

НОНФИКШН РУНЕТА

ЮЛИЯ
СМИРНОВА

ГОВОРИ,
НЕ БОЙСЯ!

ИСКУССТВО

ПУБЛИЧНЫХ
ВЫСТУПЛЕНИЙ

КАК

СТАТЬ

УВЕРЕННЫМ И ГРАМОТНЫМ

Юлия Смирнова
**Говори, не бойся! Искусство
публичных выступлений**
Серия «Нонфикшн Рунета»

Текст предоставлен издательством

<https://litres.ru/56258158>

*Говори, не бойся! Искусство публичных выступлений: АСТ; Москва;
2020*

ISBN 978-5-17-117454-5

Аннотация

<p>Давайте знакомиться: меня зовут Юля Борисовна. Так называют меня ученики. А их много. Я учу говорить, работаю со взрослыми и детьми, актёрами и бизнесменами, учителями и продавцами. Когда я пишу этот текст, одна из моих учениц получает премию лауреата в Щукинском театральном училище. Я горжусь своими учениками и очень люблю учить, поэтому создала свой блог @oratoriia. А теперь я очень хочу поучить и вас. Из этой книги вы узнаете, как изменить мир словом. Это не так сложно, нужно лишь знать правильные формулы речи, чётко аргументировать, владеть техниками убеждения. А ещё правильно дышать, пробивать резонаторы и... Кажется, я не могу уместить здесь всё, так что скорее открывайте книгу. И говорите, не бойтесь!</p>

Содержание

Введение	5
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Юлия Смирнова
Говори, не бойся!
Искусство публичных
выступлений

© Юлия Смирнова, 2020

© Издательство «АСТ», 2020

Введение

Представьте, что однажды вы проснулись, а в мире нет никого, кроме вас. Вы можете пользоваться теми же ресурсами, не беспокоитесь о том, где добыть еду или как не замёрзнуть зимой. Всё то же самое, только людей нет. Сейчас модно быть мизантропами, поэтому многие скажут: «Ну и замечательно!» Но в действительности от такой жизни можно довольно быстро сойти с ума. Потому что общение – это основа нашего существования: оно даёт нам эмоции, знания, жизненный опыт.

Общение возникло вместе с зарождением человечества. Благодаря ему первые люди учились взаимодействовать друг с другом. С тех пор мало что изменилось, разве что пещеры стали куда комфортабельнее, и вариантов охоты за мамонтом стало намного больше.

Только сейчас мы немного забыли вот что: общение оставляло и развязывало войны, меняло ход истории.

Это мощный инструмент, которым должен владеть любой человек, желающий добиться своих целей.

Философы древности были мудрее нас. У них не было высоких технологий, но искусство общения являлось одной из главных образовательных дисциплин. Я работаю в школе уже много лет, и твёрдо уверена в том, что дети должны обучаться риторике – так же, как русскому и математике.

Попадая в социум, мы, будто слепые котята, действуем наобум. Кажется, ведь слово – это не спичка, из-за которой при неосторожном обращении может сгореть весь дом...

Как бы не так! Слово обладает гораздо большими способностями: зажечь и спалить дотла, ранить и возродить, возвысить и уничтожить. Но обращению со спичками учат, а обращению со словом – нет. Это неправильно. Неизвестно, кем станет ребёнок в будущем, но умение общаться необходимо и топ-менеджеру, и домохозяйке.

Общение – это обмен. Кто помнит стихотворение Агнии Барто?

Решили два Ивана
Меняться без обмана.
А что менять –
Не в этом суть:
Хоть что-нибудь
На что-нибудь.
.....
Так целый день менялись,
И при своём остались.

Если обмениваться информацией по принципу «что-нибудь на что-нибудь», то выйдет то же самое. Моя задача – подсказать вам, как провести этот обмен эффективно, чтобы оба участника речевой коммуникации получили нечто ценное. Не буду скрывать, что с помощью определённых мани-

пуляций (о них мы тоже поговорим) можно одержать победу над собеседником или даже обмануть его, получив более «сочный» кусок информации. Решаться ли на такой неравноценный обмен – это ваше дело, я же считаю, что самый искусный оратор никогда не забывает о собеседнике.

Это только первая страница, а слово «общение» прозвучало уже много раз. Не «риторика», не «ораторское мастерство», не «искусство публичных выступлений» или *speech writing*, даже не «деловое», а просто «общение». Потому что всё названное выше – это части общения. В подготовке публичного выступления есть принцип «Я хочу» (мы ещё поговорим о нём позже). Так вот, я очень хочу, чтобы эта книга помогла вам во всех аспектах общения: от телефонного разговора с подругой до речи перед многотысячной аудиторией.

Психология выделяет три основные составляющие общения: содержание, средства и цель. Именно так будут названы главы этой книги.

Содержание – это начинка вашей речи. Какой бы красивой ни была обёртка, это не исправит невкусную конфету. Поэтому над содержанием необходимо работать старательно. Сейчас от многих ораторов можно услышать такое мнение: не важно, что мы говорим, – важно, как мы это делаем. Это полуправда или, если хотите, манипуляция. Без целостного содержания, но на приёмах и харизме оратора можно повести людей за собой. Они поверят и вдохнутся.

Но куда вы их приведёте? Содержание – это ваш план из-

менения мира. В этой главе мы начнём издалека: узнаем, с чего начинается подготовка к выступлению, как строится его структура, чем начать и закончить. Затронем и модный сегодня сторителлинг. О нём сейчас пишут многие, но я пришла к технологии «рассказывания историй» не через ораторское мастерство и знаменитую книгу Ted talks, а через режиссуру. На одном из театральных фестивалей нашему коллективу дали задание переработать отрывок в жанре сторителлинг. Через эту постановку я пришла к интересным выводам, которыми с вами поделюсь. Сторителлить можно и в процессе деловых переговоров, главное – делать это правильно. Поскольку общение бывает не только устным, в этой части мы поговорим и об основах деловой переписки. Для некоторых изложить свою мысль на бумаге сложнее, чем на словах.

Средства – это то, как говорить. Это комплекс упражнений и приёмов, с помощью которых можно отшлифовать свою речь.

Как должен говорить оратор?.. Когда я задаю этот вопрос своим ученикам, точнее всего отвечают дети. Они говорят: «Громко, понятно, красиво». Так и есть. В этой главе я дам комплекс упражнений, который поможет вам правильно дышать во время речи, избавиться от каши во рту, громко говорить, не срывая голос. Всё это доступно каждому, но при одном условии. Чтобы достичь результата, необходимы регулярные тренировки. Тренинг построен на основе программы обучения сценической речи, которая используется в те-

атральных вузах.

Средства бывают вербальными и невербальными. Язык тела иногда красноречивее слов. Поговорим о том, как его расшифровать. **Цель** – то, ради чего произносится слово. Одна из моих любимых цитат звучит так: «Если не знаешь, чего хочешь, то умрёшь в куче того, чего не хотел!» (Чак Паланик) Грубо, но точно. Мы поговорим о том, как избавиться от страха и правильно донести идею до слушателя. Поговорим о приёмах убеждения, о сердце вашей речи – аргументации.

Цели могут быть разными, в зависимости от вашего рода деятельности: разберёмся в особенностях делового общения, общения в сфере услуг и даже блогинга. Для многих из нас виртуальное общение если не вытеснило, то уж точно подвинуло реальное. Поэтому темы «Как правильно жестиковать в Сторис» или «Структура прямого эфира в Инстаграм» не кажутся такими уж смешными.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.