей и не отпускать его. Вступление, которое начинается со слов «знаете ли вы, что...» — это один из способов захватить внимание. Люди по природе любопытны. А еще хорошо начинать общение с таких фраз: «однажды», «представьте себе», «я вас удивлю», «загадаю вам загадку» (еще есть много вариантов, ищите их сами).

Да, истории участников действительно были интересными. Выбирая победителей в этом задании, я обнаружила, что в списке лучших оказалось больше половины тех, кто присылал видео. Что ж, меня это только порадовало: значит, люди поняли, какие ошибки совершили в первом задании, и не стали их повторять.

Но все-таки без мелких шероховатостей, а порой и серьезных провалов не обошлось.

ПЕРВАЯ ОШИБКА: СКАЗАТЬ ТО, ЧТО И ТАК ВСЕ ЗНАЮТ. Например, рассказ про четыре рукопожатия был хорошим, но не цепляющим. Потому что этот факт слишком известен, он не вызывает, как говорят маркетологи, «вау-эффекта».

ВТОРАЯ ОШИБКА: СКАЗАТЬ ЧТО-ТО ИНТЕРЕСНОЕ, НО НЕ ПОЯСНИТЬ СВОЮ МЫСЛЬ. Например, одна из участниц рассказала, как сильно она любит август. У нее получилась лирическая зарисовка, из которой никак не удавалось понять, что же такого необычного есть в августе, чего нет в других месяцах.

ТРЕТЬЯ ОШИБКА: ПЕРЕЙТИ ОТ ФАКТА К НАЗИДАНИЮ ИЛИ САМОПИАРУ. Обратите внимание на выступление Компьютерщика: у него отличное начало

с необычными фактами про Болгарию, но в конце он так беззастенчиво похвалил себя, что смазал весь эффект. А ведь мог бы завершить гораздо лучше, сказав, например: «Неслучайно Болгария и сейчас занимает третье место по численности IT-специалистов. Я, кстати, один из них». И всё. Больше ничего не нужно, о своем проекте он мог бы рассказать в других видео. Люди очень не любят, когда их пытаются учить и общаются с ними «сверху вниз». Люди не любят пафоса и назидания. И больше всего на свете люди не любят, когда их «используют», причем в своих коммерческих целях. Неслучайно один из принципов конференции TED — никаких продаж со сцены! Гораздо приятнее, когда нам излагают (четко и коротко) интересный факт, а мы уж сами разберемся, куда его пристроить.

Мой призыв: говорите коротко, весело и понятно!

У Р О К 3

«ПРИМИТЕ ЛИФТ!»,
или УЧИМСЯ ГОВОРИТЬ
ВЕСЕЛО

Если бы я открыла онлайн-группу сорок лет назад (пренебрежем такой несущественной деталью, как отсутствие интернета в 1979 году), вполне возможно, этой главы в ней не было бы.

Или она была бы совсем другой.

В мире публичных выступлений, как и везде, есть своя мода. Так вот, сегодня в моде юмор. Причем раньше даже те, кто рисковал шутить во время серьезных выступлений, делали это по четкому плану: вот идет серьезная часть, вот шутка начинается, вот она заканчивается, дружно смеемся — и переходим снова к серьезной части.

Сейчас хорошее выступление строится по-другому. Юмор словно зашит в саму канву рассказа. Нет шуток с четким началом и окончанием, но вы чувствуете, что, говоря о серьезных вещах, человек на сцене подбирает слова так, что вам хочется чуть-чуть улыбнуться.

Зачем он это делает? Чтобы вы лучше запомнили услышанное. Юмор — лучшая обертка для любого информационного подарка.

Поэтому нужно учиться шутить. И прежде всего — шутить над собой: как минимум потому, что это самый безопасный объект для иронии. Поэтому я и дала участникам именно такое третье задание.



ЗАДАНИЕ № 3

Добрый день, друзья! Расскажите за одну минуту смешную историю из вашей жизни, в которой вы выступили не в самой удачной роли. Посмейтесь над собой и дайте нам улыбнуться! Самоирония — качество сильных людей! Это всегда привлекательно.

Ответов пришло чуть меньше, чем на второе задание. И я понимаю участников. Шутить — это сложно.

Подумайте и вы: о каком случае из жизни могли бы рассказать? Даже если сразу ничего не приходит в голову, не отмахивайтесь от задания. Сегодня просто необходимо иметь в своем арсенале историю в стиле «как я публично опростоволосился». Так что — вспоминайте! Наверняка жизнь предоставила вам немало возможностей посмеяться над самим собой!

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

ОРГАНИЗАТОР КВЕСТОВ: На заре своей карьеры я устроилась секретарем. На тот момент я очень боялась общения, и мы даже спорили с мужем, кто будет спрашивать на улице, как пройти куда-то. Мне нужно было пользоваться телефоном, факсом, отправлять сообщения, и вот я звоню, очень волнуюсь, про себя проговариваю фразы, чтобы не ошибиться. Никак не могу выбрать, как сказать лучше: «Примите факс» или «Примите листик». Наконец мне отвечают на том конце провода, и я радостно говорю: «Здравствуйте, примите лифт!»

Журналист: Однажды я пошла покупать себе роликовые коньки. Надо сказать, что до этого я на роликовых коньках не каталась, а тридцать семь лет из своих тридцати девяти каталась на фигурных. Иду и думаю: получится у меня или нет? В магазине коньки померила, чувствую: упс, получается! И я прямо там в магазине давай и елочку, и кросс-роллы, и задние подсечки... Повыпендривалась, но надо же как-то тормозить. Тормоз на роликовых коньках находится совсем не там, где на фигурных. А человек, который тридцать семь лет из тридцати девяти катался на фигурных... Короче, рефлекс у него действуют ого-го! В общем, тормозить я стала не так. Результат: шел, упал, очнулся — гипс...

Бухгалтер-художник: Если не знаешь, какую ситуацию рассказать в задании, то ситуация приходит к тебе сама. Сегодня 8 августа, время — 00:00, я нахожусь в машине и не знаю, где у меня ключи от квартиры. Не знаю, где буду ночевать, кому из друзей звонить. Знаю, что ближайшие ключи находятся за 160 километров отсюда. И я точно знаю, что все будет хорошо!

Алла: Однажды у нас появилась собачка. В это же время одна моя знакомая тоже завела щенка. Я пришла

к ней в гости и сказала: «Ирина Ивановна, у нас одинаковые породы собак!» Честно сказать, в породах я совершенно не разбиралась. А потом стала замечать, что собака Ирины Ивановны стала расти вверх, а наша собака стала вытягиваться в длину. Я, конечно, молчала. Но через какое-то время, придя к нам в гости, Ирина Ивановна сказала: «Аллочка! Где же ваш доberman? Я вижу только таксу».

ПЕРЕВОДЧИК: Дело было лет десять назад, когда я участвовала в своих первых серьезных переговорах в качестве переводчика. В нашу организацию приехали медицинские светила из одной далекой страны. Я очень волновалась. Но все прошло успешно, я выпорхнула из зала, мужчины уступали мне дорогу... А дальше все было как в плохом кино. Я зацепилась за что-то каблуком и полетела с лестницы. Летела красиво, приземлилась банально — лицом вниз, юбкой вверх, и в голове была одна мысль: «Как хорошо, что здесь столько врачей, сейчас они меня подхватят и понесут спасать». Но все стояли в шоке вокруг меня, и ничего не происходило. И тут мне стало так смешно от всей комичности ситуации, что я села и захохотала в голос. Их реакция была еще интереснее. Они испугались этого больше, чем моего

полета. Поставили меня на ноги и быстренько стали отступать спиной к двери. Видно, психотерапевта среди них не нашлось.

ТВОРЧЕСКАЯ ЛИЧНОСТЬ: Эта история произошла семь лет назад и перевернула мою жизнь на 180 градусов. Мы с дочерью и сестрой поехали на Горьковское море. Дочь захотела в туалет. Когда я держала ее, у меня выпали ключи от машины прямо в это отверстие со всем его содержимым. Что делать? Я рассказала в лагере, что произошло, и все старались мне помочь. Кто граблями, кто чем искали ключи. Начальник лагеря предложила вызвать машину, вычистить содержимое и выбросить в поле, чтобы я там ковырялась и искала свои ключи. В итоге все обошлось. Нашли человека, который смог открыть машину, и я поняла, что в любой ситуации тебе придут на помощь.

ВЕДУЩАЯ ТВ-ПРОГРАММ: Однажды к нам в цирк привезли белых львов. Администрация попросила об этом рассказать, а в награду пообещала съемку в клетке с хищником. Я придумала фееричный стендап, представляла свой звездный час — я и лев. Перед началом всех журналистов собрали в какой-то комнате, и дрессировщик долго и нудно рассказывал про белых львов.

Время шло, я спросила, не пора ли работать, на что он разразился гневной тирадой, что все журналисты безграмотные, безответственные, не могут отличить льва от тигра. Мы, конечно, оскорбились. Когда наконец мы вошли в клетку, я поняла, что натворила. Это было настолько страшно! От ужаса я забыла все слова и кое-как сумела проблеять, что нахожусь сейчас в клетке с тигром. И тут сзади раздался дикий рев дрессировщика: «И где вы видите тигров?!» Над этой историей мои коллеги рыдали от смеха целую неделю.

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

Как же приятно было смотреть и слушать эти видео! Наконец-то практически все участники уложились в хронометраж! Каждый старался говорить ровно минуту — не больше и не меньше. К сожалению, навык этот оказался непрочным: в дальнейшем некоторые по-прежнему присылали слишком короткие видео (по двадцать-тридцать секунд). А вот те, кто в первых заданиях любил превысить лимит, потом практически всегда укладывались в одну минуту.

Возможно, малоразговорчивым людям нужно прилагать больше усилий, чтобы научиться сообщать необходимые подробности. Говорить коротко

не означает говорить заголовками. Нужно, чтобы было еще и понятно! Но эта проблема решаема!

Еще больше, чем хронометраж, порадовали сюжеты. Некоторые были настолько нестандартными, что мне самой захотелось пересказать их родным и друзьям.

К сожалению, на этом мои комплименты закончились. Потому что во всем разнообразии сюжетов нашлось совсем немного тех, где люди от всей души иронизировали.

Это действительно очень сложно — смеяться над собой, и я сама долго этому училась. Однако люди очень любят тех, кто признает свои провалы и ошибки, да еще с улыбкой приводит примеры. Например, история ведущей ТВ-программ про львов и тигров: она с таким азартом рассказывала о себе-всезнайке и потом, ничуть не смущаясь, перешла к собственному провалу. Перепутать льва и тигра — как такое возможно?!

Но именно поэтому мы и смеемся! И (вспомните свои впечатления, когда вы читали историю впервые) — разве вы перестали уважать эту девушку? Или начали презирать ее? Вовсе нет! Вы посмеялись вместе с ней — и при этом признали ее профессионализм.

Верите вы или нет, но правило работает: когда человек прилюдно смеется над собой, степень уважения к нему возрастает!

— Что требовалось в задании? — обратилась я к участникам. — Описать, как вы оказались лузером. Сегодня очень модно рассказывать не об успехах, а о падениях, неслучайно речь Стива Джобса перед студентами Стэнфорда столь популярна и вошла в список лучших речей всех времен и народов. Не бойтесь смеяться над собой, друзья мои! Это те самые дорогие моменты, которые подарят вам зависть и восторг окружающих. Я долго к этому шла, но сейчас получаю огромную радость от того, что легко могу публично признаться в своих слабостях. Потому что признание слабостей — это сила.

Вообще ирония — великая вещь. Ее можно использовать практически во всех случаях (за исключением выступлений, которые касаются трагических тем). Более того: если вам необходимо рассказать о себе что-то значимое, но при этом вы опасаетесь показаться хвастуном, ни в коем случае

не отказывайтесь от выступления. Расскажите все, что вам важно рассказать. Но под конец добавьте самоиронии — и вы мгновенно заработаете призовые баллы у аудитории! Известный прием: человек долго перечисляет свои заслуги и победы, а в финале добавляет: «Из моих недостатков отмечу только один — люблю похвастать!» Правда, произносит он это так, что все понимают: его заслуги и победы — настоящие. А вот хвастать он как раз и не любит.

Мой дорогой читатель, вы уже вспомнили историю про себя-лузера? Тогда подумайте над тем, как лучше ее рассказать, какие слова подобрать. И сразу вперед. К публике! Вы можете рассказать ее членам семьи или друзьям. Или на работе. Вы будете впечатлены результатом.

Нельзя бить себя в грудь, нельзя самому плакать или смеяться над своим рассказом (наша задача — вызвать эмоции, а не демонстрировать их!). Будьте ближе к фактологическому изложению событий. Важны не подробности, а детали.

Например, в истории с падением переводчицы важно, что это был врачебный конгресс, а не бизнес-форум. В истории про тигров важно вступительное слово дрессировщика.

Конечно же, надо продумать финал, он должен быть ярким! Как правило, такими бывают финалы ироничные. Например — «и где вы видите тигров?» Или — «видимо, психотерапевта среди них не нашлось».

Порой хорошие коммуникаторы и спикеры много раз используют удачные байки (в том числе про неловкие моменты). В этом нет ничего плохого. Публика меняется, а реакция неизменно восторженная!

У Р О К 4

«ЦАПЛЯ ЧАХЛА»,

или Учимся

ГОВОРИТЬ ЧИСТО

В этом задании я нуждалась в поддержке эксперта. Им стала Ника Симонова. Она не только прекрасный поэт, автор пьес и мюзиклов, которые с успехом идут на сценах ведущих театров, но еще и педагог по технике речи.

