

Антон Веселов
Квест-тренинг. Стань оратором за 3 недели

КВЕСТ-ТРЕНИНГ
СТАНЬ
ОРАТОРОМ
ЗА 3 НЕДЕЛИ

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -
На сайте электронной библиотеки
www.учебники.информ2000.рф



Антон Веселов

ISBN 9785449328014

Аннотация

*Греки называют человека *Zoon rhonanta* («говорящее животное»), но как мало среди нас тех, кто действительно умеет говорить... Говорить красиво и уверенно, креативно и остроумно. Известный радиоведущий Антон Веселов поставил перед собой амбициозную цель – описать принципы ораторского искусства доступным языком, к тому же, в новом формате обучения – «квест-тренинг». С помощью этой книги вы приобретете не только полезные в ежедневном общении навыки, но и умение управлять вниманием любой аудитории.*

Квест-тренинг. Стань оратором за 3 недели

Антон Веселов

© Антон Веселов, 2018

ISBN 978-5-4493-2801-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Помню, как сейчас... Будучи студентом, возвращался домой после занятий и увидел на улице девушку потрясающей красоты, она раздавала флаеры. Представьте себе, что черты Анджелины Джоли, Оксаны Федоровой и Пенелопы Крус соединили в образе идеальной девушки. Представили? А я видел ее прямо перед собой. Естественно, тут же в нее влюбился. За секунду в голове пронеслись мысли: «Сейчас или никогда», «Смелость города берет», «Любишь кататься...» – хотя нет, это не о том. В общем, надо подойти познакомиться. На ватных ногах, зажмурившись от невероятной красоты, приблизился к барышне... И вдруг она, видимо углядев во мне потенциальный объект ее рекламной кампании, произнесла: «Костюмы, брюки, рубашки!». Как бы я хотел оглохнуть на миг, чтобы никогда не слышать этого, потому что голос ее был ужасен. Хотя нет, это слово здесь не подходит – он был просто мерзким. Да простит меня прекрасная незнакомка. Скорее он напоминал скрежет. Я тут же передумал знакомиться и, выдавив из себя: «Спасибо», немедленно ретировался.

Никогда не говори никогда и вообще поменьше говори, голос у тебя уж больно противный...

Именно тогда я утвердился в мысли, что красивая внешность – далеко не главное условие того, что ты понравишься собеседнику. В человеке все должно быть прекрасно: и лицо, и мысли, и голос, и золотая кредитка. С тех пор я решил серьезно заняться своим голосом, благо у меня были все возможности, чтобы делать это весьма эффективно: я учился на хоровом факультете консерватории, что уже подразумевало ежедневную работу с голосом, правда с певческим, а не речевым.

Позже в моей жизни были тренинги по технике речи и ораторскому искусству (которые я и по сей день стараюсь посещать регулярно), спецкурс для дикторов. И если бы я встретил ту девушку сейчас, наверное, не прошел бы мимо, а попытался ей помочь. Впрочем, кто знает? Возможно, она держит сейчас эту книгу в руках и у меня еще есть шанс.

Забавно, но мы столько сил и средств вкладываем в поддержание внешней красоты: покупаем модную одежду, причесываемся, мажемся кремами, некоторые даже делают

пластические операции (не будем показывать пальцем). А голос – главный проводник в окружающий мир – зачастую остается без внимания. Но ведь именно с его помощью мы способны сделать себя заметнее. Голосом можно очаровать, утешить, подчинить, вселить надежду... Говоря о голосе, я, конечно, прежде всего имею в виду речь. И самая главная, первейшая задача речи – чтобы нас ПОНИМАЛИ. Ведь это настоящее счастье – когда тебя понимают, об этом еще Конфуций сказал. А кто из нас не мечтает о настоящем счастье?

Жена мужу:

– Дорогой, я сделаю тебя сейчас очень счастливым!

Муж:

– Мне будет тебя очень не хватать!

Не будем себя обманывать, с пониманием, как и со счастьем, есть одна проблема: его часто не хватает. Мы говорим одно – собеседник слышит другое.

И это – НОРМАЛЬНО! Нам интересно, нас трогает только то, что связано непосредственно с нами самими. Умение убеждать, донести смысл сказанного, говорить ясно – вот что ценилось, ценится и будет цениться во все времена. Это и называется ораторским искусством.

Я знаю три волшебных слова, с помощью которых можно спокойно общаться на любые темы.

Это: Окей, вау и упс...

Чистая правда, у каждого из нас есть что сказать по любому поводу, однако сказать это так, чтобы было и вовремя, и умно, и талантливо, и убедительно, получается не у каждого. Сотни пособий, тысячи курсов и тренингов, а красноречие... по-прежнему «в большом долгу» (как говаривал Костик из «Покровских ворот»), иначе говоря, у многих оставляет желать лучшего.

В педагогике есть такая формула – ЗУН (знания, умения, навыки). Пройдя этот квест-тренинг, вы не просто получите необходимые знания для извлечения из себя мыслей и подачи их публике, но и благодаря упражнениям превратите свои знания в умения. А применяя свои знания и умения на практике, вы получите навык (по определению психологов навык – это способность осуществлять то или иное действие наилучшим образом). Кстати, любой навык, по мнению психологов, формируется у человека ровно за три недели, именно на это время и рассчитан квест-тренинг.

Почему я назвал книгу квест-тренингом?

Меня всегда удивляло, что книги по технике речи и ораторскому искусству зачастую написаны очень сложным, научным или даже псевдонаучным языком.

Компьютерщик с женой отправились в супермаркет. Сделав все необходимые закупки, они вышли на улицу, и жена сказала: «Стой здесь и смотри в оба за этими десятью сумками, пока я схожу и разыщу такси». Когда жена вернулась, то увидела обалдевшего мужа, переставляющего сумки с места на место: «Ты сказала, что здесь десять сумок, а я насчитал только 9!» – «Но их было десять!» – «Нет, давай вместе считать: 0, 1, 2...»

Иногда меня даже посещала мысль, что авторы делают это специально, чтобы читатель ничего не понял. Но зачем? Ответа на этот вопрос я не нашел, однако решил для себя, что если и буду писать свое пособие, то только простым языком, доступным каждому. А что может быть доступнее ежедневной игры с разными заданиями? Именно этот формат

и называется квестом, который к тому же имеет образовательно-познавательные-тренировочные цели.

Уже в процессе написания книги я понял других авторов: хочется сказать многое, очень многое, и когда ты пытаешься объять необъятное, становится непонятно. Поэтому мне пришлось наступать на горло собственной песне, урезать, сокращать. Умышленно недоговаривать. Оставлять только самое необходимое, главное.

Короче, если, короче, через слово, короче, говорить «короче», то получается, короче, в два, короче, раза длиннее.

Это, кстати, один из главных принципов современной риторики – говорить мало, по делу, но ярко, чтобы слушатели запомнили и вас, и то, что вы говорите. Максимальное время слушательского внимания к одному выступлению – около 15 минут, и с каждым годом эта цифра уменьшается. Время ускоряется вместе с прогрессом. Ярким примером к этому тезису могут служить старые телепрограммы. Посмотрите одну из них наугад (их можно найти в интернете). Наверняка первой вашей мыслью будет: «Как все затянуто». А это просто у людей тогда было совершенно иное восприятие времени.

Вот и я чувствую, что вступление затягивается. Скажу вам одно: многое из того, что не вошло в квест-тренинг, вы сможете найти на моем сайте:

ораторское-искусство.рф

Ну а пока терпение и труд все перетрут. В нашем случае – обязательно помогут овладеть основами красноречия каждому, кто этого захочет. Удачи!

Как проходить квест-тренинг?

Прибежала курочка к кузнецу.

– Кузнец, кузнец, дай скорее хозяину хорошую косу. Хозяин даст коровушке травы, коровушка даст молока, хозяйюшка даст мне маслица, я смажу петушку горлышко: подавился петушок бобовым зернышком.

– Косу я, конечно, дать могу. Но почему бы тебе просто не взять у меня масла?

– Да-а?! И запороть такой хороший квест?!

Русская народная сказка

С первого дня прохождения квеста-тренинга в вашей жизни начнут происходить положительные изменения. Скорее всего, ваши родные, друзья, коллеги – в общем, окружающие вас люди – станут более внимательно слушать все, что вы говорите. Не удивляйтесь – это нормально. Причем первые улучшения качества вашего голоса вы заметите уже на седьмой день занятий.

Примерный график прохождения должен быть следующим:

1-й день – 5 минут занятий.

2-й день – 6 минут.

3-й день – 7 минут.

И так далее...

После того как продолжительность занятий достигнет 30 минут, прибавлять по минуте ежедневно не нужно. Этот темп (30 минут в день) нужно сохранять не менее трех месяцев – для закрепления результатов. А уже через три месяца можно сократить время ежедневных занятий до 15—20 минут.

После двух недель прохождения квеста-тренинга (в течение которых вы в основном будете заниматься голосом), рекомендую разделить занятие на две части: голосовой тренинг

и ораторское искусство.

День первый. Учимся расслабляться

*«Попробуйте расслабиться и получить удовольствие»
Надпись на электрическом стуле*

Удивительно, насколько важно в жизни уметь расслабляться. Конечно, можно, как в известном анекдоте, просто не напрягаться, но жизнь – это не анекдот. С самого детства сначала родители, а потом уже и мы сами вырабатываем в себе условный рефлекс – напряжение мышц – как реакцию на окружающий мир и стрессы. Этот условный рефлекс заменил собой безусловный – крик. Да, да... Не верите? Спросите родителей, как вы в младенчестве реагировали на любое раздражение. Правильно: не сковывая себя «хорошими манерами», орал до посинения. Нам, конечно, давали соску, укачивали, а в сознательном возрасте объяснили: кричать – неприлично. Плакать, кстати, тоже... И зевать. Взрослые непрерывно поучают: «Не сутулься, ну-ка держи осанку!» – и в конечном счете приучают ребенка. И тот, бедный, старается: выпрямляет плечи, поднимает грудь и так далее... Понятное дело, взрослые не хотят своему ребенку зла, но они не осознают, что он зачастую, выполняя их указания, перегибает палку и в результате приучает себя к постоянному зажиму, который закладывается глубоко в подсознании. А ведь когда больно и обидно (не обязательно за бесцельно прожитые годы), хочется именно плакать и кричать, но вместо этого мы сжимаем зубы, а вместе с ними – и горло. Помните это неприятное чувство боли и зажима в горле в тот момент, когда хочется плакать, а нельзя? Так же – с помощью зажима – наш организм реагирует на любой стресс, а его, сами понимаете, в нашей жизни – вагон и маленькая тележка. Да еще этот голос...

Каждый раз, когда я слышу запись своего голоса мне хочется попросить прощения у тех, с кем я когда-либо разговаривал

По статистике, большинству людей не нравится собственный голос, особенно в записи. И это легко объяснимо: мы слышим себя совершенно иным образом, нежели звучим для других. А все потому, что слышим собственный голос недосформированным – он доносится изнутри тела, а не снаружи, он еще не обогащен резонаторами, а вернее, резонансной системой организма. Поэтому мы и не узнаем свой голос... И вместо того чтобы освободить его, свою голосовую природу, мы в результате «работы над собой», наоборот, искажаем его, деформируем, зажимаем... В итоге мы имеем то, что имеем: комплексы, зажимы и так далее...

Правда, есть и хорошая новость, друзья: природа снабдила нас универсальным способом сброса зажимов, даже двумя. Первый – потягивание, второй – зевание.

Позевайте, позевайте – и сразу почувствуете, что жизнь стала лучше, жизнь стала веселее. Это, кстати, первое задание нашего квеста-тренинга. И именно с зевков я предлагаю начинать любое занятие, снимая тем самым мышечное напряжение, возникающее в результате постоянного контроля эмоций. При этом можно и даже нужно зевать со звуком, не стесняйтесь, зевайте так, словно стремитесь заразить этим всех окружающих. Десяти повторов упражнения вполне хватит.

Еще одно очень эффективное упражнение под названием «**Каратист**».

Встаньте прямо, ноги на ширине плеч, вытяните руки. Изо всех сил сожмите обе ладони в кулаки. Оставайтесь в этой позе не более 2 секунд. Затем сбросьте напряжение: разожмите кулаки и резко опустите руки.

С этих двух простых упражнений вам нужно начинать все дни прохождения

квеста-тренинга.

Кстати, если вдруг в ходе занятий у вас улучшится здоровье – не удивляйтесь. Это нормально. Таким образом организм скажет вам спасибо за то, что вы освободили, раскрепостили его.

Диван – это место, где можно не только физически расслабиться, но и морально разложиться.

Народная мудрость

А теперь продолжаем расслабляться...

Понимаю, эти слова вам хотелось бы услышать от своего начальника. Но что поделаться... Теперь мы будем целенаправленно расслаблять гортань. Дело в том, что гортань – один из важнейших голосообразующих органов. Любой зажим в гортани сведет на нет все ваши попытки настроить, улучшить свой голос, сделать его красивее. Итак, не забудьте вначале хорошенько, с толком, с чувством, с расстановкой, а главное – со звуком, несколько раз зевнуть.

