

Дильбар Файзиева



**ENTER
НАВЫК**



Как достигать большего,
убеждая словом



КНИГА-ТРЕНИНГ

Бизнес-психология

Дильбар Файзиева

**Enter-навык. Как достигать
большего, убеждая словом**

2022

УДК 316.776.3

ББК 88.53

Файзиева Д.

Enter-навык. Как достигать большего, убеждая словом /
Д. Файзиева — 2022 — (Бизнес-психология)

ISBN 978-5-4461-3927-9

Дильбар Файзиева — профессиональный журналист и телеведущая — поможет вам научиться уверенно общаться и выстраивать коммуникации с помощью авторской методики. Эта книга-тренинг посвящена освоению Enter-навыка — такое название присвоила автор совокупности умений, необходимых для уверенного общения и успеха в коммуникациях. В издании представлены самые действенные упражнения и задания, выполняя которые ежедневно вы самостоятельно улучшите свою речь, повысите таким образом качество общения и, соответственно, качество жизни в целом. Если вы желаете научиться спокойно и уверенно общаться тет-а-тет, на публике или онлайн и получать от процесса настоящее удовольствие, начните осваивать Enter-навык уже сегодня! Предложенный метод подготовки к коммуникациям опробован лично автором и его учениками. Он прекрасно работает, облегчая жизнь всем, кто его применяет, независимо от профессии и сферы деятельности. В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 316.776.3

ББК 88.53

ISBN 978-5-4461-3927-9

© Файзиева Д., 2022

Содержание

Предисловие	6
Знакомство с трудниковым	6
Знакомство с enter-навыком	9
Знакомство с другими участниками курса	22
Диагностика	30
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Дильбар Файзиева
Enter-навык. Как достигать
большого, убеждая словом

*Посвящается Павлу,
который помог мне найти время и силы для написания книги*

© Автор иллюстраций Анна Ершова
© ООО Издательство «Питер», 2022
© Серия «Бизнес-психология», 2022
© Дильбар Файзиева, 2021

Предисловие

Знакомство с трудниковым

Знакомьтесь, Василий Трудников – умный, талантливый, симпатичный молодой человек: подойдет ко мне, к примеру, в кафе – с удовольствием пообщаюсь с ним. Не то чтобы я вступаю в коммуникацию с каждым встречным, я очень избирательна, но это никак не мешает мне общаться с людьми. Я знаю, насколько это важно.

Общительность называют чертой характера, но мне с таким определением сложно согласиться. Я убеждена, что это навык, причем не врожденный, а приобретенный, и он требует постоянной практики.

Однако Трудников не из общительных: первым ни к кому не подойдет, а если кто-то и попытается с ним заговорить, то вряд ли он будет готов к беседе. Возможности пообщаться он никогда не искал – и в этом заключалась его главная проблема. Когда ему надо было что-то сказать, все его тело очень напрягалось.

Повседневное общение давалось Трудникову, как и миллионам других людей, мягко говоря, непросто. В школе нам, увы, не прививали навыки общения и не учили искусству самопрезентации. Я тоже обучалась по постсоветской системе, которая в целом, может, и была неплоха, но явно упускала развитие коммуникативных способностей. В итоге мы получили целое поколение прекрасных специалистов, которые в состоянии справиться с профессиональными задачами любой сложности, но не способны так же легко рассказать об их решении, представить результаты своей работы публично.

Они могут быть идеальными кандидатами на хорошую вакансию, но пройти собеседование для них равно преодолению всех кругов ада. Причина – в элементарной неподготовленности. Мало кто знает, что к коммуникации надо готовиться, речевые мышцы – регулярно тренировать, а сонный голос по утрам – будить. Еще меньше тех, кто знает, как все это делать правильно, так, чтобы не навредить себе и не страдать потом от последствий сомнительных упражнений (а последствия могут быть самыми разными, иногда они крайне неприятны).



Вы замечали, как сложно заговорить после долгого молчания? Просыпаясь, Трудников молча собирается на работу. А по дороге только переписывается – ему ведь не хочется никого побеспокоить своим звонком, это уже давно считается дурным тоном. Так что сначала он напишет «Могу набрать?» или «Хотел позвонить и обсудить голосом, когда тебе удобно?». Только убедившись, что собеседник готов к звонку, он сможет себе его позволить. А пока он не получил положительного ответа и все еще едет в офис. Переписывается, листает ленту в соцсетях и даже не замечает, что любимая песня в наушниках проигрывается уже в десятый раз... Наконец, Трудников добирается до места работы и в лифте встречает коллегу – это его первая за день живая коммуникация. Свое и без того неловкое «Привет!» он произносит с напрягом. Откашливается в попытке избавиться от неприятной хрипоты в голосе, от застрявшего в горле кома и совсем не подозревает, что этим самым делает себе только хуже, еще больше раздражая связки.