Правильная дикция нужна оратору так же, как грамотная речь. Вы можете удачно шутить и говорить о важнейших для аудитории вещах — но если при этом вы произносите слова вроде «звóнит» и «ложит», к вам никто не будет относиться серьезно. Также и с дикцией: слушатели могут первые пару минут пытаться разобрать невнятную речь оратора, но потом переключатся на свои мысли или гаджеты.

Дикция, дыхание, звучание голоса — это очень важно! Чем ниже голос, тем приятнее его слушать (это касается и женщин, и мужчин). Говорить надо только на выдохе (во время пауз набирать воздух через нос). Держать микрофон на десять сантиметров ниже рта, на одном расстоянии — и ни в коем случае не размахивать им, как флагом.



ЗАДАНИЕ № 4

Запишите на видео чистоговорку или скороговорку — любую, которая вам нравится! Или выберите мой вариант: сказать десять раз подряд без пауз «король-орел» или пять раз подряд без пауз «цапля чохла, цапля сохла, цапля сдохла».

Но прежде чем записать задание, я предложила участникам посмотреть видеоролик от Ники Симоновой (по ссылке <https://youtu.be/NHedOnON1bQ> либо по поисковому запросу «Ника Симонова учит технике речи в проекте “Тений общения”») и постараться следовать ее советам.

Попробуйте и вы: получится? А после этого читайте, как выходили из положения участники группы. Если честно, я даже не ожидала такого потока креатива. Многие усвоили правило «Главное — не сказать, главное — запомниться» и подошли к выполнению «домашней работы» весьма творчески.

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

ВЕДУЩАЯ ТРЕНИНГОВ: С дикцией у меня неважно, поэтому иногда заменяю слова. Итак, специальный выпуск новостей. Слышали ли вы, что Карл у Клары украл кораллы? А вы знаете, что кукушка кукушонку купила капюшон? Мне кажется, что в капюшоне мы все смешны, но я решусь и произнесу хит наших скороговорок. Цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла!

Алла: Триллер про цаплю. Цапля чахла... Котики плачут. Им не жалко цаплю. Цапля наступает им на хвосты в соцсетях.

БУХГАЛТЕР-ХУДОЖНИК: Пока стою в пробке, есть возможность сделать еще дубль — записать любимую скороговорку детства. А любимая она была потому, что ее никто не знал. «Однажды галок поп пугая, в кустах увидел попугая. И говорит тот попугай: “Пугать ты галок, поп, пугай. Но галок, поп, ты знай, пугая, не смей пугать ты попугая”». А какие неизвестные скороговорки знаете вы?

ВЕДУЩАЯ ТВ-ПРОГРАММ: Проверим свой голосовой аппарат. «Матрос приехал в порт Мадрас. Матрос принес на борт матрас. В порту Мадрас матрас матроса порвали в драке альбатросы». А из современных мне нравится «Повадился дебил бодибилдингом заниматься».

РУКОВОДИТЕЛЬ ХОРА: Сразу узнала гимнастику для губ, которую регулярно делаю перед распеванием со своим хором. А скороговорки мне хотелось бы произнести те, которые мы с ребятами проговариваем или даже пропеваем. Первая про быка. «Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка бела губа была тупа...» Вторая — «От топота копыт пыль по полю летит»...

КОМПЬЮТЕРЩИК: У меня сегодня философское настроение, поэтому скороговорка с философским уклоном. «Мысль о смысле бессмысленности бессмысленна, ведь смысл бессмысленности в ее бессмысленности, а осмысление бессмысленности обесмысливает бессмысленность».

ПСИХОТЕРАПЕВТ: Придумала поговорку про психотерапию. «Психотерапевт психотерапировала, психотерапировала психотерапируемого, да не выпсихотерапировала. Прошла переподготовку по психотерапии и срочную супервизию и так отпсихотерапировала психотерапируемого без применения психофармакологических препаратов, что показала полное преимущество психотерапии перед психофармакологией». Вот.

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

После этого задания я стала воспринимать нашу онлайн-учебу как подарок — настолько удивили меня участники группы. Свои скороговорки прислали даже люди, которые до этого момента предпочитали оставаться в тени.

С одной стороны, я ожидала этого: чтобы произнести скороговорку, не нужно ничего придумывать. Просто берешь готовый текст, репетируешь и выкладываешь в группу. И некоторые люди, очень сильно переживавшие по поводу того, что их собственные рассказы какие-то «не такие», преодолели свой страх публичности и записали скороговорки.

Это задание сняло с них ответственность за содержание, позволив отвечать только за дикцию. И с такой половинчатой ответственностью они уже готовы были справиться.

Приятный эффект заключался в том, что, выложив свое видео и обнаружив, что ничего страшного не произошло (напротив — прилюдно похвалили!) некоторые участники, которые раньше лишь наблюдали, перешли в разряд активных. И это здорово!

— Поверьте мне как Учителю, — сказала я им. — Впервые записав свое учебное видео и выложив его для просмотра, вы совершили важный поступок! Теперь вы можете посмотреть на себя глазами других людей — а без этого нельзя научиться грамотно общаться. Еще раз повторю главный тезис: все люди без исключения любят общаться

с теми, кто умеет поставить себя на место своих визави и заранее придумать, чем порадовать/удивить/рассмешить тех, кто рядом.

Не меньшим поводом для радости, как я уже говорила, стал креативный подход большинства участников. Многие не просто выполнили задание, а создали маленькую пьесу (преподнесли скороговорку как триллер, рассказали свою любимую скороговорку, привлекли сына, сообщили, что запись ведется в кабинете зоологии, создали поток новостей). Это очень правильный подход. Любое техническое задание можно сдобрить комментариями — и оно станет креативным и веселым! Искренность подкупает всегда и всех. Молодцы те, кто это почувствовал и сделал!

А теперь экспертное мнение Ники Симоновой, которая прослушала все скороговорки.

— Какова речь, таков и склад характера. Одни подошли к заданию с долей фантазии, юмора, с хорошим настроением, другие — более формально. У многих здорово выходит зачитывать чистоговорки, четко, чисто, задорно. У некоторых

барышень свистят звуки «с», «з». Некоторые по-прежнему ленятся произносить гласные, слабо открывая рот.

Важное правило: речь становится красивой и полнозвучной, когда при произнесении звука «а» мы открываем рот не меньше чем на ширину двух пальцев, «о» и «у» — одного (большого) пальца.

Совет: старайтесь говорить ярче, поначалу даже с чрезмерной артикуляцией, чтобы ваш речевой аппарат привык к активности. Регулярно занимайтесь техникой речи, это может быть совсем не скучным занятием, а веселой игрой. Мимическая и словесная игра с детьми, внуками, учениками, мужьями... Из чистоговорок можно составить целую историю, поставить семейный спектакль.

И не забывайте про гимнастику для артикуляционного аппарата. Упражнение для губ: попеременно то растягивайте губы в голливудской улыбке в 32 зуба, то вытягивайте в узенький хоботок. Причем хоботок можно делать и вправо, и влево.

Хорошее упражнение для языка — «лошадка». Помните, как цокали в детстве? Повторите этот же самый звук и сейчас!

А после этого сделайте упражнение «вправо — влево», попеременно касаясь языком то правой

щеки, то левой, причем с наружной стороны щек.

Еще одно упражнение — «конфетка»: сложите язык так, чтобы его бока прикасались друг к другу, и вытяните чуть вперед. В это вам помогут губы — поддерживайте ими язык в «сложенном» состоянии.

Нижнюю челюсть тоже нужно тренировать. Самое простое упражнение — удивление: опустите челюсть так низко, как только возможно. Как будто вас что-то очень сильно удивило!

Забавное упражнение «экскаватор»: нижней челюстью нужно словно копать песок, то выдвигая ее вперед, то убирая.

А после этого можно переходить к звукам. Лучшее — к тем, произносить которые трудно.

Первый блок сложных сочетаний: «кпти — кптэ — кпта — кпто — кпту — кпты».

Второй блок сложных сочетаний: «гбди — гбдэ — гбда — гбдо — гбду — гбды».

И только на сладкое — скороговорку. Например, такую: «Не тот, товарищи, товарищу товарищ, кто при товарищах товарищу товарищ, а тот, товарищи, товарищу товарищ, кто без товарищей товарищу товарищ».

ФАКУЛЬТАТИВ. КАК СНИМАТЬ СЕБЯ НА ВИДЕО

Я не планировала рассказывать об этом, но Алла Кечеджан передала мне общую просьбу участников: сегодня все чаще приходится записывать видео самостоятельно, и важно знать, как сделать это правильно.

Конечно, я не профессионал в плане операторского искусства. Но я всю жизнь наблюдала за трудом кино- и телеоператоров. Всегда ценила их работу со светом и поиском правильного ракурса. Я точно знаю, что качество телевизионного сюжета больше зависит от картинки, чем от комментария журналиста. Именно картинку мы разглядываем внимательно, и если в сюжете рассказывают о замечательном губернаторе, а тот снят на фоне фикуса и над его головой висят огромные зеленые «рога» — никто не будет вникать в текст!

Моим другом и партнером во всех делах (в производстве фильмов и сюжетов для РТР и в организации школы для телепрофессионалов) был оператор-волшебник Михаил Сладков. Мы с ним работали в паре около тридцати лет, и вот уже несколько лет я не могу смириться с его внезапным уходом. Думаю,

он одобрил бы мою небольшую инструкцию по съемке селфи-видео.

Картинка действительно очень важна: слушатели начинают видеть вас ровно с того момента, как вы нажимаете кнопку «вкл» на телефоне или камере. Причем вас не просто видят — вас разглядывают.

Поэтому надо сделать так, чтобы картинка помогала вас слушать, а не мешала. Что это означает?

ВЫБРАТЬ НУЖНЫЙ РАКУРС. Зачастую люди держат камеру прямо перед лицом или даже чуть снизу. И в результате зритель видит большой рот, маленькие глаза, искаженную форму лица. Ни грамма привлекательности. Чтобы ваше изображение на видео нравилось даже вам, держите телефон на вытянутой руке и обязательно — на уровне глаз. А еще лучше — попросите кого-то сделать видео, чтобы расстояние между вами и телефоном было побольше: лицо перестанет занимать три четверти экрана, и вы будете выглядеть намного гармоничнее. Можно использовать и селфи-палку. Но следите, чтобы рука не дрожала! Закрепите палку на специальном держателе-штативе — неслучайно операторы постоянно его используют!

ОПРЕДЕЛИТЬ ИСТОЧНИК СВЕТА. Не снимайте себя против света, если не хотите сделать видео в стиле «фильм ужасов»: вы будете темными и страшными. Свет должен попадать на лицо. Да, яркое солнце слепит, но найдите лампу в доме и подсветите свое лицо — вы увидите, насколько другими станут глаза и волосы. Свет сверху дает тени, это тоже плохо. Идеально — свет оттуда, где камера, плюс контрольная подсветка на волосы. И не надевайте темные очки, даже если очень хочется. Люди общаются глазами. Поэтому «видеть человека» — это значит «видеть его глаза».

Продумать фон. Пока вы говорите, зрители разглядывают интерьер вашей комнаты или офиса, людей (или даже животных), которые случайно попадают в кадр. И отвлекаются. Впрочем, это можно использовать. Если во время записи видео рядом с вами начал прогуливаться котенок, худшее, что можно придумать, — не замечать его. Котенка видят зрители — «увидьте» его и вы! Возьмите на руки, погладьте, пошутите: «Кажется, мой хвостатый конкурент полностью завладел вашим вниманием». Это называется «смотреть на картинку глазами зрителей». И ему нужно учиться так же, как и умению слушать

«ЦАПЛЯ ЧАХЛА»...

выступление ушами аудитории. Конечно, идеальный вариант — когда картинка помогает сюжету. Например, темнота в машине без ключа. Или загипсованная рука, которая появилась в конце рассказа про ролики. Если вы не знаете, как использовать картинку, выбирайте нейтральный фон — шторы у окна, книжная полка. Старайтесь не стоять близко к стене, для «объемности» изображения нужны пространство, воздух.

У Р О К 5

«Моя мама —
Полноводная река»,

или Учимся
Использовать
Метафоры

Однажды я проводила тренинг для подростков. Вообще школьники и студенты — одна из самых любимых моих аудиторий. Эти ребята максимально свободны в своих суждениях, их ум гибок, они впитывают новые знания мгновенно — ты еще не успел рассказать до конца задание, а они его уже сделали.

Так вот, на этом тренинге я попросила ребят подобрать метафору и через нее описать характер близкого человека. Одна девочка сказала: «Моя мама — это река... она полноводная, чистая, красивая. Все реки обычно холодные, но эта река — теплая в холод и прохладная в жару. Река течет небыстро, но иногда вдруг переходит в настоящие пороги и образуются водопады, и лучше спокойно пройти по бережку и дождаться, пока эта волшебная река не станет вновь широкой и спокойной...»

Оцените: девочка ничего не сказала про саму маму, но мы ее увидели! В этом и есть магия метафор. Соль метафоры — именно в деталях! Чем

больше интересных деталей, тем понятнее сам предмет рассказа. Выступление без метафоры — это борщ без свеклы. Это футбольный матч без мяча. Это орел без крыльев.

Поэтому я предложила участникам потренироваться в составлении метафор. И заодно проверить, смогут ли они сделать задание так же хорошо, как 15-летняя девочка.