А теперь выполним пару упражнений, которые сделают из вас маэстро расслабления гортани.

Первое упражнение «**Паровозный гудок**»

Упражнение следует выполнять в удобной позе, лучше сидя. При этом все мышцы организма расслаблены (вы ведь уже позевали и каратистом себя почувствовали, правда?). Откройте рот. Не очень широко, чтобы вам при этом было удобно. Теперь сомкните губы, оставив нижнюю челюсть в принятом положении. На комфортной высоте потяните звук [м]. Помычите так пару или даже тройку минут.

Еще одно упражнение на расслабление гортани, я называю его «**Кин-дза-дза**», хотя, скорее всего, другие педагоги по речи именуют его иначе.

Слегка приоткройте рот. Ваш кончик языка без усилий упирается в нижние зубы. Вдохните и так же, без усилий, произнесите звук [ы]. Почему именно [ы]? А чтобы никто не догадался!.. На самом деле звук [ы] прекрасно расслабляет гортань, и это упражнение тоже обязательно нужно выполнять на всем протяжении квеста-тренинга, хотя бы в течение пары минут в день.

День второй.

Приосаниваемся и правильно дышим

– Что мешает плохому танцору?

– Тесная обувь? Скользкий пол?

– Плохое дыхание. Ты должен научиться дышать!

Мультфильм «Смешарики»

Чему мы только в жизни не учимся: ходить, говорить, читать. В более взрослом возрасте – профессии. На тренингах тоже учимся. Но мало кто из нас учился правильно дышать. И что самое удивительное, дорогие друзья, при рождении все мы дышим правильно. Однако со временем этот механизм дает сбой, особенно почему-то у женщин. Они начинают дышать грудью (грудным дыханием), не используя нижнюю часть легких. Существует версия, что женщины, повинуюсь первобытному инстинкту, таким образом подчеркивают свои достоинства (пышную грудь). Нам предстоит тренировать у себя так называемое смешанно-диафрагматическое (или, как его еще называют, полное) дыхание, характерное для здоровых людей с правильной осанкой. Поверьте, я не зря упомянул осанку, ведь контроль за ней поможет вам освоить полное дыхание в кратчайший срок.

Так какая же она, правильная осанка?

Сразу хочу заметить, что правильная осанка принимается без всяких усилий, без

напряжения мышц и без дополнительной нагрузки на скелет и суставы. Читайте внимательно, а еще лучше – в процессе чтения фиксируйте свое внимание и при необходимости немедленно корректируйте осанку. Итак, держите голову прямо, плечи опущены и отведены назад, при этом абсолютно свободны, грудь немного выступает вперед, спина прямая, а нижняя часть живота слегка подтянута. Именно в этом, поначалу не совсем удобном положении тела вам предстоит проходить весь квест-тренинг. Но поверьте, уже совсем скоро нормальная осанка будет казаться вам абсолютно естественной. Кстати, психологи подтверждают: сгорбленная спина и опущенная голова – это признаки неуверенности в себе. А нам неуверенность ни к чему, так что выправляем осанку и вперед – к правильному дыханию! Перед выполнением упражнений на дыхание обязательно внимательно продумайте их (сделайте их мысленно). Вдох всегда делается носом, даже когда рот открыт.

Итак, несколько упражнений на дыхание.

Всем три шага назад и дышать носом!

«Ликвидация» Давид Маркович Гоцман

Первое упражнение «**Магический стул**»

Упражнение выполняется сидя. Расположитесь на стуле удобно, не забывайте о правильной осанке. Слегка расставьте ноги. Руки свободны, ладони лежат на коленях. Вдох свободный, в живот (нижние ребра при этом раздвигаются). При вдохе ноги следует сильнее упереть в пол (как будто вы хотите встать, но «магический стул» не отпускает вас). Выдох спокойный, медленный. Выдыхая, считайте про себя до 10. При выдохе мышцы расслабляются.

Сделайте 5—6 вдохов-выдохов.

Упражнение «**Горячая картошка**»

Выполняется в положении сидя или стоя. Откройте рот. Вдохните ртом или носом, воздух направляйте в живот (можете контролировать этот процесс руками, поддерживая нижние ребра). А теперь включаем фантазию и представляем, что во рту у вас горячая картошка... Вам хочется охладить ее дыханием. Резко, энергично выдыхаем через рот.

Цикл состоит из 10 вдохов.

А это упражнение я называю «**На змеином языке**»

Его часто используют в театральных школах и институтах. Вам понадобится свечка. Зажгите ее и одной рукой поднесите к своему лицу (на уровне губ). Второй рукой контролируйте вдох – в живот. Быстро и глубоко вдохните носом. А теперь, произнося звук [с], очень медленно выдыхайте через рот. При этом живот не должен втягиваться. Постарайтесь растянуть выдох на максимально долгое время. Ваша задача – чтобы огонь свечи не дрожал. Если у вас в доме нет свечи – ничего страшного, тренируйтесь без этого «романтического атрибута». Главное – вдох в живот и длинный выдох на звуке [с].

Выполните упражнение не менее 10 раз.

День третий. Узнаем, что такое резонаторы

Мне кажется, что музыкальные инструменты, особенно те, которые сделаны из дерева, резонируют, даже когда на них не играют. У них есть память. Каждая нота, которую когда-либо сыграли на них, до сих пор жива и резонирует в каждой молекуле дерева.

Фильм «Предел контроля» (The Limits of Control)

Голос часто сравнивают с различными музыкальными инструментами – скрипкой, органом, трубой... Все эти сравнения абсолютно корректны. Ведь, по большому счету, любой музыкальный инструмент был сделан по образу и подобию человеческого голоса. У него обязательно есть источник звука – струны или мундштук (у духовых), есть сила, воздействующая на источник звука, – смычок, колокол или дыхание (опять же у духовых) и, наконец, резонаторы, с помощью которых звук становится богаче, благороднее, красивее. С голосом все то же самое: у нас есть связки (источник звука), дыхание (сила, воздействующая на связки) и, наконец, резонаторы (усиливающие голос), которые делят на головные и грудные. Хотя можно сказать, что резонирует весь наш организм – от макушки до пяток. Но лучшие резонаторы в нем – это кости, затем хрящи и мышцы в тонусе.

Как говорила моя учительница по пению: «Это у людей голова, а у нас вокалистов – верхний резонатор»
Анекдот

Сегодня наша задача – максимально использовать свои резонаторы, «прочистить» их, помня при этом, что малейший зажим в теле обязательно заблокирует все попытки голоса звучать лучше. Итак, вспомнив все предыдущие занятия, приступаем к упражнениям.

Великий театральный педагог К. С. Станиславский считал, что лучшее упражнение для резонаторов – негромкое мычание с закрытым ртом. Помычите (как бы произнося звук [м] закрытым ртом) несколько минут. При этом попробуйте повернуть голову, опустить ее, затем поднять. Прикоснитесь по очереди к вашему носу, губам, лбу, подбородку, как бы заставляя их резонировать сильнее. Проследите за тем, как меняется звук. Это базовое упражнение на резонаторы. Все актеры и люди, постоянно выступающие публично, его прекрасно знают. Обязательно возьмите его на вооружение, мычите при первой возможности. Поверьте, это обязательно улучшит качество голоса.

Следующее упражнение – «Хам» . Не волнуйтесь, никому хамить не нужно, просто именно это слово мы будем произносить во время упражнения. Откройте рот и осторожно запрокиньте голову. Приложите руку к груди, а другой рукой коснитесь переносицы. Направьте дыхание вниз живота и потяните слово «хааааа-м», причем [ха] необходимо произносить в то время, когда голова еще запрокинута, а [м] – уже после того, как голова вернется в обычное положение. Обязательно почувствуйте, как вибрация переходит от груди к переносице. Продолжительность упражнения – одна-две минуты. Не торопитесь, здесь очень важно качество исполнения, почувствуйте ваши резонаторы, как они работают.

Упражнение «Трактор»

Выполняйте упражнение сидя или стоя. Слегка приподнимая указательным пальцем кончик носа, направьте вдох в живот. А теперь так же, как бы приподнимая нос (слегка, без фанатизма, умоляю), поочередно тяните на выдохе согласные [р], [м], [л], [н].

И еще одно упражнение, уже с текстом. Сделайте короткий вдох и, закрывая поочередно то левую, то правую ноздрю, произнесите долгие [м] и [н], после чего прочитайте стихотворение, будет лучше, если вы заранее выучите его наизусть.

*Носорог нашел носок
Но надеть его не смог.
Неуклюжий носорог
Носит на носу носок.*

Н. Пунько

День четвертый. А вы делаете гимнастику?

Гимнастика, физические упражнения, ходьба должны прочно войти в повседневный быт каждого, кто хочет сохранить работоспособность, здоровье, полноценную и радостную жизнь.

Гиппократ

Для многих из нас утренняя гимнастика – привычное дело. Она бодрит, укрепляет мышцы, улучшает осанку и еще много чего... Наша речь тоже нуждается в гимнастике, прежде всего в артикуляционной. Должен предупредить: только регулярная артикуляционная гимнастика даст эффект и поможет держать артикуляционный аппарат в тонусе. Если вы выполните эти упражнения сегодня, а уже завтра о них забудете, толку не будет. Минимальная продолжительность гимнастики – 5 минут. Можно больше, но не меньше.

Если родится дочь, отдадим её на гимнастику. Пусть хоть кто-то в нашей семье будет красиво залезать на верхнюю полку в плацкарте

Скажу сразу: для всех артикуляционных упражнений я очень советую использовать большое зеркало (обычно такие стоят в коридоре), иначе вы не сможете контролировать их правильность. Часто случается, что усилия, направленные на артикуляцию, рассеиваются по разным участкам тела. Этого ни в коем случае нельзя допускать. Если вы заметили, что, выполняя упражнение, вы помогаете себе руками или дергаете ногой, прервите процесс, расслабьтесь и начните заново.

А теперь к упражнениям.

«Дразнилки»

Рот полуоткрыт. Нужно высовывать язык изо рта сначала «лопатой» (языку придается плоская форма), а затем – «жалом» (языку придается как можно более заостренная форма).

«На нервяке»

Помассируйте губы зубами: сначала верхними зубами нижнюю губу, затем нижними зубами верхнюю губу, как будто вы сильно волнуетесь и переживаете (при этом волноваться, конечно, совершенно не обязательно).

«Лев и дрессировщик»

Включите фантазию и представьте, что вы на арене цирка. Вы – лев, а дрессировщик должен положить голову вам в пасть. Максимально откройте рот. А теперь тяните губы навстречу друг другу, при этом челюсть остается на месте. Ваша задача – предельно «растянуть» губы.

«Цокалки»

Рот полуоткрыт. Прижмите язык к нёбу, а затем оторвите его со щелчком, издав характерный звук, называемый цоканьем.

«Стеклодув»

Рот закрыт. Надуйте щеки как можно сильнее. А теперь резко втяните щеки, не выпуская воздух изо рта.

«Как лошадь»

Сделайте вдох, а затем медленно выдыхайте воздух через слегка приоткрытые губы, при этом у вас должен получиться звук [тпрфу] – примерно такой издают лошади.

И еще одно упражнение, которое я назвал **«Великий немой»**, почему немой – вы поймете далее, а великий – потому что оно действительно очень хорошо тренирует дикцию. Взято упражнение из логопедического «репертуара».

Прочитайте отрывок из поэмы «Руслан и Людмила» А. С. Пушкина с закрытым ртом.

У лукоморья дуб зеленый;

*Златая цепь на дубе том:
И днем и ночью кот ученый
Всё ходит по цепи кругом;
Идет направо – песнь заводит,
Налево – сказку говорит.
Там чудеса: там леший бродит,
Русалка на ветвях сидит;
Там на неведомых дорожках
Следы невиданных зверей;
Избушка там на курьих ножках
Стоит без окон, без дверей;
Там лес и дол видений полны;
Там о заре прихлынут волны
На брег песчаный и пустой,
И тридцать витязей прекрасных
Чредой из вод выходят ясных,
И с ними дядька их морской;
Там королевич мимоходом
Пленяет грозного царя;
Там в облаках перед народом
Через леса, через моря
Колдун несет богатыря;
В темнице там царевна тужит,
А бурый волк ей верно служит;
Там ступа с Бабою-Ягой
Идет, бредет сама собой;
Там царь Кащей над златом чахнет;
Там русский дух... там Русью пахнет!
И там я был, и мед я пил;
У моря видел дуб зеленый;
Под ним сидел, и кот ученый
Свои мне сказки говорил.*

Фрагмент нужно читать не про себя, а именно с закрытым ртом (со звуком), стараясь при этом как можно внятнее артикулировать. Во время выполнения упражнения весь ваш артикуляционный аппарат работает активно, гораздо активнее, чем обычно.