ЗАДАНИЕ № 5

Приятно общаться с человеком, который умеет доносить свою мысль через образ. Русский язык красив, богат и дает широкие возможности для метафор. Вы должны придумать красивую и точную метафору, чтобы объяснить, почему вы любите свою профессию (можно говорить не о профессии, а о любимом занятии). Подбирая метафору, можно погрузиться в природу, или спорт, или кулинарию... Что важно? Метафора должна быть объемной, с деталями — так, чтобы мы могли увидеть картинку, нарисованную словами. Заход в метафору можно сделать таким: «Я учитель. Это все равно что...» (варианты: я могу сравнить это с... представьте себе...). Или: «Я люблю читать книги. Для меня книга все равно что...» и так далее. Нам нужно научиться подбирать яркие и неожиданные метафоры. Это прекрасный ораторский прием, один из тех элементов, которые отличают живую красивую речь от сухого, казенного языка.

Как вы думаете, много ли участников группы решились на выполнение этого задания?

Вам тоже стало страшно, вы в растерянности?

Начните подбирать метафору к самым простым и знакомым занятиям. Или людям. Например, вы работаете бухгалтером. Это все равно что... Продолжите фразу! Один из моих учеников сравнил эту работу с наведением порядка в сильно замусоренной комнате. Он сказал, что получает огромную радость, когда результатом его работы становится чистая уютная комната, залитая солнечным светом! Можно зайти с другой стороны. Бухгалтер имеет дело с цифрами. Значит, можно подобрать метафору для цифр, которые, как плохо обученные солдаты, никак не хотят становиться в строй, но вы, опытный командир, добиваетесь идеальной работы своего подразделения!

Подумайте о своих детях, родителях. Какие метафоры приходят вам на ум?

Кстати, иногда можно придумать хороший неожиданный тост на основе метафоры. Например, один из моих учеников сказал такой тост своему руководителю:

«Я работаю с вами уже пять лет и все эти годы мысленно сравниваю вас с орлом. И вовсе не потому, что красиво звучит: орел! Нет, я хочу пояснить. Орел летит медленно, он выискивает жертву с высоты, он вообще никогда не торопится, когда начинает охоту. И он никогда не питается падалью, так как вступает в открытую битву!

Вы умеете посмотреть на любую проблему со всех сторон, вы никогда не торопитесь и вы всегда предпочитаете открытое и честное обсуждение самых острых проблем. И я этому у вас учусь!»

Неплохо звучит, правда? В потоке общих льстивых слов это выступление было замечено и высоко оценено всеми.

Метафоры — это совсем не сложно. И очень важно! Через найденный образ мы можем гораздо лучше понять смысл высказывания. Люди любят думать картинками. Метафоры предоставляют им возможность не только узнать, но и увидеть!

Я вас убедила?

Запишите свое выступление на видео, а затем сравните с тем, что получилось у участников группы.

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

Журналист: Я расскажу про внутренние органы. Мне постоянно приходится иметь с ними дело. Если большинство из них ведет себя вполне адекватно, то один их яркий представитель тянет на себя не то чтобы одеяло — кровать с прикроватной тумбочкой. Мозг! Я метафоры и сравнения не то чтобы люблю, я ими разговариваю. К этому приучены все мои многочисленные мужчины, и даже собака в ответ на «Аргоша, там тебе пища для размышлений» радостно бежит жрать. Но стоило появиться заданию: а расскажите нам метафорку какую-нибудь, — и все, мозг заныл, заблеял, отполз в дальний угол черепной коробки. «Эй, слышь, с тебя метафора!» «Я не знаю, — сказал мозг. — Я не умею. Я мозжечок!» И слился. В общем, я сегодня без метафор.

Алла: Больше всего на свете я люблю море. Море для меня — это волны, чем больше, тем лучше. И соленый морской ветер. Я люблю это с детства. Когда мы с дедом ходили на рыбалку на веслах за пять километров в море, он выбрасывал меня в огромные волны. Сначала я боялась, а потом привыкла, это стало для меня привычной стихией. И вот я слежу

за людьми на пляже, которые не умеют обращаться с волнами. Волны их сбивают, смешивают с песком. Они разворачиваются и выходят из моря. Тогда я подхожу и говорю: «Давайте я научу вас кататься на волнах». И учу их серфингу без доски. Говорю: «Вы просто повернитесь спиной к морю, и оно вас подвезет к берегу». И на следующий день вижу, как весь пляж катается по моей методике. И мне очень отрадно.

ПЕРЕВОДЧИК: Это задание напомнило мне, почему мой диплом журналиста спрятан далеко в шкафу вместе с другими скелетами. Когда я сейчас — очень редко! — получаю задание написать что-то легкое, образное, я вижу перед собой лестницу в тысячу ступенек. И ступеньки эти разрушены и покрыты мхом. Мне нужно подняться наверх, я зажмуриваюсь, делаю первый шаг, поднимаюсь до середины, а потом понимаю, что что-то важное забыла внизу и мне срочно надо вернуться. Сквозь слезы я спускаюсь вниз и заново поднимаюсь вверх. Наверху вроде бы все хорошо. Я все сделала, закончила, но внутри меня пустота. Неожиданная концовка, но это правда. Написание чего-либо для меня — это пот, кровь и слезы. Это моя личная лестница в тысячу ступеней.

МНОГОДЕТНАЯ МАМА: Купи фарш, собери корову. Это моя страшная метафора. Корова — душа ребенка, рожденного в обыкновенной семье и живущего обыкновенную дитячью жизнь. А фарш — это тоже душа ребенка, но жизнь прогнала ее сквозь ножи мясорубки. Есть нож отвержения, нож пренебрежения, потери, жестокого обращения. Есть нож насилия. Есть опыт перемещения и многолетнего проживания в стенах казенного учреждения. Много потерь наслаиваются одна на другую, и масса боли дробит душу на мелкие кусочки. И когда такой ребенок оказывается в семье, он предстает в таком виде. И любой приемный родитель подписывается на игру. Здесь нет возможности проиграть или выиграть, здесь можно только делать все, что от тебя зависит, в актуальный момент времени. Верить в ребенка и надеяться, что все силы твоей души он вложит в восстановление исходника — самого себя. И вырастет в счастливого взрослого.

ДЕВУШКА В КАПЮШОНЕ: На протяжении последних лет жизни меня сопровождает образ-метафора, которая помогает мне взглянуть на себя со стороны. Я пловец, я стою на скале, готовая к прыжку. Я предельно собранна, руки над головой, я делаю вдох и устремляюсь навстречу водной стихии. Именно такая картина

неожиданно возникла у меня в голове при переходе на новое место работы. Новая ситуация выбивает меня из равновесия, и тут же возникает этот зрительный образ. Мне не хватает воздуха, я начинаю тонуть и погружаюсь на глубину. Но сквозь толщу воды по-прежнему вижу солнечный свет и снова нахожу в себе силы, начинаю бороться, отталкиваюсь и поднимаюсь на поверхность. Эта метафора помогает мне лучше осознать свое душевное состояние и подсказывает выходы из той или иной ситуации. Я и сейчас продолжаю плыть, бороться, несмотря ни на что.

ПСИХОТЕРАПЕВТ: Я помогаю клиентам улучшить движение по дороге жизни, если что-то пошло не так. Как и на реальной дороге, движение на дороге жизни зависит от многих параметров. Это исправность технического средства, наличие цели, карты, соблюдение правил. Но бывает, что ветровое стекло полностью заляпано грязью, и мы ни дороги не видим почти, ни знаков дорожных, ни других участников движения. Или мы их видим, но как-то не так, искаженно. И последствия этих искажений могут быть очень серьезными. Кто-то в канаву съедет, кто-то приедет не туда. Про аварии вообще молчу. Процесс психотерапии

можно сравнить с отмыванием грязи со стекол автомобиля. Мы убираем загрязнения, которые случились в результате детских и недетских психологических травм, убираем бережно, порой используя средства в виде психотерапевтических техник. И когда стекло очищено, клиент начинает видеть ситуацию на дороге и сам едет к своим целям, видя других участников движения. Желаю всем нам безаварийного движения по нашей дороге жизни.

ОРГАНИЗАТОР КВЕСТОВ: Хочу рассказать об одной из своих работ, которая оставила у меня самые приятные воспоминания. Я работаю в квестах, и эта работа не вызывает каких-то особенно ярких ассоциаций, метафор. Хотя в принципе она мне нравится. Но в прошлом я год работала на телевидении, и с этим временем у меня связаны самые яркие воспоминания. Я бы хотела сравнить работу на телике, в кино с коробкой с карандашами. Помните, у Григория Гладкова была такая песенка «Коробка с карандашами»: «Вот она перед вами, коробка с карандашами. В нее совершенно свободно вмещается все что угодно. В коробке с карандашами горы и океаны, гномы и великаны, кот с большими усами». Вот это про кино и телевидение. Люди, которые работают на телепроекте,

это карандаши. Каждый из них необходим, чтобы получилась картинка. Простой карандаш — какой-то технический работник, который делает незаметную для зрителей работу, но без него ничего не получится. Ведь им наносят контуры, детали. Цветные карандаши — люди творческие: актеры, режиссеры, операторы, которые привносят краски в проект, радость, грусть, привносят те оттенки, которые мы в результате должны увидеть. Все говорят, что работа на ТВ как наркотик: один раз попробовав, хочешь вернуться. Надеюсь, что у меня когда-нибудь это получится.

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

Это задание было трудным. Впрочем, для того чтобы освоить новый навык, приходится напрягаться. И далеко не все справились. Например, забавный рассказ Журналиста про мозжечок был исполнен легко и артистично. Но — без метафор. Если бы мозг превратился в испуганного котенка, тогда метафора появилась бы. А пока это просто шутка, не более.

Или история Аллы про волны — эмоциональная, сильная, запоминающаяся. Но она тоже лишена метафор. Словно Алла выполняла домашнее задание, но — заданное к другому «уроку». А это тоже

важный навык: сделать так, как нужно «здесь и сейчас», а не как будет хорошо «вообще».

— Понимаю, что вам было тяжело, — сказала я участникам группы. — Однако без метафор и сравнений нельзя завоевать внимание аудитории! Если их убрать, речь станет плоской, скучной, как отчетный доклад. Но как только вы добавляете в свой рассказ метафору, он словно оживает, а образ запоминается и остается в памяти слушателей!

Это все равно что взять скромно одетую, не обладающую яркими чертами лица девушку и привести ее в салон красоты: сделать прическу, подходящий ей макияж, стильно одеть — и она вдруг окажется ослепительной красавицей. Причем вы не делали ей никаких пластических операций — лишь грамотно выделили ее красоту. Метафора — это и есть тот самый «салон красоты» для вашей истории. Так что ищите метафоры, когда готовитесь к ответственным выступлениям!

Конечно, на этом пути вас будут подстерегать ошибки — и самые распространенные из них участ-

ники группы совершили (ничего удивительного: большинство из нас никогда не учились использовать метафоры).

ПЕРВАЯ ОШИБКА — ЭТО ШАБЛОННОСТЬ. Кажется, я услышала три или четыре сравнения жизненного пути с автомобильной дорогой или подъемом в гору, истории семьи — с деревом... Человек, первым сказавший, что «жизнь — это дорога», наверняка запомнился всем точностью сравнения. Но после него еще так много людей проводили аналогии между двумя этими понятиями, что само сравнение истерлось, как линиялая футболка.

Великая Раневская говорила: «Первый мужчина, который сравнил женщину с розой, был поэтом. А второй — циником».

Постарайтесь найти такую метафору, которую еще никто не использовал. Оглянитесь вокруг: что происходит «здесь и сейчас»? О чем говорят люди? Можно ли что-то из этой «повестки» взять в качестве метафоры?

Или «покрутите» ваш собственный образ. Например, жизнь. Если это не дорога, то что? Ведь «жизнь» — понятие очень многогранное, и вы имеете полное право отразить в своей метафоре не все грани

целиком, а только те, которые вам в данный момент важны. Например, Многодетная мама использовала метафору про фарш и корову: очень тяжелую, натуралистичную, страшную. Мне больше понравилось бы, если бы она сравнила душу ребенка, взятого из приюта, с куском нежного шелка, смятого грубыми руками. Но ее метафора — из тех, от которых невозможно отмахнуться. Скажите, вы тоже вернулись к ее рассказу и перечитали вновь?

ВТОРАЯ ОШИБКА — НЕДОСТАТОЧНАЯ «ПРОРИСОВАННОСТЬ» МЕТАФОРЫ. Можно сказать: «Жизнь как спичка». И никто не поймет, что вы имеете в виду. А если расширить ее до известного выражения: «Жизнь как спичка. Относиться к ней серьезно — смешно. Относиться легкомысленно — опасно», образ уже будет понятен.

Метафору нужно объяснять, расшифровывать, создавать тот самый образ, который останется в памяти у слушателей.

ТРЕТЬЯ ОШИБКА — УЖЕ ТРАДИЦИОННАЯ. ЭТО ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ К ХРОНОМЕТРАЖУ. Я буду очень часто возвращаться к ней: умение чувствовать время крайне важно для любого оратора.

Проверьте себя: удалось ли вам создать тот самый незабываемый образ? Если нет, дайте себе еще 15 минут, прежде чем переходить к следующей главе. Давайте вспомним: с чем можно сравнить вашу профессию? Или не профессию в целом, а тот проект, которым вы сейчас занимаетесь? Или ваше хобби? А ваша семья или друзья — с чем (или с кем) они у вас ассоциируются?

Чем больше вы накопите в своей памяти таких ассоциаций, тем легче вам будет выступать — даже если придется говорить совершенно спонтанно, без подготовки. У вас в любом случае уже будет базовый запас метафор, которые выручат в сложной ситуации.

У Р О К 6

«Ну мы же мужики
с тобой!»,
или Учимся
«РИСОВАТЬ
КАРТИНКУ»

Очень часто я слышу: «Она очень умная девушка», или «Они отличная пара», или «Он хороший человек». Что говорят о людях такие характеристики? Ничего. Мы не запоминаем тех, о ком рассказывают прилагательными. Определения вроде «хороший», «плохой», «злой», «добрый», «умный», «глупый» — равно как и «необыкновенный», «уникальный», «эксклюзивный» — пролетают мимо нас.

Запоминаются существительные и глаголы. Именно с их помощью мы «рисует» картинку, благодаря им образ человека оживает. И уже на их основе слушатели делают вывод: «А девушка-то какая умная!» или «Надо же, какая они отличная пара!»

На одном из тренингов участник так рассказал про своего деда:

— Мой дед воевал, потом был председателем колхоза. Он сам построил дом, это был самый красивый дом в деревне. Он был сильный, мой дед. Носил бороду, любил женщин, бабушка ругалась,

*ревновала, но знала, что никуда он не уйдет.
Однажды он меня маленького взял рыбачить,
и я потерял весла от лодки, нас понесло в море,
а дед сказал: ну мы же мужики с тобой! — и греб
руками, и меня заставил, и мы доплыли до берега.
Он умер рано, столько людей пришло на похороны!
Мне было шесть, но я все помню. И своим сыновьям
часто повторяю дедовы слова: мы же мужики!
Мы все сможем!*

Совсем короткая история — а мы видим этого деда как живого. И хотим с ним пообщаться.

Следующее задание, которое я дала участникам «Гения общения», было как раз таким: рассказать о значимом человеке.



ЗАДАНИЕ № 6

Опишите человека, который оказал сильное позитивное влияние на вашу жизнь. Кто он? Как выглядит (или выглядел)? Почему и за что вы ему (ей) благодарны?

Вы должны добиться, чтобы мы испытали восторг и пожалели, что не знакомы с этим человеком.

Хронометраж — одна минута! Поверьте, этого достаточно для хорошей грамотной истории. Опирайтесь на существительные. Если прилагательные — то лишь самые точные и необходимые. Не надо использовать такие слова, как «уникальный», «замечательный», «удивительный», «необыкновенный», — это штампы.

Совет: как можно больше интересных фактов. Постарайтесь описать портрет человека, в этом вам помогут существительные. А может, и метафора!

Можно написать текст сначала на листочке, чтобы потом выбросить все лишнее. И продумайте финал — эмоции слушателей должны взлететь до пика!

Попробуйте и вы рассказать такую историю! И оцените, что получилось у участников группы.

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

Журналист: Однажды я писала длинную, тяжелую, трудную статью. И сохранила ее прямо на флешку. А потом на что-то нажала, и файл удалился. Он пришел из другой комнаты, сказал: «Только не вынимай флешку», — и через десять минут восстановил мне файл. И было ему тогда 12 лет. Однажды он купил себе новые наушники, а через два месяца они сломались. И чек потерялся. Но он сказал: «Закон о защите прав потребителей меня защитит», пошел в магазин, и ему вернули деньги. И было ему 15 лет. А однажды я его спросила: «А ты куда поступать-то хочешь?» Он сказал: «Мам, поступлю — скажу». И поступил. В петербургский вуз. Ему 18 лет. Он — мой старший сын.

«НУ МЫ ЖЕ МУЖИКИ С ТОБОЙ!»...

Алла: Он был похож на Дамблдора, директора Хогвартса: с длинной бородой, усами, в шляпе и с волшебным посохом в руках. Казалось, он сейчас стукнет своей тростью о пол, и весь Хогвартс замолчит. Владимир Борисович Микушевич читал спецкурс по Данте в Литературном институте. Пронзительный взгляд его прищуренных серо-голубых глаз заставлял нас не просто замирать, он показывал нам кино прямо из своих глаз-прожекторов, которые излучали голограмму, и мы спускались за ним в ад. «Земную жизнь пройдя до половины, я очутился в сумрачном лесу...»

ВЕДУЩАЯ ТВ-ПРОГРАММ: Вы мне не поверите, но мне кажется, что его голос я знала задолго до своего рождения. Мой отец был военным, и в нем были собраны лучшие черты русского офицерства — благородство в первую очередь. Недавно мне в соцсетях написал мужчина, который разыскивал папу много лет. Он рассказал, что отец спас его, тогда неопытного новобранца, от трибунала. И дал профессию, за которую он благодарен всю жизнь. А папа про это не рассказывал. Он вообще не любил говорить о себе. Смыслом его жизни была семья. Это был абсолютно трепетный отец. Если у меня случалась банальная

простуда, он мог просидеть целую ночь у моей постели. А когда я, уже взрослая, приезжала в гости, на радостях скупал все сладости в ближайшем магазине. Когда я звонила и спрашивала, как дела, неизменно бодро отвечал: «Зашибись!» А между тем он пережил несколько инфарктов. Об этом мы узнали уже после его смерти. Терпел страшную боль, но не хотел огорчать близких. Отец научил меня и моих детей любви. И когда сегодня я слышу: «Идеального мужчины не существует», я отвечаю: «Вы просто его еще не встретили».

ДЕВУШКА В КАПЮШОНЕ: Война встретила мою бабушку Ирину Ивановну Ярошенко в городе-герое Бресте. Двадцать второго июня 1941 года в четыре часа утра они проснулись от воя самолетов, сирен, взрывов бомб. Бомбили вокзал. Бабушка была учительницей двадцати трех лет. Они с дедушкой с большим трудом добрались до Минска, где расстались. Дедушка должен был отправиться на задание, а бабушка добиралась до своих родных в деревню Копось Витебской области. Однако меньше чем через месяц Копось была под немцами. Когда партизаны разгромили комендатуру, приехали каратели и расстреляли каждого десятого местного жителя, в том числе ее младшего

«НУ МЫ ЖЕ МУЖИКИ С ТОБОЙ!»...

брата Мишу, которому было 18 лет. Бабушку тоже хотели расстрелять, но словак, который ее сторожил, сжалился и дал ей возможность бежать. Бабушка ушла в лес, к партизанам, и до конца войны была с ними, связной. Она была награждена многими медалями за боевые заслуги, а после войны вернулась в школу и работала учительницей младших классов до пенсии. Она всегда была со мной рядом в детстве. И любила повторять: «Нет слова “не хочу”, есть слово “надо”». Я и сейчас стараюсь руководствоваться этим принципом. Он помогает мне развиваться и идти вперед.

Многодетная мама: Она называла себя человеком XIX века. Она говорила, что постыдной работы не бывает. Говорила, что счастье в браке — это когда хорошо вместе днем. И ночью — добавляла через паузу. Она музыкант. Пятьдесят лет отработала в Рижской консерватории, преподавала теорию музыки. Профессор. В 85 начала писать музыку и стала композитором. В 92 переехала жить в другую страну. В 96, когда у нее диагностировали рак и врач спросил ее, готова ли она к лечению, бабушка воскликнула: «Позвольте, доктор! Должна же я от чего-то умереть!» Вот такая была моя бабуля.

ПЕРЕВОДЧИК: Не могу сказать, что она была красивой. Для меня она была крупной, седовласой, достаточно властной женщиной. Но вокруг нее всегда были мужчины и ухаживали за ней. Например, уже после 80 она работала бухгалтером в летнем лагере. Однажды я зашла к ней в домик и увидела, как директор лагеря меняет ей лампочку на потолке, а завхоз ремонтирует стол. А она ласково вокруг них щебечет и накрывает обед. Я не могу сказать, что она исключительно вкусно готовила. Но на ее блины приезжали все. Не могу сказать, что она была идеальной. Уж если ругались с ней, то было так громко, что приходили соседи. Но все внуки приводили знакомиться своих друзей и подруг только к ней, и она всех привечала. Она жалела только об одном: что не успела получить права, потому что считала, что женщина должна водить машину и это очень важно. Я вспоминала прошлое и вот о чем подумала: конечно, бабушки все хорошие, но лучше всех — моя.

БИЗНЕС-ЛЕДИ: Я хочу рассказать про свою маму. Она самый обычный человек. Но в ее жизни было очень много горя. В тяжелое для страны время, когда люди с трудом выживали и не знали, чем прокормить своих детей, в 94-м году за короткий промежуток времени она потеряла мужа, папу и родную сестру. На руках

«НУ МЫ ЖЕ МУЖИКИ С ТОБОЙ!»...

остались пожилая мама, сирота-племянник и две дочери. Ситуация не сломила ее, а научила жить и радоваться. Впервые на эту ее фразочку я обратила внимание в 96-м году, когда после поступления в знаменитую Бауманку получила от нее подарок. Вопреки здравому смыслу и на последние деньги она купила вещь совершенно непрактичную и жуткую с ее точки зрения, но очень желанную для меня. Это были ботинки «Доктор Мартенс». «Носи в удовольствие, — сказала она, — ведь надо жить и радоваться. А детей своих я всегда найду чем прокормить». А в 98-м году, когда сгорели все ее сбережения, она пошла в магазин и на последние деньги выбрала самую абсурдную вещь из всего, что смогла найти, — большую сувенирную утку. Купила ее со словами, что потом мы будем на нее смотреть и со смехом вспоминать это тяжелое время. Эта вещь действительно до сих пор с нами, и, вспоминая то время, мы можем посмеяться. А мама говорит, что внутри этой утки спрятан ключ от нашей удачи. Не жаловаться, не унывать, не опускать руки в тяжелых ситуациях, умение посмеяться над собой и обстоятельствами — это все во мне от моей мамы. А ее фраза «Надо жить и радоваться» дает мне силы в самые тяжелые моменты жизни, как Мюнхгаузен, вытаскивать себя за волосы из своих проблем.

ВЕДУЩАЯ ТРЕНИНГОВ: Однажды вечером (по-моему, это была пятница) я включила телевизор и увидела там ее. Смотрела телевизор, а на самом деле видела себя, свое отражение. Умна, красива, точна в формулировках, она словно разрежала экран и пробивалась сквозь толщу стекла ко всем, ко мне в том числе. Она заразил меня настолько, что я пробилась к ней и стала ее ученицей. До сих пор это человек, который ведет меня по жизни и на которого я бесконечно равняюсь. Это мое счастье, моя профессия, мое проклятие, потому что все, что я делаю, я отмеряю по ее стандартам, по ее высокому уровню мастерства. За мной черный экран телевизора. Там нет больше таких людей, таких журналистов. Это факт. Надеюсь, вы узнали. Этот человек — Нина Витальевна Зверева, наш Учитель. Думаю, что для каждого в нашей группе она стала человеком, который ведет и заряжает всех по жизни.

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

Давая это задание, я была почти уверена, что победят бабушки и учителя. Так и случилось. В какой бы аудитории я ни просила составить рассказ про человека, который оказал огромное влияние, самыми частыми героями становятся именно они.

Почему так происходит? Вопрос к психологам. Видимо, бабушки — это та самая безусловная любовь и всепрощение, которое так нужно нам в детстве, а учителя... они ведь и правда порой меняют всю нашу жизнь. Речь, конечно, идет о настоящих учителях. Их не бывает много. Но они очень важны для каждого.

Но в целом участников, которые прислали свои видео, было меньше, чем раньше. Мы как раз перешагнули экватор наших занятий, и, как это часто бывает, люди, начинавшие на голом энтузиазме, снизили активность.

Признайтесь, если вы записывали свои видео с самого первого урока, вам тоже сейчас было сложнее заставить себя это сделать, чем несколькими занятиями ранее? Если да — подключайте силу воли: она поможет дойти до финала.

И запишите собственное видео — прямо сейчас! Потому что мы уже переходим к разбору полетов.

Конечно, они были в ударе, участники группы. Я очень придирчиво смотрела их домашние работы, но все равно больше половины авторов записала в победители. Лучший способ определить, запомнился рассказ или нет, — спросить себя: ты хочешь пересказать кому-то эту короткую историю

про незнакомого тебе человека? Буквально на следующий день после того, как участники прислали свои видео, я уже рассказывала знакомым про бабушку-музыканта, которая сказала доктору «должна же я от чего-то умереть», про сына-мужчину, про идеального папу... Почему не получилось у других?

— Все дело в деталях, — объясняла я участникам. — Вы говорите добрые красивые слова (например, «моя подруга Таня очень честная. Она настоящий кремь и надежное плечо. И при этом добрая и коммуникабельная»), и мы в принципе верим, что эти слова сказаны от сердца, но они не отзываются в наших сердцах — просто потому, что мы не знаем Таню. Слова падают в пустоту!

Так часто бывает и в жизни: мы охвачены эмоциями, нам хочется заразить этим настроением других, а наталкиваемся на ледяное, отстраненное молчание. Нужны факты! Нужны истории! Нужны портреты персонажей. Вот, например, история про бабушку-бухгалтера, за которой все ухаживали, в том числе директор лагеря. Вроде и красавицей не была, и готовить не умела, но именно к ней приводили и друзей,

«НУ МЫ ЖЕ МУЖИКИ С ТОБОЙ!»...

и женихов — на смотрины. Я увидела эту прекрасную женщину — так, словно она была со мной в одной комнате! Увидела и военного, который спас мальчишку и скрыл все свои инфаркты. Очень важен финал. К счастью, участники группы начали чувствовать это интуитивно, даже без моих объяснений. Последняя фраза — как итог, как выстрел: емкая, точная. Финал — это то, что останется со слушателями после того, как вы уйдете со сцены. Они будут вспоминать вас по финалу. И когда станут рассказывать о вашем выступлении своим знакомым, будут делиться именно тем впечатлением, какое оставил ваш финал.

Последнюю фразу надо придумывать заранее, как и первую. И сказать, и выдохнуть, и — замолчать. Не добавлять ни слова, ни за что! Нельзя портить впечатление от рассказа!