День пятый. Тренируем дикцию

*Как вы с такими дефектами дикциями
попали на радио, у вас там блат?
Пофему фе блат....сестла...
Анекдот*

Все чаще и чаще замечаю, что современному человеку совершенно не хочется работать над своей дикцией. Действительно, для чего? Близкие и так поймут, а далекие... Да пусть они катятся подальше. Однако если вы поставили перед собой цель стать оратором, то без умения ясно и четко артикулировать вам никак не обойтись. Помните героиню Ирины Муравьевой в фильме «Карнавал», которая с помощью орехов исправляла свою дикцию? Она, кстати, упоминает автора этого метода – Демосфена, знаменитого оратора Античности. В Древней Греции ораторы были очень популярны, ну примерно так же, как нынешние поп-звезды. Однако никаких ораторских данных Демосфен не имел, наоборот, у него была масса недостатков: голосок слабый, дыхание короткое, мысли формулировал с трудом, да еще и плечом при всем при этом подергивал – в общем, ужасная пародия на оратора, иначе и не скажешь. Но мечта есть

мечта, и Демосфен приложил все усилия для того, чтобы сделать мечту явью. С недостатками дикции он боролся таким образом: набирал в рот камни и черепки и декламировал стихи на берегу моря (таким образом он готовил себя к гулу толпы). Кстати говоря, очень неплохое упражнение. С него и начнем.

Прочитайте вслух стихотворение Валерия Брюсова «Буря с берега».

*Перекидываемые, опрокидываемые,
Разозлились, разбесились белоусые угри.
Вниз отбрасываемые, кверху вскидываемые,
Расплетались и сплетались, от зари и до зари.
Змеи вздрагивающие, змеи взвизгивающие,
Что за пляску, что за сказку вы затеяли во мгле?
Мглами взвихриваемыми пусть забрызгивающие,
Вы закрыли, заслонили все фарватеры к земле.
Тьмами всасывающими опоясываемые,
Заметались, затерялись в океане корабли,
С неудерживаемостью перебрасываемые,
Водозмеи, огнезмеи их в пучину завлекли.
Чем обманываете вы? не стремительностями ли
Изгибаний, извинений длинно-вытянутых тел?
И заласкиваете вы не медлительностями ли
Ласк пьянящих, уводящих в неизведанный предел?*

Прочитали? Теперь возьмите два грецких ореха (или половинки пробок от вина, они мягче и не травмируют десны и зубы), один положите за правую щеку, другой – за левую и прочитайте стихотворение еще раз. Свободно, без зажимов, но при этом прилагая усилия для того, чтобы все гласные и согласные звуки прозвучали как можно четче, внятнее и правильнее.

Получилось? Если нет – не расстраивайтесь, вы только в начале пути. Теперь снова прочитайте это стихотворение уже без орехов (пробок). Уверен, вы почувствовали разницу между первым прочтением и третьим. Читать можно любые тексты, которые вам нравятся. Но лучше стихи. В них есть ритмическая основа, которая обязательно вам поможет.

*У вас дефект речи? Вы заикаетесь? не выговариваете букву «р»? Новое средство!
Иммунооцелистонатрийхлорогидрокарбрион! Спрашивайте в аптеках города!!!*

Ну и, конечно, бесценным материалом для тренировки дикции являются скороговорки, которые, кстати, вопреки названию, не обязательно проговаривать быстро. Наоборот, начинать лучше с очень медленного темпа, постепенно приближаясь к удобному для вас. На каждый согласный звук я выбрал наиболее сложные, неудобные, а значит, эффективные скороговорки, большинство из которых автоматизируют (помогают вам произносить автоматически) даже не один звук, а буквосочетания. Особо стоит обратить внимание на те скороговорки, которые не получилось выговорить с первого раза, работайте над ними не спеша. Не менее 10 минут в день.

Буквы Б, П, В, Ф, Г, К, Д, Т, Х

Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка бела губа была тупа.
Добыл бобов бобыль.
Верзила Вавила весело ворочал вилами.
Не грози на грязи – грози грязь переехавши.
На улице деготник – мне не до деготника, не до деготниковой жены, не до деготниковых детей.
Купи кипу пик.
Колпак на колпаке, под колпаком колпак.
Расскажите про покупки. Про какие про покупки? Про покупки, про покупки, про покупочки свои.
Ткет ткач ткани на платке у Тани.

Фараонов фаворит на сапфир сменял нефрит.
Хитр хорек, быстр хорек,
Хлеб схватил – и наутек

Буквы Р, Л, М, Н

Дробью по перепелам, да по тетеревам.
Два дровосека, два дровокола, два дроворуба говорили про Ларьку, про Варьку, про Ларину жену.
Клара-кряля кралась в Ларе.
Полили ли лилию, видели ли Лидию?
Полили лилию, видели Лидию!
Протокол про протокол протоколом запротоколировали.
Не жалела мама мыла. Мама Милу мылом мыла. Мила мыло не любила, мыло Мила уронила.
А мне не до недомогания

Буквы С, З, Ш, Ж, Ч, Щ, Ц

У ежа – ежата, у ужа – ужата
Жутко жуку жить на суку
Из кузова в кузов, шла перегрузка арбузов. В грозу, в грязи от груза арбузов развалился кузов
У Сени и Сани в сетях сом с усами.
Косарь Касьян косой косит косо. Не скосит Касьян – косарь покоса.
Сачок зацепился за сучок.
Цыпленок цапли цепко цеплялся за цепь
Чайные чашки в печали, скучая, бренча закричали.
Шли сорок мышей, нашли сорок грошей. Две мыши поплоше нашли по два гроша.
Тщетно тщиться шука ущемить леща.
Расчувствовавшаяся Лукерья расчувствовала нерасчувствовашегося Николку.
Щипцы да клещи – вот наши вещи.

У каждой скороговорки есть свой ритм, и я советую вначале проговаривать их про себя, а еще лучше, если вы беззвучно «произнесете» скороговорку перед зеркалом и только потом повторите ее вслух.

День шестой. Сначала замедляемся, а потом ускоряемся... ГОЛОСОМ

*Говоришь медленно – едешь долго.
Объявление в маршрутке*

Так уж устроена наша нервная система, что, когда мы волнуемся, все процессы в нашем организме начинают протекать быстрее. Мы начинаем быстрее двигаться, быстрее реагировать, быстрее говорить. Так наши предки реагировали на опасности, ну а нам эта функция досталась по наследству, что называется, в нагрузку. Хорошо еще, если мозг поспекает за словами, и вы очень быстро, но все же внятно выражаете свои мысли. Но у большинства мысли путаются так, что они сами себя не понимают, что уж говорить о других. У меня, например, есть знакомый, который, делая предложение своей девушке, говорил так быстро, что она даже не поняла, о чем речь. Оратор обязан уметь говорить в разных темпах, причем эти изменения скорости речи должны быть осознанными!

Говорить быстро – это говорить медленно, но без перерывов.
Японская пословица

В своем онлайн-курсе «Техника речи» (вы можете найти его на сайте ораторское-искусство.рф) я говорю о приемах убеждения, использующихся, например, спецслужбами, и поверьте, умение контролировать темп речи в этом деле – одно из основных. Учиться искусственно замедлять и ускорять речь мы будем с помощью упражнений. Настоятельно советую записывать свои занятия по темпоритму речи на диктофон или телефон. Ваша речь, в каком бы темпе она ни была, должна быть живой, без намеков на монотонность, осознанной.

УПРАЖНЕНИЯ

«Я – ученый»

Выберите из словаря русского языка (можно из какого-нибудь технического или, еще лучше, медицинского) сложные слова, которые состоят из двух и более корней, и произносите их по слогам, постепенно увеличивая темп. Торопиться не нужно, если получается только в медленном темпе, работайте в нем. Слова могут быть такие:

*трудновыговариваемыми

*покровительствовавшие

*облагодетельствованные

*воспользовавшемся

*предшествовавшему

*выгравированными

*компрометирующими

*транспортируемыми

Ну или совсем трудное:

*Метилпропенилендигидроксициннаменилакрилическая кислота (это из химического словаря)

«Боян»

Если кто-то не знает, Боян, или Баян, – это древнерусский певец и сказитель, «песнотворец». Выполняя это упражнение, вам предстоит почувствовать себя таким сказителем. Возьмите любое стихотворение и прочитайте его нараспев, медленно, но не по слогам. Можно делать небольшие паузы для дыхания между строфами. Затем прочтите его же, но в удобном для вас темпе, и в третий раз – в ускоренном (здесь следует быть особенно внимательными, нельзя проглатывать слова). Ну а в четвертый раз следует начать с медленного темпа, постепенно его ускорить, а затем снова замедлить.

В качестве хорошего примера возьмем отрывок из «Сказки о золотом петушке» А. С. Пушкина.

*Вот мудрец перед Дадонем
Стал и вынул из мешка
Золотого петушка.
«Посади ты эту птицу, —
Молвил он царю, — на спицу;
Петушок мой золотой
Будет верный сторож твой:
Коль кругом всё будет мирно,
Так сидеть он будет смирно;
Но лишь чуть со стороны
Ожидать тебе войны,
Иль набега силы бранной,
Иль другой беды незваной,
Вмиг тогда мой петушок
Приподымет гребешок,
Закричит и встрепенется*

*И в то место обернется».
Царь скопца благодарит,
Горы золота сулит.
«За такое одолжение, —
Говорит он в восхищенье, —
Волю первую твою
Я исполню, как мою».
Петушок с высокой спицы
Стал стеречь его границы.
Чуть опасность где видна,
Верный сторож как со сна
Шевельнется, встрепетается,
К той сторонке обернется
И кричит: «Кири-ку-ку.
Царствуй, лежа на боку!»
И соседи присмирели,
Воевать уже не смели:
Таковой им царь Дадон
Дал отпор со всех сторон!*

День седьмой. Расширяем диапазон голоса

*Если женщина понижает голос,
значит, ей что-то нужно;
а если повышает – значит,
она этого не получила.
Неизвестный автор*

Еще одна важная характеристика оратора – умение модулировать (изменять) высоту голоса. Согласитесь, слушать оратора, который говорит монотонно (на одном тоне), – то еще удовольствие. Да и вряд ли такому человеку удастся донести до публики свои мысли: если и будут его слушать, то лишь вполуха. Голос вроде бы слышат, а чего он там бубнит?.. Известный телеведущий Владимир Соловьев на одном из своих мастер-классов рассказывал: «Вот все хорошо в Ирине Хакамаде: и умница, и красавица, но, как только начинает волноваться, голос уходит на высокие ноты и там застревает, хочется либо стакан ей налить, либо кляп в рот вставить. Очень раздражает... Обратная сторона медали – Михаил Касьянов, глубокий, красивый голос, но, как начнет им разговаривать, уже через пять минут женщины млеют и вообще перестают понимать, о чем он говорит».

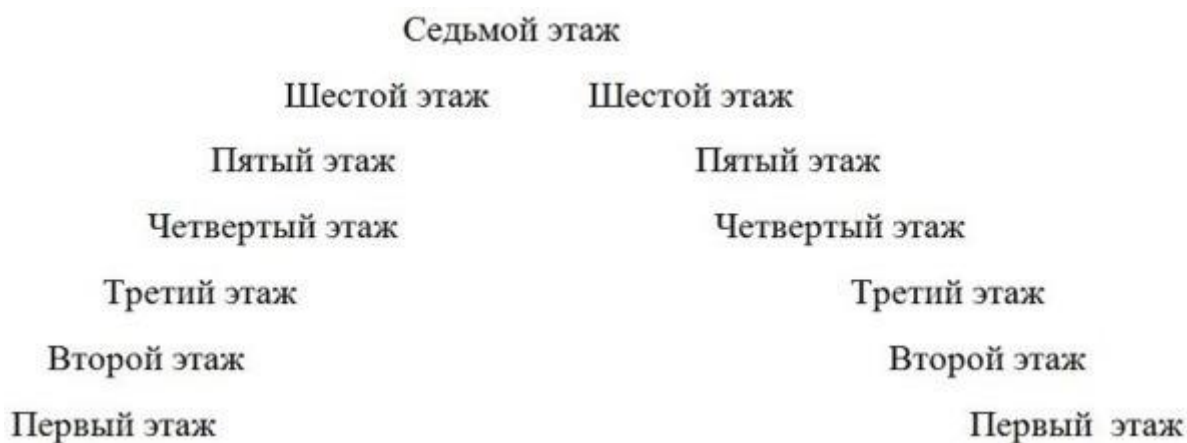
Главное правило депутата: если говорить достаточно долго и монотонно, то делать уже вроде бы ничего и не надо.

Оба говорят на одной ноте. Одна – монотонно раздражает, другой – монотонно усыпляет. Если ваша задача – разбудить слушателей, вызвать в них эмоции, без речевых средств выразительности никак не обойтись. Голосовая модуляция – одно из них.

УПРАЖНЕНИЯ

«Лесенка»

Представьте, что вы поднимаетесь по лестнице сначала вверх, а потом вниз. При это вслух называете номер этажа. Начинайте восхождение со своего низкого (грудного) голоса, повышая его с каждый «этажом» до удобной высоты.



Не торопитесь, упражнение выполняйте в удобном темпе.