У Р О К 7

«УВАЖАЕМАЯ ООН!»,

или Учимся

ЧЕТКО ФОРМУЛИРОВАТЬ

МЫСЛЬ

Идеальное выступление (особенно если оно короткое) должно содержать только одну мысль. Тогда вы можете быть уверены: идея запомнится. Причем в ваших силах сделать так, чтобы она запомнилась верно. Для этого существует простая формула: «сказал — доказал». Вы высказываете какой-то тезис — и сразу приводите доказательства: примеры, истории, цифры и факты. Не эмоции, а именно цифры и факты, примеры и истории.

Поверьте: если вы подберете правильные примеры, цифры и нужные факты, эмоции у слушателей появятся.

Трудно ли это — в течение одной минуты доказывать одну мысль? Нелегко. Но пришла пора пробовать себя и в таком жанре публичных выступлений. Поэтому участники группы «Гений общения» получили новое задание.



ЗАДАНИЕ № 7

Что вы хотите сообщить миру? Представьте, что у вас есть возможность выступить в течение одной минуты с трибуны Генеральной Ассамблеи ООН. Сформулируйте идею, постарайтесь быть убедительными. Идея должна быть одна, только одна. Найдите точные, емкие слова и подтвердите свою идею примерами, фактами, цифрами. Иначе нельзя!

Совет: перед выполнением этого задания посмотрите несколько выступлений спикеров конференции TED или TEDx, можно в переводе (если не владеете английским), можно и русскую версию.

Одна из особенностей этого формата — у каждого спикера есть одна четкая мысль, которая формулируется, как правило, в самом начале выступления, а потом в течение 12–18 минут эта мысль становится все более очевидной для слушателя, так как спикер приводит интересные истории, цифры и факты. Он повторяет главный тезис несколько раз, и это правильно! Публика слушает нас в режиме онлайн, и повторение способствует пониманию и усвоению. Мы легко можем повторить вслед за спикером эту мысль даже через два-три дня после того, как посмотрели выступление.

Но как ее найти? — спросите вы. Как известно, слоган конференции TED звучит так: мысли, достойные распространения.

Каждый из нас многое обдумал в своей жизни, многое понял в процессе своей работы или в процессе общения с людьми.

У каждого из нас есть что сказать миру. Мы просто стесняемся. Мы почему-то считаем, что недостаточно хороши, недостаточно известны, чтобы выйти даже

на «виртуальную» трибуну ООН и сказать людям то, что они должны услышать, обдумать, принять к сведению, а может, и попробовать что-то изменить!

Я заранее знала, что в этом упражнении примет участие совсем небольшая часть самых активных членов группы. Так и случилось.

Итак, подумайте, о чем вы могли бы сказать с трибуны ООН? Не пугайтесь и не отказывайтесь заранее от этого упражнения. У вас точно есть что предложить человечеству, и это сделает нашу жизнь более спокойной и счастливой!

Запишите себя на видео. И обязательно покажите это видео тем людям, которые вас любят и поддерживают.

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

Журналист: Уважаемая ООН, дорогой мир! В принципе, у меня к тебе претензий нет. Ты прикольная. Можно только позвать комиссию по климату? Мне с ней одну тему перетереть надо. Комиссия! Ты в курсе, что твои менеджеры среднего звена ни фига не работают? Нет, в Турции менеджер нормальный, в Италии тоже, в Португалии, но в России... Ты зачем нам поставила мизантропа-алкоголика, которому к тому же всегда

жарко? Ты в курсе, что он семь месяцев в году насылет на нас снег? Что наши дети уверены: выходить из дома без санок неприлично? Что слово «загорать» означает у нас, что ты ехал по дороге, машина сломалась на полдороге — кстати, комиссию по дорогам потом тоже позови, — и ты бросился ее реанимировать снизу? Ты понимаешь, что у нас такое каждый год?! Комиссия, гони этого менеджера по комсомольской путевке на хладокомбинат. Пришли нам итальянского. Пожалуйста...

Бухгалтер-художник: Уважаемые члены Генеральной Ассамблеи ООН! На нашем курсе день общения, мы учимся говорить на русском языке ярко, образно, метафорично. Язык — это живой организм, и много-много лет назад в него пришли и органично вплелись такие слова, как «математика», «философия», «роза», «очаг» и тысячи других. Времена меняются, сейчас в язык входят такие слова, как «лайк», «смайл», «лайфхак». Что произойдет с этими словами, покажет время. Но, к сожалению, некоторые языки умирают, рушатся, как этот дом за моей спиной. В ходе переписи населения 2002 года мордовский язык как основной указали 120 тысяч человек. По результатам переписи 2010 года этот показатель сократился

на треть и составил 80 тысяч человек. Я наполовину мордовка. Но, к сожалению, это можно сказать только по довольно широким скулам. Я не могу говорить на мордовском языке и смутно его понимаю. Я призываю вас бережно относиться к языкам малых народов, потому что, если мы не сможем сохранить языки, мы потеряем целые национальности, целые культурные пласты. А я потихоньку начинаю учить мордовский язык. Всем спасибо, до свидания.

ДЕВУШКА В КАПЮШОНЕ: Мне 40 лет. У меня рак груди. В России более 66 тысяч женщин ежегодно сталкиваются с этим диагнозом. При этом более чем у 40 процентов женщин болезнь обнаруживают на поздних стадиях. Более полутора миллионов женщин по всему миру страдают раком груди. К сожалению, в нашей стране за последние двадцать лет наблюдается рост заболеваемости на 60 процентов. Рак молодеет. Все чаще его диагностируют у женщин моложе 40 лет. Я хочу обратиться с высокой трибуны ООН ко всем женщинам мира. Не бойтесь узнать об этом диагнозе. Бойтесь обнаружить его слишком поздно. Часто женщины откладывают поход к маммологу, ссылаясь на занятость, на важные дела. Когда приходит болезнь, все они становятся бессмысленными. Все

планы летят в тартарары. В 98 процентах случаев, если рак обнаруживается на ранних стадиях, его можно победить. Главное — сделать это вовремя.

Алла: Дамы и господа, уважаемые члены Организации Объединенных Наций. С этой высокой трибуны принято говорить о том, как победить голод и болезни, как прекратить войны. Но мне кажется, есть более серьезная угроза — искусственный интеллект. Совершенное существо с фигурой Шэрон Стоун и мозгами Эйнштейна превосходит нас во всем. Ему не нужно спать, думать о будущем, беспокоиться о прошлом, есть, заниматься сексом, ему вообще не присущи наши недостатки. Если мы сейчас не поймем, что с этим делать, по каким правилам и законам с этим уживаться, то, боюсь, нас ждет худший сценарий из романов Герберта Уэллса.

Многодетная мама: Дамы и господа! На сегодняшний день 91 процент населения планеты имеет доступ к очищенной питьевой воде. Для достижения столь высоких результатов многие из нас приложили немало усилий. Однако в беднейших регионах развивающихся стран ежегодно умирает от диареи до полутора миллионов детей до пяти лет. Друзья! Не будем

равнодушными. Это наша общая проблема и общая боль. Все мы пассажиры одного корабля — планеты Земля. Давайте приложим все силы наших умов, рук и кошельков для решения этого вопроса.

ПЕРЕВОДЧИК: Сегодня с этой трибуны я хотела бы обратиться к людям вне зависимости от их вероисповедания и национальности с простым призывом — не проходите мимо! В мире много глобальных проблем, которые требуют безотлагательного решения. Но в основе всех этих проблем лежит простое равнодушие к окружающему миру, к другим людям, к самим себе. Согласно последним социальным экспериментам, только 10 процентов прохожих могут первыми подойти к людям, которым требуется помощь. Я сознательно подчеркиваю слово «первыми», ведь для этого приходится преодолеть свой страх и недоверие к окружающему миру. Давайте не будем бояться быть первыми, а будем бояться равнодушных, ведь именно с их молчаливого согласия происходят самые страшные вещи на земле.

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ: Уважаемые члены Организации Объединенных Наций! Читаю вашу повестку дня и понимаю, насколько важные вопросы вы здесь

решаете. Мировой финансовый кризис, глобальное потепление, миграционные потоки — ух! А человечеству все равно скоро придет конец... У меня всего одна минута, и я хочу поговорить о любви. Той любви, которая единственная спасет этот мир. Я предлагаю вам на время отложить ваши важные папки и посмотреть на соседа справа, на соседа слева и возлюбить его как самого себя. По-настоящему, не словом, а делом и искренне. И вот тогда у человечества появится шанс. Возможно, это будет единственный наш шанс на будущее.

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

«А зачем нам это?» — вопрос, который участники постеснялись задать, но он совершенно явно читался в их глазах. Вы тоже недоумеваете, зачем вам ООН? А между тем Организация Объединенных Наций ближе, чем кажется.

Точнее, такой формат выступлений.

Очень важно найти в своей профессиональной и практической жизни идеи, которые достойны распространения, и сформулировать их так, чтобы другие люди могли над ними задуматься. А еще лучше — подхватили вашу идею и донесли ее до других.

— Уверена, каждый член группы может сформулировать свое послание человечеству, вы просто не привыкли к такому и боитесь, что это не ваш масштаб, — говорила я участникам группы. — Но не боги горшки обжигают. Каждый из нас абсолютно ничем не отличается от тех, кто на виду и на слуху. Просто они не побоялись. Подумали — и рискнули, и попали в точку!

Я надеялась, что у участников группы это получится. Конечно, вышло не у всех. Но выступлениям некоторых я была готова аплодировать. Кстати, это были те люди, которые говорили либо о своей профессии, либо о том, что им бесконечно близко.

Но почему-то те, кто решил донести миру важную мысль, взятую из собственной профессиональной деятельности, были в меньшинстве. И если вы тоже, выбирая тему для выступления, даже не брали в расчет собственную работу, подумайте: а тем ли вы занимаетесь? Может быть, сменить сферу деятельности на ту, что больше вас вдохновляет?

Вернемся к ООН. Итак, каким оно должно быть — выступление формата «сказал — доказал»?

1. Для него нужна одна сильная мысль — и несколько доказательств ее. Причем драматургия

этого выступления должна строиться так, чтобы самое сильное, самое веское, самое значительное доказательство было приведено в конце — такое, чтобы никто уже не мог возразить.

2. КАКИЕ БЫ СИЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ ВЫ НИ ИСПЫТЫВАЛИ, ОСТАВАЙТЕСЬ ДОСТАТОЧНО СПОКОЙНЫМ. Во время выступления плакать может кто-то один: или спикер, или зритель. И если вы хотите, чтобы плакал и смеялся зритель, сами не плачьте и не смейтесь. Я была потрясена выступлением девушки, которая борется с раком груди. Она говорила совершенно спокойно. Называла цифры и факты. И я верила ей. А в конце она сняла капюшон. И показала свою голову — без единого волоса. И по-прежнему оставалась спокойной. Если бы она заплакала — не было бы слез у зрителей. Но она не плакала — и поэтому слезы текли у нас.

3. НЕ ЗАБЫВАЙТЕ О ЛИЧНЫХ ИСТОРИЯХ. Бухгалтер-художник, рассказывая об исчезающих языках, записала себя на фоне старого деревенского дома. И сказала, что сама она не знает мордовского языка, но собирается его учить... Это ее история — и именно поэтому она стала нам интересной.

4. Используйте иронию там, где ее можно использовать. А там, где нельзя, подумайте: может быть, на самом деле можно? Если у человека есть чувство юмора, его всегда будут слушать с благодарностью. Кстати, самые высокие лица, в том числе президенты и премьеры, всюю обмениваются шутками, в том числе с высоких трибун. Это модно! Если вы ни разу не рассмешили публику во время вашего обычного выступления или презентации, значит, вы плохо подготовились.

5. Отступайте от правил. Даже от правила «сказал — доказал», если чувствуете, что в данной теме и для данной аудитории эмоции будут важнее. Так поступил Общественный деятель, который не стал приводить цифры, а построил свое выступление на противопоставлении рационального и эмоционального. Противопоставление всегда хорошо работает, кстати, и не только в том случае, когда речь идет о шкале «разум — эмоции».

Мне было бы интересно узнать ваше мнение о приведенных выступлениях. Какое из них запомнилось больше и почему?

Конечно, выделяется история с девушкой, которая борется с раком груди. Она не стала рассказывать

свою личную историю, но подобрала много ярких убедительных цифр и фактов, а потом просто сняла с головы капюшон.

Веселое и бесшабашное выступление Журналиста о климате тоже запомнится, хотя, конечно, это был скорее иронический шарж, чем настоящее выступление. Однако обратите внимание на яркий веселый стиль — это модно!

Рассказ про чистую воду вы вряд ли запомнили. Знаете почему? Тема избита. Надо искать свежие факты и очень постараться, чтобы ее «оживить».

А вот про мордовский язык — прекрасно! Да еще и с «говорящей» картинкой!

Мы с вами должны учиться как на ошибках, так и на удачах. Полезно подумать: что запомнилось? И потом задать себе вопрос: а почему запомнилось?

У Р О К 8

«НО ВЫ ЖЕ ГОВОРИЛИ,
ЧТО...»,

или Учимся
ЗАДАВАТЬ
ПРОВОКАЦИОННЫЕ
ВОПРОСЫ

Умный содержательный вопрос — это тоже публичное выступление! Во время совещания с помощью короткой реплики-вопроса вы можете легко обратиться на себя внимание всех присутствующих, и запомниться, и воодушевить!

В девяностые годы прошлого века, когда журналистика, внезапно сбросив оковы цензуры, стала настолько «зубастой», насколько ей самой этого хотелось, каждый корреспондент старался овладеть навыком задавания вопросов.

Не стандартных «каковы ваши творческие планы?», а тех, что выводили (а точнее, выбивали) героя интервью из зоны комфорта. И заставляли его думать — здесь и сейчас. Многие интервьюируемые, кстати, были благодарны за такой подход: они признавались, что трудные вопросы помогают им держаться в тоне и давать настолько отточенные и глубокие ответы, насколько это возможно. В результате интервью получались яркими и «смотрибельными»,

а их герои приобретали репутацию экспертов и сильных личностей.

Но далеко не все журналисты умели готовить такие вопросы. Именно готовить: на составление грамотного вопроса-провокации порой приходится тратить не один день.

Формула его такова: в первой фразе вы приводите первый факт из жизни человека (или цитату из его речей и выступлений). Во второй фразе — другой факт из жизни человека (или, опять же, цитату). Но первый и второй факты (или фразы) противоречат друг другу. И после этого вы задаете собственно вопрос: «Как вы можете это прокомментировать?» Такая конструкция не оставляет собеседнику шанса уйти от ответа, она невольно заставляет оправдываться, пояснять. Я учила этому журналистов, но любому человеку надо уметь выступать максимально коротко и зубасто, то есть уметь задавать вопросы, от которых нельзя отвертеться. К тому же общение без вопросов — это не общение! И я решила показать участникам группы, как применять эту формулу.



ЗАДАНИЕ № 8

Дорогие участники, жду от вас два провокационных вопроса двум разным людям. Кому вы их зададите? Выбирайте двух человек сами! Хотелось бы, чтобы в нашей группе было поменьше политики, побольше культуры и науки. Но персоны должны быть всем известны, иначе суть задания пропадет. Мы должны знать этих личностей, чтобы оценить качество ваших вопросов. Путин, Лавров, Пугачева, Греф, Набиуллина, Ургант, Собчак, Хакамада, Прилепин, Улицкая... — продолжайте список сами. Но вопросы должны быть только к ныне живущим персонажам!

Попробуйте и вы составить два провокационных вопроса. Тем более что у вас выбор персон намного больше: вам нет смысла ограничиваться лишь всем известными личностями. Провокационный вопрос вы можете придумать и для своего босса, и для руководителя вашего региона, и даже для родственника или приятеля. Почему нет?

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

Алла: Вопрос доктору наук Татьяне Владимировне Черниговской: Уважаемая Татьяна Владимировна! Вы неоднократно говорили, что в основу вашей диссертации легла идея межполушарной симметрии. Большинство ученых по сей день базируются на том, что правое полушарие отвечает за воображение и творчество, а левое — за цифры, логику и язык. Совсем недавно вы публично отказались от идеи, что в мозге распределены функции. Вы сказали, что мозг таков, где «всё занято всем». Скажите, что послужило причиной радикального изменения ваших научных взглядов?

Радийщик: Обсуждался законопроект о введении уголовной ответственности за клевету. Мой вопрос

«НО ВЫ ЖЕ ГОВОРИЛИ, ЧТО...»

лидеру ЛДПР Владимиру Вольфовичу Жириновскому. Ваша первая реакция на законопроект была такова: «Мы категорически против того, чтобы снова вводить в Уголовный кодекс это понятие. Про любое слово можно сказать “клевета”». Буквально через два дня ваша точка зрения радикально изменилась: «Это будет в том числе и нам выгодно. Когда партию оскорбляют должностные лица, мы будем привлекать их к ответственности». Как вы прокомментируете это? Второй вопрос адресован Людмиле Улицкой. Людмила Евгеньевна! В одном интервью, когда вас спросили о будущем бумажной книги, вы ответили утвердительно. И пояснили: «Это предмет гордости, коллекционирования. Книга — величайшее изобретение человечества, и она всегда будет дорога, по крайней мере, для тех, кто сможет ее оценить». А через два года в сборнике «Священный мусор» вы пишете: «Книга как культурный феномен выходит из оборота, превращается во вселенский мусор». Скажите, что могло произойти за два года, чтобы книга из предмета коллекционирования превратилась в мусор?

Бизнес-леди: Первый вопрос я хотела бы адресовать депутату Госдумы Виталию Милонову. Вы активный

противник аборт, и при вашем участии в Госдуму был внесен законопроект, сутью которого является запрет на бесплатные аборты в системе ОМС. Это не концепция, а конкретный перечень мер. И я хотела бы услышать перечень мер, которые вы предлагаете женщинам, которые попали в сложную жизненную ситуацию, единственным выходом из которой зачастую является именно аборт. Не концепцию, не общие слова, а перечень конкретных мер с датами и номерами. И второй вопрос уважаемой Нине Витальевне Зверевой. В описании этого задания вы пишете, что правильно сформулированный вопрос вынуждает собеседника пояснять позицию, оправдываться. И еще пишете, что целью любого вопроса является общение. Но разве вызывание у собеседника чувства вины и желания оправдаться не является верным способом разрушить это общение? Как правильно задать вопрос, чтобы расположить собеседника к общению более открытому и доверительному?

Руководитель мастерской художественных промыслов: Вопрос Михаилу Борисовичу Пиотровскому, директору Эрмитажа. Вы категорически возражаете против продажи сувенирных матрешек в магазинах

Эрмитажа, объясняя это тем, что это не тот образ России, который мы хотим показать туристам. Что это изобретение японское, и символ туристической индустрии, и 120 лет недостаточно, чтобы матрешка могла претендовать на принадлежность к русскому искусству. Но ведь так можно сказать о многих российских промыслах. И шали, и лаковая миниатюра, и многое другое когда-то пришло в Россию, но было переработано. В то же время вы говорите, что вполне можете допустить матрешку, которая продается в Русском музее, с конструктивистскими идеями и хорошим юмором. Значит, дело не в матрешке, а в том ширпотребе и китче, который демонстрируют наши магазины? Может, надо выбирать настоящее?

Второй вопрос — министру промышленности России Денису Мантурову. В одном из интервью вы сказали, что ничего страшного, если автоматизировать промыслы. Что мастерица может вышивать скатерть целый год, а машина справится за несколько часов. Этим вы хотите сделать доступной продукцию промыслов для каждой семьи. Но нужна ли такая доступность, ведь мы покупаем изделия мастера именно потому, что это уникальный ручной труд. Тем более что в стратегии развития промыслов до 2020 года среди

задач есть внесение некоторых наших промыслов в Список культурного наследия ЮНЕСКО. Но ведь там предполагается именно сохранение ручного труда. Так как же быть с этим?

МНОГОДЕТНАЯ МАМА: Уважаемый Владимир Вольфович! Мы знаем вас как яркую, харизматичную, эпатажную фигуру на политической арене. Ваши близкие характеризуют вас как человека кроткого, тихого, крайне рассудительного, доброго, любящего семьянина, отца и деда. В каком из этих проявлений себя вы играете и зачем вы это делаете?

ОРГАНИЗАТОР КВЕСТОВ: Хочу задать один вопрос двум людям, горячо мной уважаемым и любимым, — Глебу Рудольфовичу и Вадиму Рудольфовичу Самойловым. Неоднократно после распада группы «Агата Кристи» вы заявляли, что не будете исполнять песни группы, будете заниматься сольной карьерой, а песни останутся в памяти слушателей как песни «Агаты Кристи». Но в данный момент вы оба исполняете эти песни и, более того, судитесь по этому вопросу друг с другом. Больно, когда родные братья становятся врагами из-за финансового вопроса. Почему

«НО ВЫ ЖЕ ГОВОРИЛИ, ЧТО...»

вы стали исполнять песни «Агаты Кристи» и судиться из-за этого? Неужели деньги важнее родственных отношений?

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

Когда будущие «гении общения» еще готовили свои провокационные вопросы, одна из участниц (как ни странно, именно Журналист) спросила меня: «А как вообще в поисковиках можно найти эти противоречия?!»

Никак. Нет такого списка противоречий. Здесь нужно следить, думать, подбирать цитаты... Кстати, Журналист, к моему великому удивлению, не справилась с заданием — не смогла найти ни одну интересную личность и составить для нее провокационный вопрос.

Думаю, это показатель того, что человеку в принципе неинтересны другие люди. Если вы тоже не смогли придумать ни одного вопроса, честно признайтесь себе: действительно ли вы вникаете в то, что говорят вам окружающие? Может быть, во время бесед с друзьями и коллегами вы просто киваете, уносясь мыслями куда-то совсем далеко? Если

все происходит именно так, значит, вы либо сами по себе настолько самодостаточный человек, что собеседники вам, в общем-то, не нужны, либо этот круг общения — не ваш. Стоит ли тратить на него время?

Но тут нюанс. Можно сказать: «Да, я самодостаточен», — и закрыть эту книгу прямо сейчас. Самодостаточному не нужна аудитория, он сам себе вселенная. Правда, этой вселенной все равно приходится где-то работать, с кем-то общаться, куда-то ездить — как минимум чтобы прокормить себя. То есть даже наша самодостаточность вынуждена строить отношения с окружающим миром. А мир любит, когда им интересуются — и готов платить за это сполна.

Вопрос «из двух слагаемых» — это и есть проявление нашего глубокого интереса к людям и к миру.

— Вопрос должен быть интересен сам по себе (как маленькая пьеса), — объясняла я участникам. — А таковым он становится только при условии вашего погружения в жизнь и судьбу другого человека.

Есть и еще один момент. Ваш вопрос должен быть понятен не только интервьюируемому, но и любому

человеку, кто вас слышит (или читает). Например, Организатор квестов, которая спрашивала у братьев Самойловых об их песнях, задала отличный вопрос — но понятный лишь фанатам группы «Агата Кристи». Мне не хватило упоминания известных песен, которые поют братья. Надо всегда рассчитывать, что среди вашей аудитории есть люди, которые вообще не в курсе, что есть такая группа, а братьев в глаза не видели. Любое ваше выступление должно быть рассчитано на аудиторию как подготовленную, так и совсем зеленую. Вот почему я призываю заботиться о том, чтобы все было понятно каждому!

— Лучше всего представить среди слушателей вашу маму или ребенка лет десяти. Они знают эту группу? — посоветовала я участнице. — Напойте пару известных песен — тогда вспомнят. А так информация пройдет мимо.

Конечно, гораздо чаще мы задаем простые уточняющие вопросы. Но и там можно и нужно использовать факты, цитаты, нюансы! Как приятно человеку обнаружить, что вы запомнили детали ваших предыдущих разговоров, что вам действительно интересно, чем он живет и чем занимается. Посмотрите,

какие классные вопросы подготовила участница под ником Руководитель мастерской художественных промыслов! Через них она поведала нам много неизвестного из того мира, который мы считали таким простым и привычным. Признайтесь: если вы далеки от хохломы и матрешек, наверняка думали, что уж в художественных промыслах все спокойно и тихо. Ан нет! Там, как и везде, тоже свои проблемы и бури! Кстати, это и одно из качеств хорошего вопроса — его содержание интересно само по себе.

Это знают телеинтервьюеры. Зрители реагируют именно на хороший вопрос — им интересно, как выкрутится персонаж, которому вдруг предъявили неожиданную информацию о нем самом.

Посмотрите серию интервью Юрия Дудя на канале YouTube. Особенно мне понравились его беседы с актерами Михаилом Ефремовым и Алексеем Серебряковым. Глубокие, умные и спокойные разговоры. Нынче это такая редкость и такое счастье! Посмотрите интервью с разными персонажами, которые ведут Владимир Познер или Ксения Собчак.

При всей разности темперамента, политических взглядов, возраста и собственных пристрастий все названные мною журналисты тщательно готовятся

к каждой встрече и ищут интересные неожиданные факты из биографий своих героев.

Однажды я спросила трех молодых политиков — Бориса Немцова, Сергея Кириенко и Григория Явлинского (это было в начале 90-х): «На какие вопросы вам интересно отвечать?» Все трое были единодушны: интересно отвечать только на те, где видна подготовка журналиста и его глубокое знание всех обстоятельств!

Впрочем, вернемся к видео участников группы.

Меня порадовало, что каждый проделал большую Работу. Именно так, с заглавной буквы. Каждый прекрасно знал своего персонажа и точно передавал его цитаты или описывал поступки. При общении важно интересоваться людьми, деталями их жизни, сопоставлять факты (и в минус, и в плюс) — вот тогда собеседники поверят, что вы действительно хотите и готовы общаться! А что касается вопроса, который задала мне одна из участниц...

— Это упражнение вовсе не рассчитано лишь на негатив и провокацию, — пояснила я. — Вы можете использовать метод «вопрос из двух слагаемых», чтобы сделать прекрасный комплимент: «Петр, ты стал кандидатом наук! А помнишь,

УРОК 8

еще пять лет назад ты говорил мне, что твой потолок — это быть простым преподавателем?!»

Смысл и цель нашего урока можно сформулировать так: интересуйтесь людьми, запоминайте детали и факты во время разговора, используйте свое умение слушать во благо интересному полноценному общению.

Кстати, я убеждена, что умение слушать и умение задавать точные вопросы — это одно и то же.

У Р О К 9

«И СНОВА
ЗДРАВСТВУЙТЕ!»,
или УЧИМСЯ
СТРУКТУРИРОВАТЬ

Давая участникам первое задание, я уже знала, какое станет последним. Точно такое же. На своих открытых тренингах я поступаю аналогично. Сначала прошу рассказать о себе, потом мы детально разбираем, какой должна быть яркая самопрезентация, — и в финале тренинга участники презентуют себя снова.

Как же сильно отличаются их новые рассказы о себе от тех, что они выдавали за день-два до этого! И люди сами это чувствуют. Более того, «финальные» самопрезентации многие затем используют в жизни во время различных выступлений.

Что отличает хорошую самопрезентацию от невнятной?

1. СТРУКТУРА. Самая простая структура известна со времен Цицерона — это триада. Человек легко запоминает три вещи, но наверняка запутается, если его попросят запомнить четыре. Почему так происходит — вопрос нейрopsихологам (кстати, мне тоже

очень интересно получить на него ответ!), мы же пока, скажем так, пользуемся эмпирическими знаниями без теоретического обоснования.