Модуляции отлично тренируются на закольцованных скороговорках, или долгоговорках, как их еще называют. Кстати, на них заодно и длинное дыхание потренируете.

Классическая долгоговорка – Пусть ворона мокнет.

*Шел я как-то через мост,
Глядь – ворона мокнет.
Взял ворону я за хвост,
Положил её на мост —
Пусть ворона сохнет!
Шел опять я через мост,
Глядь – ворона сохнет.
Взял ворону я за хвост,
Положил её под мост —
Пусть ворона мокнет!
Снова шёл я через мост,
Глядь – ворона мокнет.
Взял ворону я за хвост,
Положил её на мост —
Пусть ворона сохнет!*

Еще одна:

Как на горке, на пригорке жили тридцать три Егорки: раз Егорка, два Егорка, три Егорка, четыре Егорка, ... тридцать три Егорка.

С каждой строчкой долгоговорок повышайте или понижайте тон голоса. Экспериментируйте, попробуйте повесить голос не на один тон, а сразу на два.

После того как «Лесенка» и долгоговорки начнут получаться у вас уверенно, переходите к стихам и прозе. Попробуйте прочитать стихотворение Ф. Тютчева «Снежные горы», произвольно меняя тон голоса после каждой строфы, то выше, то ниже. Начните также с самого низкого своего тона, на котором, однако, голос звучит без давления, свободно.

«Снежные горы» Фёдор Тютчев

*Уже полдневная пора
Палит отвесными лучами, —
И задымилась гора
С своими черными лесами*

*Внизу, как зеркало стальное,
Синеют озера струи,
И с камней, блестящих на зное,
В родную глубь спешат ручьи*

*И между тем как полусонный
Наш дольний мир, лишенный сил,
Проникнут негой благовонной,
Во мгле полуденной почил, —*

*Горе, как божества родные,
Над издыхающей землей
Играют выси ледяные
С лазурью неба огневой*

День восьмой. Учимся говорить громче

Если вам нечего сказать – обзавайтесь громким голосом!

Совет психолога

Я заметил, что, когда бываю в так называемых присутственных местах – в госучреждениях типа поликлиники, в ЖЭКе, налоговой, невольно повышаю голос. Оказывается, этому есть психологическое объяснение: кроме того, что я просто хочу, чтобы меня услышали, я еще обозначаю, презентую себя как человека сильного, уверенного в себе, с которым не стоит спорить. Помогает ли? Это уже другой вопрос. А люди, голос которых от природы не имеет большой силы, часто воспринимаются окружающими как мямли – слабые и безвольные. Громкость голоса зависит, прежде всего, от дыхания. Если вы уже научились правильно дышать, то упражнения на громкость покажутся вам легкими. Так оно и есть.

Вы так громко кричите мне в уши, что я не слышу;

что вы говорите.

Ральф Уолдо Эмерсон

УПРАЖНЕНИЯ

«Мишень»

Базовое упражнение, которое знают все вокалисты без исключения:

Проговариваем нараспев, а еще лучше – пропеваем слоги [ми], [мэ], [ма], [мо], [му].

Представьте, что слоги – это стрелы и вы посылаете их в одну точку – мишень, в самую ее середину. Дыхания должно хватить на все слоги, помогайте себе диафрагмой.

«Рычалка»

А теперь порычим... Вернее, на разной высоте будем проговаривать звук [р]. Отличное упражнение, которое легко придаст голосу энергичность и силу. Рычать нужно не менее минуты, после чего с такой же энергичностью проговорить слова нараспев:

**УРА. АРРОРУТ. РЕПЕРТУАР. РЕЗЕРВУАР. РАЗБОРКА. РЕФРАКТОР. РЕСТОРАТОР.
РЕТРОГРАД, АРТРОДИР, РЕКОРДЕР. РЕПОРТЕР. РАДИОРУПОР. РЕФОРМАТОР.
РУБРИКАТОР**

Звук [р] в этих словах нужно произносить как бы удваивая или даже утраивая его, раскатисто, громко и энергично.

День девятый. Оттачиваем интонации

Интонация нужнее смысла, от нее больше проку.

Харуки Мураками. 1984

Последние несколько дней, собственно, мы с вами и занимались речевым интонированием, сегодня продолжим, а главное, для начала сформулируем, что же такое интонация. Это совокупность речевых средств выразительности, которые помогают человеку наиболее адекватно выразить его мысли. Умение интонировать это и есть умение гибко использовать такие средства, как темп и ритм речи, ее громкость, высота звука, паузы.

Прораб Василий Сидоров настолько хорошо владеет интонацией, что фразой «Твою мать!» может и поругать, и похвалить, и поздороваться и даже выразить свои соболезнования.

Сегодня обязательно записывайте на диктофон все занятие.

Итак, перед вами таблица с отрывком из поэмы «Медный всадник» Александра Сергеевича Пушкина, в правом столбце – само стихотворение, а в левом – описание интонации, с которой вы должны прочитать ту или иную строку. Не торопитесь, сначала продумайте интонацию и только потом произнесите. При необходимости помогайте себе жестами. Выполняйте это упражнение каждый день, постепенно увеличивая скорость смены интонации.

Вы спрашиваете	На берегу пустынных волн Стоял он, дум великих полн
Вы разгневаны	И вдаль глядел. Пред ним широко Река неслася; бедный чёлн
Вы предлагаете	По ней стремился одиноко. По мшистым, топким берегам
Вы удивлены	Чернели избы здесь и там, Приют убогого чухонца;
Вы отрицаете	И лес, неведомый лучам В тумане спрятанного солнца,
Как будто вы гладите котенка	Кругом шумел. И думал он:
Вы спорите	Отсель грозить мы будем шведу, Здесь будет город заложен
Вы на митинге	На зло надменному соседу. Природой здесь нам суждено
Вы признаетесь в любви	В Европу прорубить окно, Ногою твердой стать при море.
Вы расслаблены, отдыхаете	Сюда по новым им волнам Все флаги в гости будут к нам И запируем на просторе
Вы сомневаетесь	Прошло сто лет, и юный град, Полночных стран краса и диво,
Вам очень интересно	Из тьмы лесов, из топи блат Вознесся пышно, горделиво;
Вы счастливы	Где прежде финский рыболов, Печальный пасынок природы,
Вы отвечаете на упрек	Один у низких берегов Бросал в неведомые воды
Вы отказываетесь	Свой ветхой невод, ныне там, По оживленным берегам,
Вы хотите чтобы вам поверили	Громады стройные теснятся Дворцов и башен; корабли

Вы грубите	Толпой со всех концов земли К богатым пристаням стремятся;
Вы уговариваете	В гранит оделася Нева; Мосты повисли над водами
Вы упрекаете	Темнозелеными садами Ее покрылись острова,
Вы шутите	И перед младшею столицей Померкла старая Москва
Вы уверены	Как перед новою царицей Порфиноносная вдова.
Вы соглашаетесь	Люблю тебя, Петра творенье, Люблю твой строгой, стройный вид,
Вы боитесь	Невы державное течение, Береговой ее гранит,
Вы не уверены	Твоих оград узор чугунный, Твоих задумчивых ночей
Вы хотите напугать	Прозрачный сумрак, блеск безлунный, Когда я в комнате моей
Вы хотите чтобы вас поняли	Пишу, читаю без лампады, И ясны спящие громады
Вы протестуете	Пустынных улиц, и светла Адмиралтейская игла,
Вам неинтересно	И не пуская тьму ночную На золотые небеса,
Вы очень серьезны	Одна заря сменить другую Спешит, дав ночи полчаса
Вы упрекаете	Люблю зимы твоей жестокой Недвижный воздух и мороз,
Вы отвечаете	Бег санок вдоль Невы широкой; Девичьи лица ярче роз,
Вам грустно	И блеск и шум и говор балов, А в час пирушки холостой
Вам приятно	Шипенье пенистых бокалов И пунша пламень голубой.

День десятый. Овладеваем искусством паузы

Давайте делать паузы в словах.

А. Макаревич

Поправим классика – в словах паузы делать совсем необязательно, а вот в предложениях без них никак не обойтись.

Прочитайте слова Пигвы из Шекспировского «Сна в летнюю ночь».

*«Не думайте. Коль мы не угодим,
Что может быть. У нас желанья мало
Искусством скромным вас занять своим.
Вот нашего конца сейчас начало.*

*Мы не жалеем своего труда
Вас оскорбить. Не входит в наши цели
Вас развлекать. Явились мы сюда
Не с тем. Чтоб вы об этом пожалели,
Актеры здесь. Их стоит показать,
Чтоб вы узнали все, что надо знать».*

Один из героев этой комедии Лизандр так определил слова Пигвы – «Он пустил свой пролог, как необъезженного жеребца: он не знает, где ему остановиться. Отсюда мораль, государь: недостаточно говорить, надо еще говорить правильно.»

Золотые слова! Теперь давайте попробуем прочитать этот же отрывок с паузами, их я обозначу с помощью знака «/».

*«Не думайте коль мы не угодим/
Что может быть у нас желанья мало/
Искусством скромным вас занять своим
Вот нашего конца сейчас начало/
Мы не жалеем своего труда/
Вас оскорбить не входит в наши цели/
Вас развлекать явились мы сюда/
Не с тем чтоб вы об этом пожалели/
Актеры здесь / Их стоит показать,
Чтоб вы узнали все/ что надо знать».*

Казалось бы – мы просто поменяли знаки препинания, а как изменился смысл. Так вот – паузы в устной речи, это тоже самое что и знаки препинания в письменной. На любой дороге в обязательном порядке есть светофоры – для чего? Для того, чтобы по дороге могли не только ездить машины, но и чтобы ее могли перейти пешеходы. Паузы (остановки движения) помогают слушателям понять смысл сказанного, перейти на вашу сторону!

*Не нужно понимать слов,
достаточно понимать паузы.*

Скажу сразу – искусство владения паузами – большое искусство. Овладевать им советую на баснях Крылова (так кстати делают и в актерских ВУЗах).

УПРАЖНЕНИЕ

Прочитайте хорошо знакомую всем басню «Ворона и лисица». Прямо в тексте, знаком «/» проставьте логические паузы. Не бойтесь если их будет много. В процессе чтения отсекайте лишние паузы. Подумайте, как меняется смысл читаемого с паузами и без? Попробуйте изменять длину пауз – сначала читайте с очень длинными, затем постепенно сокращайте их. Импровизируйте. Удачи!

*Уж сколько раз твердили миру,
Что лесть гнусна, вредна;
но только все не впрок,
И в сердце льстец всегда отыщет уголок.
Вороне где-то бог послал кусочек сыру;
На ель Ворона взгромоздясь,
Позавтракать было совсем уж собралась,
Да позадумалась, а сыр во рту держала.
На ту беду, Лиса близехонько бежала;
Вдруг сырный дух Лису остановил:
Лисица видит сыр, —
Лисицу сыр пленил,*

*Плутовка к дереву на цыпочках подходит;
Вертит хвостом, с Вороны глаз не сводит
И говорит так сладко, чуть дыша:
«Голубушка, как хороша!
Ну что за шейка, что за глазки!
Рассказывать, так, право, сказки!
Какие перышки! какой носок!
И, верно, ангельский быть должен голосок!
Спой, светик, не стыдись!
Что ежели, сестрица,
При красоте такой и петь ты мастерица,
Ведь ты б у нас была царь-птица!»
Вещунья с похвал вскружилась голова,
От радости в зобу дыханье сперло, —
И на приветливы Лисицыны слова
Ворона каркнула во все воронье горло:
Сыр выпал – с ним была плутовка такова*

День одиннадцатый. Мимика и жесты

Молодой человек жестами показал что его зовут Хуан.

Из народного бразильского фольклора

Именно мимикой и жестами мы доносим до людей то, что иногда и словами не выразишь. «Эх», – говорим мы, нахмутив брови и махнув рукой вслед уезжающему автобусу, и сразу понятно, как нам хочется в нем сидеть, а не стоять на остановке. Конкретно в этом эпизоде нахмуренные брови (изменение выражения лица) – это мимика, а движение руки – жест.

Мимика и жесты делятся на два вида: контролируемые разумом и неконтролируемые.

Про последние особенно много написано в научной и околонушной литературе, тема сейчас очень популярная, чего стоит хотя бы труд Аллана Пиза «Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам». Книгу я бы назвал энциклопедией жестов. Если вам интересна эта тема, прочитайте обязательно.

Ну а мы займемся теми жестами и мимикой, которые будут помогать нам выразить недосказанное и усилить сказанное.

Наша задача – расположить собеседника, сделать его своим союзником. Поэтому и жесты, и мимика должны быть дружелюбными и открытыми.

Мимика – это умение молча говорить лицом.

Николай Сафонов

Улыбка – это то, что может и вызывает у ваших слушателей или собеседников доверие, не пренебрегайте ею, улыбайтесь чаще – и чаще обязательно улыбнется вам. Ну и люди к вам потянутся.

УПРАЖНЕНИЕ

Запишите на диктофон стихотворение А. Пушкина «Я вас любил...», сначала прочтите его без улыбки, но с выражением, хорошей дикцией, интонационно выделяя важные места, а затем продекламируйте его же, но улыбаясь, как бы посылая улыбку всему миру.