Если человек начинает свою речь со слов «есть три вещи, которые сильно отличают меня от моих ровесников», нам уже интересно (интрига!). Ну и далее мы невольно ведем счет: первое, второе и последнее — третье отличие!

Когда публика чувствует, что речь спикера организована и уложена в четкие рамки структуры, она слушает с удовольствием, предвкушая финал.

Что такое структура? Это понятная слушателю форма организации вашей мысли. Неорганизованная мысль гуляет влево-вправо, наша избалованная аудитория попросту сразу отвлечется на собственные размышления!

Кроме триады существуют и другие варианты структуры. Например, вы можете высказать смелое утверждение. А потом его доказать. Или взять вариант: «с одной стороны... а с другой стороны...»

Вы можете поставить вопрос и вместе с публикой искать на него ответ.

Вариантов много, главное — продумать их заранее. Как только появится структура, можно смело идти выступать! Причем чем проще структура, тем легче запоминается выступление.

(Если материала много, лучше разделить доклад на три большие части, в каждой части опять же сделать три раздела и не забыть в финале каждого раздела повторить основные выводы и основную мысль. И так каждый раз, после каждой части. А в финале опять повторить главные выводы доклада.)

2. ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ. Что отличает вас от других людей на планете Земля? Это и есть самое интересное для публики! Что запоминают люди? То, что удивляет, вдохновляет! Конечно, это есть в вашей жизни. Просто вспомните!

Кто-то сменил сферу деятельности в 40 лет (интересно!), кто-то ждет пятого ребенка (ну надо же!), кто-то победил на международных соревнованиях по плаванию в открытой воде (это вообще немыслимо!).

3. ЛИЧНЫЕ ИСТОРИИ, В ТОМ ЧИСЛЕ «ЛУЗЕРСКИЕ», САМОИРОНИЯ. Подробности личной жизни нам всегда интересны, особенно если они рассказаны не хвастливо и не затянута, а живо, весело. Один мой ученик сказал о себе: «Я трижды счастливо женат». А другой сказал: «У нас с женой двое сыновей, правда, она утверждает, что у нее их трое!»



ЗАДАНИЕ № 9

Дорогие участники, последнее задание — и простое, и сложное. Мы возвращаемся к самопрезентации, но на этот раз я попрошу вас сделать рассказ о себе по-настоящему продуманным, со структурой. Используйте, например, такую конструкцию: «У меня есть три качества: два хороших, одно — не очень». (Не забывайте про самоиронию! Но придумайте такое качество, которое на проверку окажется хорошим.) Или выделите одно главное качество и докажите его на трех примерах. И не забывайте про яркое начало и блистательный финал!

Запишите и вы свою презентацию № 2. А потом сравните это видео с тем, что вы записывали, начиная наш курс. Ну как, заметна разница?

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

Многодетная мама: Мне 32 года, и в последнем задании я хочу рассказать о трех аспектах своей жизни — работа, хобби и личная жизнь. По профессии я психолог, и в работе мне помогают три качества: любовь к людям, простота и мудрость. Люблю я заплетать косички — на этот случай у меня есть прекрасные дочери с длинными волосами. Люблю спорт, все его проявления, за исключением шахмат и бега в чистом виде. Люблю все, что связано с речью и игрой голоса. Это пение, я занимаюсь вокалом, это чтение стихов, выразительное чтение сказок. Получаю от этого удовольствие. А про личное спросила у друзей, каковы мои самые яркие качества. Два мне подсказали хорошие, а третье, не очень хорошее, я знаю про себя сама. Хорошие — искренность и чуткость. А не очень хорошее — жадность. Именно поэтому, наверное, у меня десять детей.

Журналист: Я записываю это видео в Санкт-Петербурге, куда приехала проводить старшего сына во взрослую

жизнь. И отсюда мое первое замечательное качество — я умею растить сыновей. Я приехала сюда с мужем и младшим сыном. И это второе мое качество — я умею выбирать идеальных мужей. И третье мое качество, главное, — да вру я много...

Алла: Я журналист и основатель коммуникативного агентства. У меня есть два достоинства и один недостаток. Я помогаю людям поверить в свои возможности. В соцсетях тысячи людей, и все они обращаются ко мне, но я никогда не устаю от большого количества людей, от взаимодействия с ними. И недостаток — я верю в сказки. Мне 46 лет, и я поверила, что смогу освоить математику с нуля. И профессор Нелли Литвак, математик из Голландии, тоже поверила, что такой эксперимент возможен. Мы начали проект в июне 2017 года, а весной выйдет наша книга «Математика — великая и ужасная». Верьте в сказки, и они приведут вас в нужный лес.

Психотерапевт: Я психотерапевт, живу в Израиле. Работаю со взрослыми людьми, говорящими на русском языке и живущими по всему миру. Мой первый диплом — красный, по специальности «инженер-системотехник». Я называю его справкой о том, что

я умная. Второй диплом — многотомный. К основному университетскому диплому по психологии добавились многочисленные корочки о повышении квалификации, сертификации и т. п. Я называю его справкой о том, что я упорная. Третий — сертификат по холистической психотерапии, полученный в Израиле. Холистический значит целостный. Я холистически объединила в своей практике знания по психологии и системный подход. Человек — сложная саморегулируемая система, состоящая из тела, разума, души и вписанная в социум и природу. Пульт управления этой системой находится в голове. Это психика. И я знаю, как отрегулировать, настроить эту систему, если что-то пошло не так.

Биолог: Мне 44 года, и у меня есть три способности, две из которых уже дали плоды, а вот одна — думаю, там скрыт огромный потенциал. Благодаря своим способностям планомерно идти к цели и доводить дело до конца я в 25 лет защитила кандидатскую диссертацию, в 30 с лишним лет стала доцентом по специальности, а в 41 год защитила докторскую по биологии и стала одной из 150 женщин в Республике Коми, которые имеют докторскую степень. И третья моя способность связана с умением подвигать, зажигать

людей на дело. Например, недавно я увлеклась таким волшебным процессом, как выпечка хлеба. И теперь хлеб пекут мама, свекровь, друзья, родственники, коллеги, даже мужчины. Так что, если у вас закончились спички, приходите — поделюсь огоньком.

ПЕРЕВОДЧИК: Больше всего я люблю плыть по течению и ничего не делать. Но чтобы в жизни что-то менялось, мне приходится проходить три этапа. Первый — сопротивление, когда каждая клеточка тела хочет убежать и спрятаться в свой уютный уголок. Второй этап — прыжок в неизвестность, когда я замираю, затыкаю внутренний голос и делаю шаг вперед. Третий этап я называю обустройством, когда я учусь принимать измененные обстоятельства и делаю их максимально комфортными для себя. Именно так я стала мамой двоих детей, так выбрала профессию и так вступила в эту группу и выполнила десять заданий.

ДЕВУШКА БЕЗ КАПЮШОНА: У меня есть три любимых высказывания, которые сопровождают мою жизнь и характеризуют меня. «Дорога в тысячу ли начинается с одного шага». Эта китайская мудрость, которую приписывают Конфуцию, была записана в мой

дневник еще в студенческие времена. Я часто обращалась к ней как к мотиватору на пороге чего-то нового. Я люблю вызовы, опасаясь их, как любой человек, но вызовы нужны для движения вперед, для развития, перемен. «Даже цветы прорастают сквозь асфальт» — другая фраза, сказанная мне моим дядей в сложной жизненной ситуации. Она тоже врезалась мне в память, и я справилась. «Что не убивает нас, делает сильнее», как известно. И теперь, друзья мои, я практически Терминатор. Пусть они боятся.

Руководитель мастерской художественных промыслов:

Мне очень сложно принимать похвалу, возможно, потому, что меня с детства приучили делать все максимально хорошо. А хвалят за то, что сделано хорошо. Я потихоньку с этим борюсь. Первое, что я научилась делать, — принимать похвалу своей дочке. Когда ее видят рядом со мной, часто говорят, какая она умная, замечательная, заботливая. Это так, но я отвечала: «Да вы что, у нее тоже есть недостатки». А потом поняла, что это глупо. Ее хвалят просто потому, что она хорошая. Потом я долго училась принимать похвалу своим делам. И, когда появился мой проект и я увидела, что он на самом деле помогает людям, я научилась принимать похвалу своим

проектам. И сейчас третья проблема — мне надо научиться принимать похвалу себе, потому что люди говорят это искренне. Осталось к этому привыкнуть.

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ: Итак, моя самопрезентация. Три факта обо мне. Первый факт положительный. Я человек с ограниченными возможностями, нуждаюсь в постоянном постороннем уходе, имею право работать на дому, собирая всякую фигню. Это у меня в официальной справке написано. А почему положительный? Потому что я не согласился с этим. Второй факт — отрицательный: я упрямый. Стал юристом, сделал успешную карьеру на госслужбе, создал три успешных бизнеса, выучился на бизнес-тренера. А недавно был избран в Общественную палату Нижнего Новгорода. И третий факт положительный — я люблю мечтать большими мечтами. Посоветуйте, о чем бы мне еще помечтать?

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

Какая самопрезентация стала лучшей, как вам кажется? Может быть, ваша собственная? Сравните ее с теми, что записали участники: что получилось у них? У вас? Над чем вы бы еще поработали?

Умение анализировать свои и чужие выступления — очень полезный навык. Фактически в процессе анализа мы продолжаем обучаться. Поэтому не стесняйтесь включать мозги, когда видите чужие презентации. Но не акцентируйтесь только на их недостатках (найти ошибку у другого человека очень просто!), берите на вооружение их находки! Возможно, какие-то «фишки» вы сможете применить в своих спичах.

Некоторые участники группы так и делали — и к концу обучающего марафона заметно развили свои навыки публичных выступлений.

Повторюсь: в последнем задании мы вернулись к тому, с чего начинали, — к рассказу о себе, любимом. Однако какова разница в качестве этих рассказов! Первым заданием было пояснить, зачем участникам нужна эта учеба. Ответы оказались очень схожими: волнуясь, не получается, хочу выйти из тени, требуется этот навык для работы... Выбирая, какие презентации добавить в книгу, я буквально терялась: они были настолько одинаковыми, не станет ли скучно читать одно и то же?

Эти монологи не были рассчитаны на слушателя. Личные, и только личные — чтобы понять себя,

осмыслить, куда двигаться, с чего стартовать. Да, такие «разговоры с самим собой» тоже нужны, но — дома, а не в публичном пространстве.

Второе задание — придумать свой ник, создать образ. Конечно, я могла бы обойтись и без ников. Но давно убедилась: создавая новое «имя», человек начинает легче и интереснее рассказывать о себе самом. Словно ник помогает снять психологические зажимы. Поэтому я иногда предлагаю участникам тренингов придумать себе ник.

И если вы сильно волнуетесь перед выступлениями, можете поступить так же. Сказать себе: «На сцену выходит Альфа!» (Тигрица, Геркулес, Белоснежка, Счастливый Слон — некоторым хочется назваться героическим ником, другие выбирают нежный или ироничный. Любой хорош, если вам с ним комфортно). Вы почувствуете, как напряжение спадет, а уверенность повысится.

Так вот, во втором задании уже были любопытные истории, однако им не хватало структуры и ярких финалов. Именно этому мы и учились, выполняя третье, пятое, седьмое, все остальные задания.

И на девятом вернулись к самопрезентации. И это уже был совсем другой уровень! Вы заметили, как хорошо структурирует речь триада?

Человек легко запоминает три позиции и трудно — любую новую, начиная с четвертой. Скажете «в-четвертых» — отключите слушателей навсегда. Они еще и три предыдущие позиции сразу забудут!

Лучше в самом начале речи сказать: «У меня есть три новости». Или «Расскажу о трех своих качествах». Или «Есть три фразы, которые перевернули мою жизнь». Или «Мне удалось воплотить три мечты».

Вас будут слушать — внимательно и до конца. И если вдруг вы забудете «в-третьих», непременно напомнят: «А вы третье качество еще не назвали!» Почему?

Потому что три позиции — это недолго. А значит, не страшно и наверняка интересно. Это нескладуха, нечетное число, с ним легко играть.

Напомню: структура — это правильно организованная речь. Слушателю она удобна, примерно как навигатор — водителю машины. Человек за рулем не может точно сказать, что именно ждет его на трассе: ровная дорога или ямы, яркий пейзаж за окном или однообразный, но он точно знает, в каком направлении движется и когда ориентировочно прибудет на место. Структура речи — тот же самый навигатор. Она помогает слушателям воспринимать то, что говорит выступающий.

Но была еще одна замечательная черта присланных историй. Они оказались про каждого человека — и про всех нас. В каждом минутном выступлении звучала своя мысль, своя философия. Над каждым выступлением хотелось подумать. И это замечательно. Ведь главное — не сказать. Главное — запомниться. Сделать так, чтобы история, закончившись, осталась жить в сердце слушателей. То есть затронуть что-то такое, что им важно.

«Ой, это же про меня!» — если слушатели восклицают так в ответ на ваши слова, значит, вы достигли цели!

И еще один маленький совет. Даже короткое выступление выигрывает, если в финале будут выводы. Не стесняйтесь их использовать!

Так кто же из участников лучше всех выступил? Думаю, мы с вами сойдемся в оценке.

Журналист испортила свое прекрасное выступление привычкой похохмить в финале. Ее фраза «да вру я много» словно перечеркивает все, что она говорила до этого, — причем становится непонятно: действительно ли у нее есть муж? Сын? Или она все это только что придумала? Да, это очень важно – иронизировать над своими успехами. Но при этом у слушателей

должно остаться твердое убеждение: все ваши успехи истинные, просто вы не любите ими хвастаться.