*Я вас любил: любовь ещё, быть может,
В душе моей угасла не совсем;
Но пусть она вас больше не тревожит;
Я не хочу печалить вас ничем.*

*Я вас любил безмолвно, безнадежно,
То робостью, то ревностью томим;
Я вас любил так искренно, так нежно,
Как дай вам Бог любимой быть другим*

Прослушайте запись и проанализируйте, что изменилось в звучании во второй раз. Улыбка что-нибудь поменяла?

Федор Шаляпин называл жесты движениями души, а поскольку душа у нас, как известно, прекрасна, то и жесты должны быть такими же. Главный жест хорошего оратора – это жест дружелюбия. Чуть вытяните руки вперед, откройте ладони. Вы готовы покорять сердца. Выучите стихотворение «Я вас любил...» наизусть и прочитайте его с улыбкой, красиво жестикулируя. Жестов не должно быть много (не надо сопровождать жестом каждое слово), они должны быть плавными, круговыми, и не забывайте открывать ладони по направлению к воображаемой публике или собеседнику. Если вы считаете, что жест в каком-то моменте неуместен, советую сложить руки, соединив пальцы, но не ладони, в так называемый символ «алмаз».

День двенадцатый.

Что такое – структура выступления?

Целое больше суммы его частей.

Аристотель

Подумайте хорошенько, и вы поймете, что Аристотель был прав, впрочем, иначе и быть не может, на то он и Аристотель. Дом – это не просто тонны бетона, кирпичей и арматуры, это жилище, которое обогревает и дает кров, а салат, например, – это не сумма помидоров и огурцов с зеленью и майонезом, вместе они создают неповторимый вкус, который не смогут ни при каких обстоятельствах дать по отдельности.

Так же и с нашей речью.

Звуки собираются в слова, слова – в предложения, предложения – в речь, которая, в свою очередь, всегда состоит из Вступления, Основной части и Заключения. Нам нужно сначала разделить речь на части, как мы поступили бы с арбузом, чтобы накормить слушателей сладкими кусочками.

Рассмотрим каждую часть (о чем мы должны в них сказать):

Вступление – здесь мы увлекаем слушателей, попутно объясняя, почему именно мы достойны отнять их драгоценное время. Также именно в первой части обозначается проблема (тема).

Основная часть – развиваем тему с помощью риторических приемов, доказываем и аргументируем.

Заключение – здесь вышесказанное соединяется в единое целое, подводятся итог, делается нужный нам вывод.

Для того чтобы составить речь или выступление, нужно обязательно подготовиться. Последние лет десять я спрашивал всех понравившихся мне ораторов о том, готовились ли они к выступлению. Так вот, 95% ответили на этот вопрос утвердительно, остальные, сдается мне, слукавили. Подготовка включает в себя изучение темы, сбор любой доступной информации, афоризмов и цитат, комментариев по теме, а также... немного вашей фантазии по этому поводу.

Речь комиссара женского батальона перед боем:

– Вы видите неприятеля, вон там, вдали? Так вот, враг заявляет, что наша военная форма нас полнит. (Вдогонку) Эй, пленных не расстреливать!

Более подробнее о подготовке речи поговорим позднее. А пока,

УПРАЖНЕНИЕ

Прочитайте речь И. Сталина которую он произнес 3 июля 1941 года, спустя 12 дней после начала Великой Отечественной войны. Выделите для себя все три части. Запишите основные тезисы Вступления, Основной части и Заключения.

*«Товарищи! Граждане! Братья и сестры! Бойцы нашей армии и флота!
К вам обращаюсь я, друзья мои!*

Вероломное военное нападение гитлеровской Германии на нашу Родину, начатое 22 июня, – продолжается. Несмотря на героическое сопротивление Красной Армии, несмотря на то, что лучшие дивизии врага и лучшие части его авиации уже разбиты и нашли себе могилу на полях сражения, враг продолжает лезть вперед, бросая на фронт новые силы. Гитлеровским войскам удалось захватить Литву, значительную часть Латвии, западную часть Белоруссии, часть Западной Украины. Фашистская авиация расширяет районы действия своих бомбардировщиков, подвергая бомбардировкам Мурманск, Оршу, Могилев, Смоленск, Киев, Одессу, Севастополь. Над нашей Родиной нависла серьезная опасность.

Как могло случиться, что наша славная Красная Армия сдала фашистским войскам ряд городов и районов? Неужели немецко-фашистские войска в самом деле являются непобедимыми войсками, как об этом трубят неустанно фашистские хвастливые пропагандисты?

Конечно, нет! История показывает, что непобедимых армий нет и не бывало. Армию Наполеона считали непобедимой, но она была разбита попеременно русскими, английскими, немецкими войсками. Немецкую армию Вильгельма в период первой империалистической войны тоже считали непобедимой армией, но она несколько раз терпела поражения от русских и англо-французских войск и наконец была разбита англо-французскими войсками. То же самое нужно сказать о нынешней немецко-фашистской армии Гитлера. Эта армия не встречала еще серьезного сопротивления на континенте Европы. Только на нашей территории встретила она серьезное сопротивление. И если в результате этого сопротивления лучшие дивизии немецко-фашистской армии оказались разбитыми нашей Красной Армией, то это значит, что гитлеровская фашистская армия так же может быть разбита и будет разбита, как были разбиты армии Наполеона и Вильгельма...

...Могут спросить: как могло случиться, что Советское правительство пошло на заключение пакта о ненападении с такими вероломными людьми и извергами, как Гитлер и Риббентроп? Не была ли здесь допущена со стороны Советского правительства ошибка? Конечно нет! Пакт о ненападении есть пакт о мире между двумя государствами. Именно такой пакт предложила нам Германия в 1939 году. Могло ли Советское правительство отказаться от такого предложения? Я думаю, что ни одно миролюбивое государство не может отказаться от мирного соглашения с соседней державой, даже если во главе этой державы стоят такие изверги и людоеды, как Гитлер и Риббентроп. И это, конечно, при одном непременном условии – если мирное соглашение не задевает ни прямо, ни косвенно территориальной целостности, независимости и чести миролюбивого государства. Как известно, пакт о ненападении между Германией и СССР является именно таким пактом.

Что выиграли мы, заключив с Германией пакт о ненападении? Мы обеспечили нашей стране мир в течение полутора годов и возможность подготовки своих сил для отпора, если фашистская Германия рискнула бы напасть на нашу страну вопреки пакту. Это определенный выигрыш для нас и проигрыш для фашистской Германии.

Что выиграла и что проиграла фашистская Германия, вероломно разорвав пакт и совершив нападение на СССР? Она добилась этим некоторого выигрышного положения для своих войск в течение короткого срока, но она проиграла политически, разоблачив себя в глазах всего мира как кровавого агрессора. Не может быть сомнения, что этот непродолжительный военный выигрыш для Германии является лишь эпизодом, а громадный политический выигрыш для СССР является серьезным и длительным фактором, на основе которого должны развернуться решительные военные успехи Красной Армии в войне с фашистской Германией...

...Товарищи! Наши силы неисчислимы. Зазнавшийся враг должен будет скоро убедиться в этом. Вместе с Красной Армией поднимаются многие тысячи рабочих, колхозников, интеллигенции на войну с напавшим врагом. Поднимутся миллионные массы нашего народа.

Трудящиеся Москвы и Ленинграда уже приступили к созданию многотысячного народного ополчения на поддержку Красной Армии. В каждом городе, которому угрожает опасность нашествия врага, мы должны создать такое народное ополчение, поднять на борьбу всех трудящихся, чтобы своей грудью защищать свою свободу, свою честь, свою Родину в нашей Отечественной войне с германским фашизмом.

В целях быстрой мобилизации всех сил народов СССР, для проведения отпора врагу, вероломно напавшему на нашу Родину, создан Государственный Комитет Обороны, в руках которого теперь сосредоточена вся полнота власти в государстве. Государственный Комитет Обороны приступил к своей работе и призывает весь народ сплотиться вокруг партии Ленина – Сталина, вокруг Советского правительства для самоотверженной поддержки Красной Армии и Красного Флота, для разгрома врага, для победы.

Все наши силы – на поддержку нашей героической Красной Армии, нашего славного Красного Флота! Все силы народа – на разгром врага!

Вперед, за нашу победу!».

День тринадцатый. Пишем вступление

Хорошее начало – половина дела.

Платон

Вступление занимает примерно 20% выступления или речи, а по важности это, пожалуй, главная часть. Здесь действует закон Парето: за 20% выступления мы должны сделать 80% работы. А именно:

1. Влюбить слушателя в себя.
2. Открыть не только его уши, но и душу.
3. Подготовить публику к вашему выступлению.
4. Стать другом аудитории. Друзьям не желают провалов, а значит, слушатели будут болеть за вас, за ваше выступление.

5. Изумить слушателей новизной взгляда на проблему.

Обязательно поприветствуйте слушателей, если вас не знают – представьтесь.

Торжественная речь директора на выпускном:

– Мы собрались здесь, чтобы проводить наших выпускников в последний путь...

Пауза. Недоумение в зале. Директриса:

– Простите... На большую дорогу!

Я приведу лишь несколько способов начать речь (их можно рассматривать в качестве шаблонов, во всех примерах я буду использовать свадебный тост как наиболее общий повод для торжественной речи):

1. Нестандартный вопрос. Задайте своим слушателям вопрос, которого они от вас точно не ожидают. Не торопитесь отвечать, выдержите паузу. Пусть публика попробует ответить. Например:

«Друзья, знаете ли вы, сколько золота в олимпийской медали? Оказывается, по стандарту – всего 6 граммов. Вот и семейная жизнь состоит не только из радостей и удовольствия. Но теперь все невзгоды и горести вы будете, надеюсь, делить поровну».

2. Упоминание неизвестных слушателям фактов. Необязательно даже, чтобы этот факт был как-то связан с темой вашего выступления, чуть позже мы научимся связывать, казалось бы, несовместимые вещи.

«Древние римляне определяли, насколько день удачен для вступления в брак... по свиным потрохам. И хотя я не очень похож на свиные потроха, по крайней мере я на это надеюсь, я

абсолютно уверен в том, что сегодняшний день будет самым счастливым в жизни наших молодоженов, чего вам искренне желаю».

3. Афоризм или цитата

«Как говорила Кейт из фильма „Как украсть бриллиант“, „свадьба – как экзамен по вождению: сначала сдаешь его, а потом уже начинаешь учиться водить“. Сегодня вы сдали, может быть, самый главный и ответственный экзамен в вашей жизни, и я, думаю, выражу общее мнение – сдали его успешно».

4. Анекдот или шутка

«У моей бабушки до сих пор в кладовке лежит новый видеомаягнитофон, который она, как обещала, подарит мне на свадьбу... поэтому я вам, конечно, сейчас завидую...»

5. История из жизни. Совсем здорово будет, если она произошла с вами недавно, буквально только что. Сами понимаете, необязательно, чтобы история была реальной. Кстати, рассказывать истории мы научимся чуть позже. А пока – пример:

«Вчера я спросил у деда совет, как строить отношения, и он ответил: «Честно говоря, в тот момент, когда я познакомился с твоей бабушкой, я разочаровался, пытаюсь найти подходящую женщину, и просто старался стать нужным человеком. И именно тогда ко мне подошла твоя бабушка и сказала: «Привет».

6. Поделитесь своими чувствами

«Не знаю, как у вас, а у меня сегодня в ЗАГСе холодок пробежал по спине, особенно когда вы оба произнесли друг другу „Да“, ребята, это было так волнительно, так здорово, я просто счастлив за вас».

7. Скажите хорошие слова о собравшихся, сделайте им комплимент. Тут есть важная оговорка: комплимент должен быть искренним и от всей души. Если вы не уверены в том, что говорите, лучше обойтись без комплиментов.

«Собравшихся здесь сегодня объединяет одно приятное качество: все вы – удивительно милые и красивые люди. Мне очень приятно, что и я нахожусь среди вас».

8. Отождествите себя со слушателями

«Я, как и все здесь присутствующие, проснулся сегодня с мыслью, что сегодня у наших молодоженов и у всех нас будет отличный день... И, кажется, я не ошибся...»

9. Ошеломите слушателей. Отличным ошеломляющим началом может быть парадокс.

«Удивительно... совместную жизнь двух любящих людей называют БРАКОМ!..»

Еще одна функция вступления – обозначить проблему, высказать главный тезис или мысль выступления. Для нашего примера главная мысль – «Свадьба – это одно из главных событий в жизни каждого человека».

ПОМНИТЕ:

Аудитория, как и женщины, любит «предварительные сказки».

А вот чего точно не стоит делать в начале – это извиняться и критиковать себя. Вы – автор, а автор обязан считать свое детище гениальным. К тому же нельзя давать слушателям повод даже подумать, что у вас что-то может быть не так.

УПРАЖНЕНИЕ

Напишите вступления для двух речей – доказательство и опровержение эпитафия этого дня, слова Платона – *Хорошее начало – половина дела*. Если вы напишите по два варианта с помощью каждого из девяти представленных выше вариантов начала, поверьте – хуже не будет. Вперед!

День четырнадцатый. Основная часть и заключение

*Чтобы свершить невозможное,
необходимо делать всё возможное
максимальным количеством экстравагантных методов.
Макс Молотов*

Вступление – это крючок, на которую мы подсаживаем нашу рыбку (публику), однако без труда, как говорят в народе, ее не вытащишь из пруда, а значит, одного вступления для успеха выступления мало. В основной части выступления нужно приложить все усилия, чтобы удачное начало имело не менее удачное продолжение. Основная часть занимает 60% выступления. В ней мы должны:

1. Привести необходимые аргументы.

Аргументы могут быть логическими (то есть обращенными к разуму слушателя) и психологическими (обращенными к чувствам). Самые сильные доказательства, доводы, аргументы нужно приводить в конце основной части.

Лучшие аргументы – факты. Однако факт – вещь не только упрямая, но еще и довольно зыбкая, потому что на каждый факт найдется свой контрфакт. А любая мысль двойственна, как заметил еще Бальзак в «Утраченных иллюзиях»: «В области мысли все двусторонне. Мысль двойственна. Янус – миф, олицетворяющий критику, и вместе с тем символ гения».



Что вы видите на картинке? Два мужских профиля? Или, может быть, чашу для вина... Именно так обстоит дело с любым суждением, его обратная сторона тоже верна. Если продолжать свадебную тематику, можно было бы сказать следующее:

«Казалось бы, хорошее дело браком не назовут. Но ведь рабочий на заводе, не зная, что такое брак, никогда не узнает, что такое НАСТОЯЩЕЕ КАЧЕСТВО. Вам предстоит на своем пути сделать немало ошибок (или брака), но пусть они только укрепляют вашу семью».

2. Отвлечься от темы. Порассуждать. Используя при этом весь арсенал оратора: метафоры, ассоциации, притчи, афоризмы и другие риторические приемы.

«Семейная жизнь похожа на путешествие, отправляясь в которое, конечно, нужно иметь какой-то план. И хотя жизнь обязательно внесет в него коррективы, пусть это путешествие длиною в жизнь принесет вам много счастливых моментов».

3. Опровергнуть свой тезис, пока это не сделали за вас.

Любое наше слово подсознательно воспринимается слушателями в штыки, именно поэтому нужно в речи показать все многообразие подходов к проблеме или теме, некоторые из них даже похвалить как «рациональные, здравые, неплохие», но ваш подход – лучший! И вот почему...

«Мне могут возразить, дескать, чего же в свадьбе счастливого: весь день на ногах, сплошные хлопоты, да еще и родственники рисом обсыпают с головы до ног. Однако уже совсем скоро, может быть, через неделю или две, вы забудете эти мелочи. А ваша любовь, радостью от которой вы сегодня поделились с нами, останется».

4. Не забыть о кульминации. Кульминация – это то, ради чего вы открыли рот и начали говорить. В нашем случае это может быть призыв:

«Так давайте же поднимем бокалы за молодых».

Ну и, наконец, заключение, или финал. Занимает около 20% выступления.

Заключение – это последний бой, который, как известно, трудный самый. Вроде бы обо всем уже сказано, но именно финал (как помнил Штирлиц) запоминается больше всего.

Один пастырь из провинциального городишки, будучи в столице, зашел в тамошнюю церковь на проповедь. Вышел священник и начал свою речь словами:

– Дети мои, лучшие годы своей жизни я провел в объятиях женщины, которая не была моей женой...

Все охнули.

– ...это была моя мать!!!

Все разразились аплодисментами.

Пастырю этот трюк так понравился, что, приехав домой и собрав паству, он начал свою речь так:

– Дети мои, лучшие годы своей жизни я провел в объятиях женщины, и это была не моя жена...

Все затихли... Прошло секунд десять, а пастырь все пытался вспомнить вторую часть выступления...:

– ...вот, черт, забыл кто она....!!!!

В финале необходимо:

1. Обобщить.

2. Повторить речь в концентрированном, «сгущенном» виде.

3. Вернуться к началу.

В заключении важно помнить народную мудрость: «Краткость – сестра таланта».

УПРАЖНЕНИЕ

Вчера вы написали начало для двух речей – подтверждение и опровержение афоризма Платона «Хорошее начало – половина дела». Сегодня напишите эти две речи полностью. Не бойтесь ошибок, написать «криво», напишите как умеете. А в течении всего квеста-тренинга дописывайте и исправляйте эти речи в соответствии с усвоенными темами.

День пятнадцатый. Учимся ассоциировать

– Сивка Бурка вещь каурка,
встань передо мной как лист перед травой.

– Иван, вы бы поконкретнее выразились как вставить, а то у нас у лошадей ассоциативный ряд-то послабее.

Анекдот

Свободно ассоциировать (связывать) что угодно с чем угодно – это обязательный навык хорошего оратора и вообще творческого человека. Именно навык, который необходимо развивать.

Глядя, как мама примеряет новую шубу из натурального меха, Вовочка заметил:

– Мама, а ты понимаешь, что эта шуба – результат ужасных страданий бедного, несчастного животного?

Мама посмотрела на Вовочку строго и ответила:

– Как ты можешь так говорить о родном отце?!!

Возьмем из словаря наугад два, казалось бы, совершенно не связанных между собой слова: «лопата» и «хлеб». Что между ними общего? Ну это только на первый взгляд ничего, а если подумать:

1. И хлеб, и лопата нас кормят: хлеб – в прямом смысле, а лопата – в переносном, с ее помощью можно заработать.

2. И лопатой, и хлебом можно убить, особенно если хлеб отравлен, а лопата тяжелая.

3. И лопата, и хлеб, могут сделать человека довольным: хлеб – когда человек голоден, а лопата – когда он устал от умственного труда и ему хочется поработать руками.

Это лишь самые очевидные связи, давайте посмотрим еще глубже. В слове «лопата» и в слове «хлеб» есть буква «л», с которой начинаются такие важные и необходимые в жизни каждого человека слова, как «любовь» и «ласка». Без любви и ласки тяжело живется, как, впрочем, и без лопаты и хлеба.

Ассоциировать – значит уходить от привычного взгляда на вещи и явления, придавать им абстрактность (отвлеченность от привычного). Например, абстракцией для гвоздя будут «острость», «железность», способность удерживаться (прибиваться) и много чего еще.

УПРАЖНЕНИЕ

Поищите подобные связи у следующих пар слов:

ВОДА – АВТОМОБИЛЬ

ПИЛА – ЦВЕТОК

СОЛЬ – КАРТИНА

КОЛОКОЛ – БОЛЕЗНЬ АПТЕКА – РУЖЬЕ УЛИЦА – ПТИЦА

Слова Ф. Тютчева «Мысль изреченная есть ложь» звучат пугающе, однако так оно и есть. То, что мы говорим, не совсем адекватно тому, что у нас в голове (тут и словарный запас виноват, все-таки не каждый из нас Пушкин, да и у него он составлял лишь 20 тыс. слов), да и вообще, мысль – это одно, а речь – совсем другое, поди вырази словами чувства и образы, а ведь именно ими наполнена любая мысль. Слово – лишь жалкая тень мысли, из 2—10 букв. С тем, что слово не равно мысли, приходится мириться, однако нужно постараться максимально точно и полно ее выразить. И тут уж без аналогий и ассоциаций никак не обойтись.

Вся наша жизнь – игра. Это еще вышеупомянутый А. Пушкин сказал, а если взглянуть пристальнее, то жизнь можно сравнить вообще с чем угодно:

*Жизнь – возможность, используйте её,
Жизнь – красота, восхищайтесь ею,
Жизнь – блаженство, вкусите его,
Жизнь – мечта, осуществите её,
Жизнь – вызов, примите его,
Жизнь – долг, исполните его,
Жизнь – игра, сыграйте в неё,
Жизнь – богатство, дорожите им,
Жизнь – любовь, наслаждайтесь ею,
Жизнь – тайна, изучайте её,
Жизнь – шанс, воспользуйтесь им,
Жизнь – горе, превозмогите его,
Жизнь – борьба, выдержите её,
Жизнь – приключение, решитесь на него,
Жизнь – трагедия, преодолите её,
Жизнь – счастье, сотворите его,
Жизнь слишком прекрасна, не губите её,
Жизнь – это жизнь, боритесь за неё.*

Стихотворение Т. Родионовой

Оратор обязан ассоциировать всё со всем, в любой ситуации видеть нужный подтекст, иногда плохо видимый или невидимый вовсе. Проведем эксперимент (у нас ведь и книга-то экспериментальная), я пишу эти строки 3 апреля 2018 года: открываю мой любимый новостной ресурс lenta.ru (часто использую его для работы), моя прелесть – вкладка «Из жизни». Беру первую попавшую новость – «Воспитанный волками испанец разочаровался в человечестве».

Испанец Маркос Родригез Пантоя (Marcos Rodríguez Pantoja), утверждающий, что жил в стае волков на протяжении 12 лет, разочаровался в людях. Об этом сообщает NewsHub. Мужчина родился в 1946 году, его мать умерла, когда ему было три года. Он подвергся насилию со стороны отца и мачехи, а затем был продан пастуху. Когда мальчику исполнилось семь лет, его опекун просто исчез.

По словам Пантои, он прибил к стае волков, которые приняли его за собственного детеныша. Испанец спал в пещере и питался грибами и ягодами. «Мои мозоли были настолько большими, что я мог пнуть камень, будто бы тот был мячом», – рассказал мужчина.

Когда ему было 19 лет, его обнаружили испанские военные и насильно вернули в человеческое общество.

Сейчас Пантояе 72 года, и он считает, что так и не стал полноценным членом общества. Он признался, что жить с волками гораздо легче, и пожаловался, что пытался работать, но постоянно чувствовал себя обманутым и использованным. На данный момент он предпочитает вести беседы со школьниками о своей любви к животным и необходимости сохранять окружающую среду.

Мужчина также отметил, что пытался вернуться в горы, но животные уже считают его чужаком.

Теперь попробуем примерить или приспособить эту новость для речи на свадьбе (коль уж мы выбрали эту тему раньше). Рассуждаем:

1. Конечно же, если бы у парня была нормальная семья (мать, отец, наконец, жена), ему не пришлось бы убежать от людей к животным. **Подчеркиваем важность семьи!**

2. Человек человеку – волк, Маркос узнал об этом из своего жизненного опыта, однако у вас (обращаемся к молодоженам) есть возможность построить другие, человеческие отношения в отдельно взятой семье, кому как не вам – красивым, умным, талантливым – это делать. **Комплимент молодоженам и призыв жить мирно!**

3. Маркос разочаровался в людях в свои 72, пусть же вас это разочарование не настигнет никогда, ну а мы, ваши родные, близкие и друзья, будем этому в меру своих сил способствовать. **Говорим о поддержке молодоженов!**

Наверное, можно было бы подобрать более удачные примеры, заметки и истории для свадебного тоста, но я лишь хочу сказать, что не нужно бояться. Попробуйте увидеть в любом, может быть даже случайном факте или мысли, которая пришла вам в голову, подтверждение вашей генеральной (она же гениальная) мысли.

А теперь... попробуем усложнить задачу. Допустим, вы проводите презентацию своего продукта. Пусть это будет... смартфон. Как данная история поможет в этом случае? Включаем воображение:

1. Если бы у Маркоса в тот самый драматический миг, когда приемные родители издевались над ним, был смартфон, наверняка его история сложилась бы по-другому... **Смартфон может спасти жизнь!**

2. Смартфон – это прежде всего телефон, а телефон – это прежде всего связь. У Маркоса нет никакой связи с внешним миром! Волки – его лучшие друзья! Если честно, первой мыслью, возникшей при чтении этой статьи, было: «Может, узнать адрес Маркоса и подарить ему мой смартфон, пусть пользуется – находит друзей на форумах, созванивается с ними». **Современному человеку без связи никуда!**

3. Представляете, бедному мальчику приходилось играть в футбол камнями. Больно, а хочется – ребенок не может без игр, это элемент его адаптации к окружающему миру. В нашем смартфоне, кстати, предустановлено несколько игр, в которые могут играть не только взрослые, но и дети: они учат и развивают, а не только позволяют нескучно проводить досуг. **Достоинства продукта!**

Поверьте, все вышенаписанное – это экспромт. Если повертеть эту историю, можно найти еще несколько соприкосновений с разными темами и с разных ракурсов. Кстати, попробуйте это сделать.

*Ассоциация – это способность увидеть то,
что не видно.*

Именно ассоциация выполняет функцию вербовки слушателя, ему становится интересно вас слушать.

День шестнадцатый. Подбираем эпитеты

*Покупатель, недовольный качеством навоза,
так и не смог подобрать подходящего эпитета,
чтобы охарактеризовать товар.*

В. Олишевский

Поэты, писатели, да и журналисты тоже, обожают эпитеты. Именно они делают язык неповторимым, выпуклым, увлекательным, сочным, ярким... – остановите меня, иначе я буду долго перечислять эпитеты к слову «ЯЗЫК». Эпитет – это слово (как правило, прилагательное) или выражение, которое украшает мысль.