История парня с инвалидностью, который вопреки всем и всему состоялся в этой жизни, впечатляет! Однако финал меня разочаровал — такие люди не должны обращаться к другим с вопросом «о чем мне мечтать?». Есть в этом уловка, есть неправда. И сразу смазывается общее впечатление.

История про похвалу — очень глубокая. В нашем обществе почему-то принято быть строгими к детям и даже к себе. Принято чаще ругать, чем хвалить. Однако структура этого выступления нечеткая, слишком много лишних слов.

В общем, в моем списке абсолютным победителем стала мама десятирех детей! Раскрою тайну: мы не знали до самого последнего момента, что детей десять! Есть свои, есть приемные. Как я теперь знаю (мы подружились, общаемся через фейсбук), эта молодая женщина профессионально занимается помощью семьям, которые приняли решение усыновить ребенка из детского дома. Наш курс она выбрала как возможность приобрести необходимые навыки тренера. И я очень рада, что смогла ей помочь.

У Р О К 10

**Послевкусие,
или Учимся
подводить
итоги**

Их было десять — очень разных заданий. Их было почти пять сотен — участников группы «Гений общения». Ни они, ни даже я, начиная этот курс, не могли сказать, чем всё закончится. Для каждого из нас такое онлайн-обучение было экспериментальным.

Сегодня я уже часто пользуюсь такой формой работы со своими учениками: большинство из них — люди очень занятые, живут в разных частях страны и мира. Они просят помощников записывать выступления, а затем присылают видео мне — и мы вместе проводим «разбор полетов».

Конечно, далеко не все участники выкладывали видео, многие остались «пассивными наблюдателями». Они получили от курса меньше, чем могли бы, но и для них, уверена, обучение стало полезным.

Ну а те, кто прошел весь марафон, действительно обрели новые знания и новые навыки. Потому что если вы хотите научиться говорить, надо... говорить! Выступать в классе, где учатся ваши дети.

Произносить тосты. Вставлять короткие умные реплики на совещаниях и конференциях. Записывать себя на диктофон, спрашивать друзей — как я выступил(-а)? Убирать ошибки, находить свой стиль. И, чтобы закрепить навык, я дала участникам дополнительное задание. Выполните его и вы! Если пришлете свое минутное видео на мой электронный адрес, буду признательна вам за отзыв!



ЗАДАНИЕ № 10

Поделитесь, пожалуйста, своими впечатлениями от учебы в группе «Гений общения»! Что было самым трудным для вас? Самым неожиданным? Самым интересным? Хронометраж, как и положено, — одна минута.

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

Журналист: Всем привет. Наконец-то я дома, в привычной мне мизантропии. Итак, что было самым неожиданным? Собственно, сам факт появления группы. Как гром среди ясного неба, в момент, когда в жизни рушилось все, оказалось, что за что-то можно зацепиться. Что было самым тяжелым? Получать персональные ответы. Когда Нина Витальевна ругала, хвалила или давала советы всем подряд, это было замечательно. Но когда я видела, что идет разбор полетов каждого конкретного участника, далеко не сразу рисковала прочитать, что же там написано про меня. Что было самым интересным? Выполнять задания, естественно. Это вообще было самым интересным в августе 2017 года...

Переводчик: Добрый день. В моей страшной борьбе между девочкой «И так сойдет» и девочкой «Все должно быть так, как надо» победила последняя. Поэтому буду мучить вас своим отзывом на видео. Самым трудным в этом проекте было для меня запрыгнуть в него, когда я плыла мимо по течению. Самым неожиданным было осознание того, что

учиться можно не только у Учителя, но и получать опыт от других участников. Большое спасибо всем участникам за видео, за комментарии и поддержку. А самыми интересными для меня были задания, в которых надо было моделировать определенную ситуацию, — это вопросы ООН и вопросы известным людям. Очень понравилось примерять на себя новую роль. Большое спасибо организаторам. Спасибо, Алла, спасибо, Нина Витальевна, ваши советы действительно помогли нам стать лучше, и я нагло смею надеяться на продолжение.

Биолог: Вы знаете, что такое удача? Это способность оказаться в нужном месте в нужное время. Мне повезло — именно так я оказалась в проекте «Гений общения». Проект уникальный, поскольку здесь собрались люди разных профессий, возрастов, с разным стартовым капиталом в плане ораторских способностей. Наиболее сложной для меня была необходимость ярко, интересно сформулировать свою мысль всего за одну минуту и объяснить сложные вещи простым языком. Мне казалось, что моя минута гораздо меньше, чем минута других участников. Необычным в проекте стало то, что за одну минуту можно

рассказать всё и на любые темы, если имеешь необходимые навыки! Интересны были люди, их истории, их личные, сокровенные моменты, которыми они поделились — своими эмоциями, чувствами. Это во многом обогатило мой внутренний опыт. Думаю, что те знания и навыки, которые я здесь получила, я буду использовать не только в профессии, но и в обычной жизни, ведь иногда так важно четко и конкретно сформулировать свою мысль, донести ее своим близким и родным. Всем спасибо!

ДЕВУШКА БЕЗ КАПЮШОНА: Извините, что на ходу записываю свое видео. Но не могла не внести свой вклад в общую копилку впечатлений об этом удивительном проекте, за который я очень благодарна Нине Витальевне и Алле. Это было увлекательное путешествие. Самым трудным было записать первое видео, выложить его в свободный доступ, на суд широкой аудитории, обнажиться перед ней со всеми своими комплексами и недостатками. Неожиданными были все задания, которые придумывала Нина Витальевна. Я всегда ждала ваш пост. Вы сделали этот тренинг увлекательной игрой с преодолением препятствий. Самое интересное — я бы хотела выделить два

задания. Это выступление с трибуны ООН и вопросы известным персонам. Выступление стало для меня своего рода открытием себя самой, мне было сложно это сделать, это было также преодоление себя и необходимость говорить о своей проблеме перед широкой аудиторией. Но та волна поддержки, которую я получила в ответ, — это драгоценно. Спасибо вам, друзья, это стоило того. Вопросы заставили меня вспомнить свое журналистское прошлое, и я получила от этого удовольствие. Прямо скажем, кайф. Спасибо за этот путь, за этот опыт. Надеюсь, что мы еще встретимся. А пока буду карабкаться на следующую ступень.

ПСИХОТЕРАПЕВТ: Невероятно, но факт: я могу назвать Нину Звереву своим учителем. Горжусь. Что было самым трудным? Для меня — время. Как трудно было за три дня подготовить качественное видео, так трудно было и уложиться в одну минуту без потери смысла. Трудно было выбрать — выкладывать недоработанное видео или не выкладывать вообще. Есть над чем работать. Самым интересным было наблюдать за тем, как в голове рождается мысль. В ответ на первоначальный шок, когда задание кажется

совершенно невыполнимым, появляется и начинает развиваться вполне работоспособная идея. Это очень интересно! Самым неожиданным были изменения, которые произошли во мне и других участниках всего за месяц. И я предвкушаю, как удивлю сама себя в результате продвинутого этапа, и с нетерпением жду этот этап.

* * *

Что ж, я тоже решила ответить на итоговые вопросы, которые предложила всем «гениям общения» (кстати, структура «три вопроса самому себе» тоже всегда идет на ура!).

Итак. Что для меня было самым трудным? Не видя глаз участников, предельно коротко сформулировать и теорию, и комментарии. Не обидеть, но все же обратить внимание на ошибки. Что было самым интересным? Ожидание видео. Забавно, что некоторые из участников привычно выкладывали видео уже наутро после задания, но основная масса «гениев общения» — за два-три часа до дедлайна. Были и те, кто любит «запрыгивать в уходящий поезд». А самым неожиданным для меня, как и для участников, стал Результат! Как только они поняли, что же это такое

(быстрое начало, структура, формулирование четкой одной мысли, финал, самоирония), — посыпались великолепные работы! Я счастлива!

Как вы поняли, для книги я выбирала выступления, самые интересные для разбора. Я прошу прощения у тех участников группы, чьи выступления не попали на страницы книги-тренажера.

Надеюсь, судьба даст нам еще не один шанс пообщаться и поработать вместе.

...С тех пор как завершился наш курс «Гений общения», прошел год. Я периодически общалась с участниками группы, видела их выступления, наблюдала за тем, как они ведут конференции и тренинги.

Они изменились.

Точнее, стали самими собой: потому что освоили технологию, которая позволила им доносить до слушателей свои мысли, свои идеи, свои планы.

Я очень рада за них! Если вы выполняли все задания этого курса и прислушивались к рекомендациям, у вас тоже должно все получиться.

В принципе, это совсем не сложно.

Вам сказали: «Говорите, вас слушают!»

А вы в ответ не пугаетесь, а радуетесь!

Потому что вы умеете говорить коротко, весело и понятно.

И уверены, что вас действительно слушают с удовольствием и благодарностью.

Желаю успеха и остаюсь на связи.

Мой сайт ninazvereva.ru

Моя почта ninazvereva01@gmail.com

Где купить наши книги

Специальное предложение для компаний

Если вы хотите купить сразу более 20 книг, например для своих сотрудников или в подарок партнерам, мы готовы обсудить с вами специальные условия работы. Для этого обращайтесь к нашему менеджеру по корпоративным продажам: +7 (495) 792-43-72, b2b@mann-ivanov-ferber.ru

Книготорговым организациям

Если вы оптовый покупатель, обратитесь, пожалуйста, к нашему партнеру — торговому дому «Эксмо», который осуществляет поставки во все книготорговые организации. 142701, Московская обл., г. Видное, Белокаменное ш., д. 1; +7 (495) 411-50-74; reception@eksmo-sale.ru

Адрес издательства «Эксмо»
125252, Москва, ул. Зорге, д. 1;
+7 (495) 411-68-86;
info@eksmo.ru / www.eksmo.ru

Санкт-Петербург
СЗКО Санкт-Петербург,
192029, Санкт-Петербург,
пр-т Обуховской Обороны, д. 84е;
+7 (812) 365-46-03 / 04; server@szko.ru

Нижний Новгород
Филиал «Эксмо» в Нижнем Новгороде,
603094, Нижний Новгород,
ул. Карпинского, д. 29;
+7 (831) 216-15-91, 216-15-92, 216-15-93,
216-15-94; reception@eksmonn.ru

Ростов-на-Дону
Филиал «Эксмо» в Ростове-на-Дону,
344023, Ростов-на-Дону,
ул. Страны Советов, 44а; +7 (863) 303-62-10;
info@rnd.eksmo.ru

Самара
Филиал «Эксмо» в Самаре,
443052, Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»;
+7 (846) 269-66-70 (71...73);
RDC-samara@mail.ru

Екатеринбург
Филиал «Эксмо» в Екатеринбурге,
620024, Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ;
+7 (343) 272-72-01 (02...08)

Новосибирск
Филиал «Эксмо» в Новосибирске,
630015, Новосибирск,
Комбинатский пер., д. 3;
+7 (383) 289-91-42; eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск
Филиал «Эксмо Новосибирск» в Хабаровске,
680000, Хабаровск,
пер. Держинского, д. 24, лит. «Б», оф. 1;
+7 (4212) 910-120; eksmo-khv@mail.ru

Казахстан
«РДЦ Алматы»,
050039, Алматы,
ул. Домбровского, д. 3а;
+7 (727) 251-59-89 (90, 91, 92);
RDC-almaty@eksmo.kz

Украина
«Эксмо-Украина», Киев,
ООО «Форс Украина»,
04073, Киев, Московский пр-т, д. 9;
+38 (044) 290-99-44; sales@forsukraine.com



Если у вас есть замечания и комментарии к содержанию, переводу, редактуре и корректуре, то просим написать на be_better@m-i-f.ru, так мы быстрее сможем исправить недочеты.

ДОБИВАТЬСЯ

ЦЕЛЕЙ

ИСКАТЬ СВОЕ

ПРИЗВАНИЕ

ВОПЛОЩАТЬ

МЕЧТЫ

МИФ Саморазвитие

Все книги
по саморазвитию:
mif.to/samorazvitie

Узнавай первым
о новых книгах,
скидках и подарках
из нашей рассылки
mif.to/letter

#mifbooks



Нина Витальевна Зверева

Встань и скажи!

Книга-тренажер для выступлений

Руководитель направления *Ренат Шагабутдинов*

Ответственный редактор *Юлия Потемкина*

Литературный редактор *Дарья Сальникова*

Арт-директор *Алексей Богомолов*

Дизайн обложки *Родионова Алина (Студия a-2-o.ru)*

Верстка *Вячеслав Лукьяненко*

Корректоры *Лев Зелексон, Надежда Болотина*

ООО «Манн, Иванов и Фербер»

www.mann-ivanov-ferber.ru

www.facebook.com/mifbooks

www.vk.com/mifbooks

ЕАС

Однажды на фейсбуке появилась группа «Гений общения», и в нее сразу записалось более 400 человек. Потому что занятия вела известный бизнес-тренер, специалист по коммуникациям и публичным выступлениям Нина Зверева.

Это был интенсив: 10 уроков, 10 заданий, 10 «разборов полетов» для каждого, кто присылал видеозаписи своих одноминутных тренировочных выступлений. Полученный материал оказался универсальным: теперь он в этой книге. И это не просто книга, а тренажер: если вы вооружитесь таймером, смартфоном и будете честно выполнять задания, как участники группы, то к концу сами увидите, насколько свободнее стали в своих публичных выступлениях. И какое сильное впечатление можете произвести за одну минуту.

Учитесь на чужих ошибках и не бойтесь своих!
У вас все получится.



ISBN 978-5-00146-121-0



9 785001 461210 >

Максимально
полезные книги на сайте
mann-ivanov-ferber.ru

издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР



facebook.com/mifbooks



vk.com/mifbooks



instagram.com/mifbooks