Например:

Закружилась листва **золотая**.
В **розоватой** воде на пруду
Словно бабочек **легкая** стая
С замираньем летит на звезду

С. Есенин

Или вот еще замечательный пример применения эпитетов:

В вечер такой **золотистый и ясный**,
В этом дыханье весны **всепобедной**
Не поминай мне, о друг мой **прекрасный**,
Ты о любви нашей **робкой и бедной**.

А. Фет

УПРАЖНЕНИЕ

Придумайте эпитеты к следующим словам (чем больше, тем лучше):

САМОЛЕТ
ВИНО
РАКОВИНА
ДРАКА
РАСТЕНИЕ
ШЕЛК
ЕЗДА
ЛУГ
ТАЛАНТ
КАМЫШ
ДЕЛО
ВОЛНА
АРБУЗ
ШАГ
САЛО
ДРУГ
ТОВАР
ЛОШАДЬ
ДОРОГА

Скажу вам по секрету: существуют словари эпитетов. Но заглядывать в них рекомендую только после того, как придумаете к словам все возможные эпитеты.

День семнадцатый. Почему нужно объяснять?

Человек – мера всех вещей.
Протагор

Любая мысль требует «перевода» с языка оратора на язык слушателя. Еще Декарт сказал: «Люди избавились бы от половины своих неприятностей, если бы смогли договориться о значении слов». Поэтому так важно не просто говорить, но еще и объяснять и пояснять, что конкретно имеется в виду.

Увы, мысль не вирус – от человека человеку не передается, иногда даже с помощью слов. А потому говорить – это постоянно объяснять и разъяснять.

Представьте:

Театр. Зрители занимают свои места. В партере сидит, раскинувшись, мужчина: ноги на передних сиденьях, руки на соседних, голова закинута, язык наружу.

К нему подходят люди и говорят:

– Извините, у нас места немного дальше. Не позволите ли вы нам пройти?

Человек – ноль внимания. Они опять:

– Молодой человек, вы нам мешаете пройти, если вы не уберете ноги – мы будем вынуждены позвать администратора. Ноль эмоций. Пришел администратор.

– Товарищ, уберите ноги, вы мешаете людям проходить на свои места!

Никакого ответа.

– Молодой человек! Вы нарушаете правила поведения в общественном месте!

Если вы не уберете ноги, я позову милиционера!

Приходит милиционер.

– Значит так, ноги убери!

Человек молчит.

– Ты что, совсем офигел, я сказал, ноги убери!

Молчание.

– Ты что, меня не слышишь? Откуда ты такой взялся?

Тут человек, еле шевеля губами, говорит:

– С балкона...

Причем объяснять нужно таким образом, чтобы вас поняли именно так, как вы этого хотите, а не как угодно слушателям.

УПРАЖНЕНИЕ

Дайте определения простым предметам, которые находятся вокруг вас, хорошо, если в этом определении будет выражено ваше личное отношение к предмету.

Например: **стол** – удивительно удобная штука, на которой можно и есть, и писать, и даже спать, а еще играть в настольные игры, которые без стола будут уже не настольными. Король любого жилища: без стола и квартира не та...)

Предметы могут быть такими:

КНИГА

ТАРЕЛКА

ШКАФ

ПЫЛЕСОС

ЧАШКА и т. д.

В течение дня постарайтесь описать как можно больше предметов, объяснить суть явлений или событий в вашей жизни. Хорошо, если это войдет в привычку.

День восемнадцатый. Интрига – двигатель речи

Вы молоды и элегантны?

Хотите работать за границей?

В Монголии требуются укладчики асфальта.

Объявление на столбе

Давайте будем честными: нам не интересно ничего, кроме того, что касается лично нас. Отсюда вопрос: как увлечь публику? Как сделать так, чтобы тебя слушали? Лучше, конечно,

открыв рот. Учитывая темп нашей жизни, кредит доверия к оратору – не больше 30—40 секунд. А дальше...

А дальше либо вас будут слушать, либо просто отключатся и займутся своими делами: обдумыванием ужина, планами на завтра, письмами в смартфоне. Мало ли дел у современного человека...

Но и современный человек любопытен. Именно это обстоятельство обыгрывает **ИНТРИГА!**

Интрига, если говорить проще, это недосказанность. Слова, после которых у слушателей должна возникнуть мысль:

«Ну что же ты?! Говори, говори скорее, мы ждем!»

Случай на банкете. Гость вещает:

*– Как-то рыбачил до самого вечера. Уже смеркалось, рыбы – полный багажник, пора собираться домой. Руки были скользкие, и с пальца в воду слетело моё обручальное кольцо. Сколько ни нырял, ни светил фонариком – не нашёл. Правду говорят, что это плохая примета. Так и случилось. Мы, к сожалению, развелись. И вот где-то через год в одном ресторане увидел в меню «Рыба, запечённая в фольге». Заказал, принесли блюдо, украшенное креветками и зеленью. Разворачиваю я осторожно фольгу, разрезаю рыбу и вдруг, что я там, по-вашему, нахожу?! (вот она – **ИНТРИГА**)*

Все в один голос кричат:

– Своё обручальное кольцо?!

– Да не... плохо прожарена! Ресторанчик попался паршивый...

В любом хорошем сценарии (будь то фильм, сериал или пьеса) обязательно есть крючок, на который сценарист «насаживает» зрителей. В речи – то же самое.

Великий советский шансонье Леонид Утесов любил рассказывать одну историю:

«Представьте... Праздник в одесском порту. Колоритная публика – в основном биндюжники и моряки. Естественно, не обходится без комментариев концерта из зала. Опытный конферансье тащит за руку упирающегося пианиста: «Маэстро, ваш выход». Тот ни в какую не хочет выходить: «Да что вы, у меня классическая программа, меня же не будут слушать». «Чтоб вы знали: слушают все, главное – как подать, смотрите и учитесь». С этими словами конферансье выходит на сцену и обращается к залу: «Загадка! На заборе написано слово из трех букв, начинается на букву «Ха». Что за слово?» Зал в один голос скандирует шедевр заборного минимализма на букву «Х». «Нет! – кричит конферансье. – Это слово «ХАМ», так вот, Бетховен, босяки, «Лунная соната», и чтобы без хамства мне».

Одесский конферансье – это, конечно, интриган 80-го уровня, сразу у вас так же вряд ли получится, поэтому в качестве «костылей» я приготовил несколько интригующих фраз-приманок:

«Сейчас я вам расскажу то, что рассказывать не принято».

«Я расскажу вам то, что никто никому не рассказывает».

«Расскажу вам то, что увеличит продажи».

«Информация на миллион долларов»

«Я поделюсь с вами очень интересной идеей».

Это лишь примеры. Для своей речи вы должны придумать свои фразы-крючки, обязательно!

Есть еще более сложный способ создания интриги. Это когда вы говорите о чем-то, при этом не называя это «что-то», а наоборот, старательно уводя мысль слушающих в совершенно другую область. Ну, например, вы выступаете с презентацией нового супермощного утюга с функцией отпаривателя:

«Я, думаю, не ошибусь, если скажу, что все мы любим париться в баньке... Это в нашем генетическом коде: наши предки любили баню (это, между прочим, спасло их от эпидемий чумы и холеры, которые свирепствовали в средневековой Европе) и нам завещали любить. И чтобы все было по-старому: веничек, скамейки, печка на дровах, ковшик для того, чтобы в нужный

момент поддать парку, а потом уже распаренными, в банных снях мы, конечно, пьем кружечку пенистого (с брусничным листом) кваса, хотя можно и просто чай выпить, но обязательно на травах, чтобы усилить лечебный банный эффект. Так вот, наши вещи, друзья, тоже любят, чтобы их парили. На это есть несколько причин:

1. Пар бережно разглаживает деликатные ткани.
2. Для верхней одежды подходит гладка только паром.
3. Ну и, наконец, самое главное – мощный пар дезинфицирует одежду и постельное белье. Я представляю вам УТЮГ, который полюбите не только вы, но и ваши вещи...»

Как видите, в самом начале речи об утюге не говорится ни слова, вы отвлекаете и в то же время заманиваете слушателей, наводите на мысль, что пар – это очень хорошо, полезно, здорово и здорово одновременно. И когда слушатель уже представил себя в предлагаемых обстоятельствах, расслабился и почувствовал себя как дома, вот тут-то и можно брать его голыми руками... то бишь словами.

УПРАЖНЕНИЕ

Попробуйте рассказать о чем-то, подразумевая совершенно другую вещь, например, говорим о **КАРТИНЕ**, а подразумеваем **ШКАФ**: «Картина – вещь в доме совершенно необходимая. Например, у вас дырка на обоях, чем, если не картиной, ее закрыть? Моя первая картина висела у родителей в комнате, я любил ее рассматривать, когда их не было дома. Да, в ней была какая-то угловатость, советская кондовость, что ли... Да и цвета ее, честно говоря, не очень-то радовали глаз... Но в нашей семье все относились к картине с почтением, новую купили только после того, как старая окончательно развалилась...»

День девятнадцатый.

Прокачиваем креативность речи и учимся делать неожиданные выводы

*Продам базу шаблонов по креативу.
Объявление на столбе*

Хороший оратор всегда оригинален. Изрекать банальные мысли – это «не его». Михаил Казиник, известный музыкант и популяризатор классической музыки, выступая в Совете Федерации РФ, высказал интересное суждение:

«Спросите у любого учителя-филолога в школе, о чем сказка Александра Сергеевича Пушкина „О рыбаке и рыбке“. Все скажут: „Сказка эта о жадной старухе, которая осталась у разбитого корыта“. Мои хорошие, глупость очередная! Это Пушкин будет тратить время на то, чтобы осуждать очередную жадную старуху? Это сказка о любви. О безусловной любви старика. Легко любить красивую, щедрую, умную женщину. Вы попробуйте любить старую, грязную, жадную старуху».

Согласитесь, звучит свежо. А почему, собственно, эта интерпретация не имеет права на жизнь? Конечно имеет! Однако с таким же успехом можно утверждать, что хрестоматийная сказка Пушкина на самом деле «о генетических мутациях рыбы в Черноморском бассейне» или, например, «о влиянии жизни у самого моря на фантазию престарелых мужчин». Все эти трактовки имеют право на жизнь, как, впрочем, и общепринятая.

От приличного до неприличного – один шаг! Чебурашка – сам по себе прилично выглядит. А теперь, положите его на асфальт и обведите мелом..

«Во всем мне хочется дойти до самой сути» – сказал поэт. А что значит суть? Если довольствоваться словарным определением – самое главное и существенное в чем-либо. И снова непонятно: главное для кого или для чего? Для человека? Ну так ведь мы все разные. Давайте порассуждаем. Например, дождь. В чем его суть? Загибайте пальцы.

1. Дождь – это осадки, скажет вам метеоролог, в этом его суть.
2. Дождь – это удобрение для растений, скажет вам биолог.
3. Дождь – это кормилец, скажет вам продавец зонтов и калош.
4. Дождь – это стихийное бедствие, скажет вам спасатель.

А что скажет вам о дожде школьник, прогулявший из-за него школу? А кто вам вообще сказал, что дождь идет? Ведь это небо плачет, а может быть, оно на нас злится и выплескивает дождь. 5 букв, а сколько разных смыслов, суеты, образов. И ведь так с каждой вещью, явлением, событием в нашей жизни. Умение нестандартно смотреть на мир, на окружающую действительность – обязательный инструмент оратора.

Креативность – это значит взять уже известные элементы и соединить их уникальным образом.

Фреско Жак, футуролог

УПРАЖНЕНИЕ

Подумайте (иди запишите) какие смыслы могут быть в следующих фразах и строках, чем больше найдете тем лучше:

«Было душно от жгучего света»

А. Ахматова

«Я согласен бегать в табуне,
Но не под седлом и без узды»

В. Высоцкий

«Нет, господа, что бы вы ни толковали, а мать святая-гильотина – хорошая вещь»

В. Белинский

«Все невинно в Божьем мире
Нет стыда, и нет греха»

Федор Сологуб

«Шерше ля фам – Ищите женщину...»

Французская поговорка

«Одно зеркало важнее целого ряда портретов»

В. Менцель

«Если кажется, креститься надо»

Русская народная поговорка

«Кто не рискует, тот не пьет шампанского»

Поговорка автогонщиков

День двадцатый. В который мы улучшаем свое чувство юмора

*Если бы юмора не существовало,
его следовало бы выдумать.*

Для начала у меня для вас хорошая новость, друзья: научиться шутить можно. А самое главное – нужно, потому что без чувства юмора жить сложно, и в Средневековье об этом знали не понаслышке. Помните, да? Их любимое: продолжаем жечь! Главное в любой шутке – ее

актуальность здесь и сейчас. Если вы шутите на тему, которая обсуждалась несколько минут назад, – это провал.

ЮМОР – это прежде всего ОСТРОУМИЕ, умение вовремя заметить невидное на первый взгляд. Это качество человека непосредственно связано с интеллектом. Хотите быть остроумным – развивайте интеллект. Собственно, его-то мы и будем прокачивать сегодня, и, надеюсь, не только сегодня. Читайте шутки известных комиков и юмористов, и не просто читайте – конспектируйте и анализируйте, какой прием использовал автор в данном случае.

Как утверждают психологи, хорошая шутка – это головоломка, в которой недопонимание обязательно должно смениться неким озарением. Знакомо это чувство, правда? «Ааа, вот он о чем...» Именно поэтому мы и любим юмор – в нем есть эти несложные, но все-таки загадки. Наш мозг получает удовольствие от этих озарений, а вместе с ним – и мы сами.

Как и в любом виде человеческой деятельности, в юморе есть ТЕХНОЛОГИИ. То есть приемы, с помощью которых можно юмору научиться. Рассмотрим основные:

1. Прием «Сравнение и сопоставление»

Эти шутки, как правило, начинаются со слов: «Что общего?» и «Чем отличаются?».

Например:

«Знаешь, что общего у пасхального кролика и настоящей любви? Одно – их не существует» (из фильма «Холм одного дерева»).

«Знаете, что общего у туроператора и гинеколога? Они работают там, где другие отдыхают».

«Чем отличается холостяк от женатого? Холостяка привлекают все женщины, а женатого – все, кроме одной».

2. Прием «Это как...»

Суть приема в том, что вы сравниваете что-то с чем-то с помощью слов «это как», например:

«Голос любимой – это как звук отсчитывающего деньги банкомата: можно слушать бесконечно».

«Массаж – это как жарить картошку: чем больше масла, тем приятнее».

«Спорить с начальником – это как смотреть фильм ужасов: страшно, но все же интересно, чем закончится».

Как вы понимаете, чем неожиданнее ассоциация, тем комичнее эффект.

3. Прием «Второй смысл»

Этот прием работает со словами у которых больше одного значения (омонимами). Например:

«Листья вянут... от ваших отчетов» (Лист у растения и бумажный лист).

«Хочется ласки... особенно в виде шубы» (ласка – нежность, ласка – животное).

«А сейчас надо обязательно дунуть. Если не дунуть – никакого чуда не произойдет!» Амаяк Акопян.

4. Прием «Исключительного третьего»

Классической ораторской фигурой речи является триада – три слова или три фразы, предложения. Таким образом мысль утверждается, столбится в голове слушателя.

«Учиться, учиться и еще раз учиться».

«Быстрее, выше, сильнее».

«Пришел, увидел, победил» и т. д.

Прием «исключительного третьего» берет за основу классическую триаду, но третьим номером в ней будет слово, которое абсолютно выбивается из ряда. Например:

«Хороший начальник – умный, добрый и желательно глупый».

«В спорте ведь главное что? Результаты, медали и немного мельдония».

«Любое путешествие – это море приятных впечатлений, воспоминаний и огромная дыра в бюджете».

5. Прием «Ремарка»

Это когда вы к основной фразе добавляете ремарку или комментарий, который и делает ее смешной:

«Глаза у нее красивые... особенно когда закрыты».
«Работа у меня отличная... особенно в день зарплаты».
«Из еды мне особенно нравится... закуска».

6. Прием «Переделка»

Прием очень простой: берем известный афоризм, пословицу или фразу и видоизменяем их.
«Пришел, увидел... убежал».
«Баба с возу – бабе больно».
«Сдавать отчет или не сдавать – вот в чем вопрос».

7. Прием «Ложное противопоставление»

Основан на том, что во второй части присутствует как бы противопоставление, хотя на самом деле его нет.

«Бить буду аккуратно, но сильно» (из фильма «Бриллиантовая рука»)
«Жить будем плохо, но не долго».
«Никто нас не любит, кроме уголовного розыска, который тоже нас не любит». О. Бендер.

8. Прием «Неожиданное сравнение»

В основе приема – сравнение, которого слушатели точно не ждут:
«Молчит, как партизан на допросе».
«Шикарный, как стразы Филиппа Киркорова».
«Медленный, как велосипед с погнутым колесом».

9. Прием «Беняем муквы и слова»

Еще один классический способ пошутить – поменять буквы в словах (собственно, это уже сделано в названии приема) или же поменять местами слова в фразе.

«Норогие довобрачные, ой, простите, дорогие новобрачные...»
«Рожайте деньги, зарабатывайте детишек, ну или наоборот...»
«Кони пьяные, хлопцы запряженные...» (из фильма «Свадьба в Малиновке»).

УПРАЖНЕНИЕ

Придумайте шутки с помощью каждого из представленных выше шаблонов.

День двадцать первый. В котором мы знакомимся со сторителлингом

Истории становятся былью, когда их рассказывают.

Кэтрин Мадженди. «Над горой играет свет»

Сторителлинг – новое слово в риторике, однако используют его уже давно, начиная с времен древних ораторов. Люди действительно любят, когда им рассказывают истории. Интересные истории, само собой. А еще истории должны быть побуждающими, располагающими к рассказчику, вызывающими эмоции. Именно эмоции – это то, что цепляет в истории, то, что заставляет ее запомнить. Этот механизм лежит в основе всех мнемонических техник, мы помним не информацию, а наши эмоции по поводу этой информации. Поэтому, если вы научитесь рассказывать истории, ваши выступления будут поминать. Итак, что нужно для хорошей истории:

1. Герой. И хотя, как пел Бармалей в известном фильме, «Нормальные герои всегда идут в обход», герой нашей истории идет напролом, он всегда в гуще событий.
2. Сюжет. Обязательной частью сюжета является конфликт. Герой чего-то хочет, а ему не дают. Герой живет, а ему мешают. Наконец, герой ничего не делает, а ему на голову сваливается какое-то несчастье (такое часто бывает в жизни).
3. Структура. В любой истории, как и во всем выступлении, должна быть структура: завязка – как герой жил до описываемых событий, с чего все началось; развитие – что случилось с героем

и как он на это отреагировал; кульминация – это событие, которое перевернуло жизнь героя или, по крайней мере, ход вашей истории; развязка – что герой понял, а вместе с ним должны понять и слушатели.

4. Детали, детали и еще раз детали. Именно они делают из плоского рассказа 3D-историю. Они ее оживляют, делают яркой, а главное – достоверной.

5. Ну и, конечно, без нужного вам Вывода никак не обойтись, а иначе зачем она вам, эта история?

Пользуясь этой схемой вы легко можете написать сценарий фильма или книгу... честно-честно, я вот свой уже пишу... третий год.

Откуда брать сюжеты для историй? Профессионалы сторителлинга сходятся во мнении, что лучше их не выдумывать, а брать из своей жизни, из жизни вашего окружения, из анекдотов, из историй, рассказанных на форумах в интернете. Одно из моих любимых развлечений – это истории, созданные из известных фактов. Например, у нас есть интересный факт об американском математике Джордже Данциге, который, будучи аспирантом, опоздал на лекцию и принял написанные на доске уравнения за домашнее задание. Хотя задание показалось ему довольно сложным, он все-таки смог его выполнить. Оказалось, что он решил две «нерешаемые» проблемы в статистике, над которыми бились мировые ученые. Итак, нужно рассказать историю с выводом: мы иногда и сами не знаем о своих способностях. Поехали:

«Представьте себе раннее утро понедельника. Представили? Понимаю, вам хочется поморщиться, не стесняйтесь, здесь все свои. Молодой человек по имени Джордж, математик, отличник, аспирант университета, у которого вчера допоздна была отличная вечеринка, просыпается по будильнику ровно в 6 утра, так уж устроен его будний день: ровно в 6 – подъем, в 7 – он выезжает на учебу и учится в университете допоздна. Еще накануне вечером, засыпая, Джордж был уверен, что именно так пройдет и этот его понедельник. Но не тут-то было: решив поспать еще 5 минут, Джордж в следующий раз открывает глаза только через полтора часа. Вы скажете: обычное дело. Но только не для Джорджа! Быстро одевшись и наскоро перекусив, Джордж со всех ног бежит в университет. И вы знаете, что с ним происходит? Он так торопился, что решил бежать на красный свет... И его, конечно же, сбивает машина. Не волнуйтесь, не волнуйтесь, да, на этом история могла бы закончиться, но... Джорджу повезло. Он даже синяка не получил, хотя блондинка в голубом платье, сидевшая за рулем автомобиля, перепугалась до смерти. Кстати, неплохой способ познакомиться с девушкой – попасть под ее колеса, главное – делать это аккуратно, не на смерть, сами понимаете. Но мысли Джорджа, конечно, заняты не блондинкой, а учебой, поэтому, извинившись, он снова отправляется в путь. Спустя ровно 20 минут после начала лекции он со страшным скрежетом (чертов слесарь, который не следит за состоянием здания) открывает дверь в аудиторию и, „нечеловечески“ извиняясь, занимает свое место. Понятное дело, Джордж в этот день вел себя тише воды, ниже травы: не задал ни одного вопроса лектору (как он делал это обычно) и даже не узнал в конце лекции, что же за уравнения записаны на доске, решив, что это – просто домашнее задание. Только придя домой и оценив уравнения, Джордж отметил про себя, что они не так просты, как ему казалось. Провозившись с ними два часа, он не продвинулся в их решении ни на йоту. Не было никаких результатов и через два дня. Тогда Джордж дал себе обещание: он не выйдет из дома, пока не решит эти задачи. И он их решил. Да, на это понадобилось еще несколько дней. Но он это сделал. Когда он показал эти решенные уравнения своему преподавателю, тот едва не упал в обморок. Справившись с волнением, дрожащим голосом он сообщил Джорджу, что тот решил „нерешаемые“ уравнения, с которыми уже несколько лет не могут справиться лучшие мировые умы. Аспиранта звали Джордж Данциг – это основоположник линейного программирования. Уже в 1997 году эта история стала основой для одного из эпизодов фильма „Умница Уилл Хантинг“ с Мэттом Деймоном и Робинот Уильямсом в главных ролях. Так вот, к чему я все это? Да к тому, друзья мои, что мы с вами даже не догадываемся, на что мы способны, на что способен наш мозг, на что способна наша воля, на что способны наше терпение и труд. Иногда результат нашей деятельности может превосходить все ожидания. Но для этого нужно сделать все от нас зависящее, выжать из себя максимум усилий, и тогда успех обязательно придет. Может быть, не сразу, но придет».

История выполняет важную роль: готовит слушателя к нужному пониманию темы. Если вы когда-либо видели, как прыгают кошки, то наверняка заметили, что сначала они как бы

переминаются с лапы на лапу, готовятся и физически, и морально к прыжку. Набирают нужную энергию. То же самое с слушанием и пониманием. Нельзя «запихивать» информацию «одним куском» и сразу. Необходимо порезать еду на части, на порции, на кусочки, а потом еще и хорошенько пережевать. История работает и как способ порционирования, и как отличный способ объяснения.

Ну а теперь перейдем к **УПРАЖНЕНИЮ**:

Придумайте истории, используя следующие сюжеты (все они взяты из жизни):

1. Группа молодых людей в пятницу 13-го поднимается на борт самолета, который через некоторое время падает в горах. 13 человек погибли при падении самолета, но 32 – выжили. Через 9 дней выжившие начали есть трупы погибших, чтобы поддерживать жизнедеятельность. На 60-й день после катастрофы Нандо Паррадо вместе с другом решил идти за помощью. Еще через 10 дней они вышли к людям. В живых после 72 дней голода и ужасающего холода осталось всего 8 человек.

2. Легендарный кантри-певец Джонни Кэш вырос в небогатой семье. Мать, видя, как Джонни любит петь, решила все-таки выделить из скудного семейного бюджета деньги на учебу, однако после первого же урока преподаватель прекратил обучение, сказав Джонни, что ему не нужно учиться, дабы не испортить данный ему природой голос.

3. Кэтрин Хеттингер – изобретательница спиннера, побывав в гостях у своей сестры в Израиле, увидела, как мальчишки бросают камни в полицейских и прохожих. Она начала думать, как отвлечь их от этого деструктивного занятия. Вернувшись в США, она изобрела подобие крутящегося волчка, который успокаивал детей. Уже после того, как истек патент на оригинальный спиннер, изобретение вышло на массовый рынок. Это случилось в 2005 году. Однако Кэтрин не расстроилась из-за того, что ей не удалось капитализировать свое изобретение.

Заключение

Вспомним еще раз Платона: хорошее начало – половина дела, сказал он. У меня для вас две новости друзья – хорошая и плохая. Плохая в том, что вы прошли весь квест-тренинг. Хорошая – это только еще самое начало пути к подлинному красноречию. На котором, вас ожидает много приятных и удивительных открытий. А самое главное – моя безоговорочная поддержка.

Заходите на мой сайт – ораторское-искусство.рф; смотрите видео с упражнениями, читайте статьи, задавайте любые вопросы. Я доступен во всех социальных сетях и по электронному адресу – antonveselov@bk.ru.

Удачи вам друзья!

Антон Веселов

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания
Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -
На сайте электронной библиотеки
www.учебники.информ2000.рф