Одна неудачная попытка заговорить тянет за собой другую, вместе они рожают чувство неуверенности, и Трудников проживает с ним весь оставшийся день. Словно смерть с

косой, это чувство преследует его, сопровождая на всех встречах, заставляя каменеть и терять дар речи в самый неподходящий момент. Как это сказывается на результатах переговоров, вы можете догадаться и сами. Негативный опыт в общении может превратить этот процесс в нечто мучительное, отпугивающее. Поэтому неудивительно, что некоторых людей желание коммуницировать с окружающими со временем начинает покидать.

Василий Трудников тоже в какой-то момент минимизировал общение на работе. А другого у него толком и не было: все попытки поговорить с кем-то заканчивались неудачей. В женщинах он больше всего ценил утонченность и кротость, а такие не станут брать инициативу в свои руки. Вот и свидания – если ему, конечно, удавалось все устроить – оказывались первыми и последними. Он понимал: надо что-то со всем этим делать.

То ли кризис среднего возраста помог, то ли надоело терпеть крах, но Трудников стал наблюдать за более успешными коллегами и пытаться понять, что их отличает. В компании были люди, которые пришли туда примерно тогда же, когда и он, но успели за это время здорово продвинуться по карьерной лестнице. А он пятый год топчется на одном месте, хоть и справляется со своей работой лучше многих других. И Трудников пришел к выводу, что: а) эти люди прекрасно отстаивают свои личные границы и в коллективе, и, по всей видимости, в семье (по крайней мере они выглядели так, будто в личной жизни у них тоже все под контролем); б) они в хорошей физической форме; в) психологически подготовлены к самым непростым ситуациям; г) хорошо образованы и воспитаны; д) их эмоциональный интеллект довольно высок, и, как правило, они имеют богатый жизненный опыт.

Больше всего Трудникова впечатлило их умение доносить свои мысли и идеи до людей и то, что к ним все прислушиваются – их слова никогда не оставались без внимания. Много ли таких лидеров в вашем окружении? Уверена, что не много. Но они есть. И они всегда выделяются из серой массы, вызывают восхищение, а порой и зависть. Кстати, с последним надо быть поосторожнее: когда люди завидуют, они истощаются, это бесполезная трата времени и прочих ценных ресурсов. Не лучше ли инвестировать их в себя, нежели направлять на другого человека? Даже если вы найдете повод покритиковать успешных людей – а при желании он всегда найдется, – они от этого хуже точно не станут. А критикан как минимум потеряет время. Я рада, что Трудникову хватило ума и сил не просто завидовать, а запустить тот мыслительный процесс, который позволил сконцентрироваться на себе, на собственных сильных и слабых сторонах. «Всему можно научиться», – подумал он, и, несмотря на свою занятость, нашел время на обучение.

Я отлично помню тот вечер, когда впервые увидела Трудникова: высокий, стройный, черты лица правильные, волосы темные и кудрявые. Он был в темно-синем костюме в белых кедах (они не соответствовали его строгому деловому стилю и намекали на любовь к комфорту). Мало того что симпатичный, у него еще и вкус неплохой, скажете вы, – все при нем. И будете правы. Но лишь отчасти. Для уверенного и успешного взаимодействия с окружающими Трудникову, как и остальным участникам курса, предстоит овладеть главным в жизни навыком. Поэтому они и собрались сегодня в одной аудитории.

Знакомство с enter-навыком

Трудников опаздывал на первое занятие. Но он заранее предупредил нас, прислав сообщение в групповой чат. Так что мы решили дожидаться его. Наконец кто-то тихонько постучался в дверь. Это был он – заглянул в аудиторию и вроде бы улыбнулся, но уголки его губ оставались при этом опущенными. Он поздоровался с нами, но голову спрятал за приподнятыми плечами, словно испуганная черепашка. Василий занял свободный стул, крайний, тот, что стоял прямо у входа. Ему явно не хотелось, проходя мимо, ловить на себе наши взгляды, и сесть на отшибе, по всей видимости, было проще.



В этой группе четыре человека. Индивидуальный подход в обучении заставляет ограничиться небольшим количеством людей: времени должно хватить на всех.

– Давайте знакомиться, – сказала я и решила представиться первой. – Меня зовут Дильбар Файзиева. Кто-то из вас, возможно, знает меня как телеведущую, кто-то – как преподавателя, тренера по речи. Но то, что вы будете осваивать на этом курсе в ближайшие несколько месяцев, я решила назвать по-другому. Уверена, что вы пришли именно за этим.

Ребята переглянулись. И надо сказать, я была готова к подобной реакции – я знала, что мои слова могут их смутить. Изначально они записывались на курсы по мастерству публичных выступлений, планировали улучшить свою речь, а тут такое заявление!

– В свое время я изучила множество методов для улучшения речи, произношения. Сначала это было нужно мне для озвучки телевизионных сюжетов, а потом пригодилось и для работы в кадре. Что-то сработало, что-то нет. Но сейчас я не жалею о времени, потраченном даже на самые бесполезные и вредные техники (таких оказалось немало). Прямые эфиры на телевидении и радио, постоянная работа над собой и поиск нового в процессе подготовки к выпускам (и мозг, и мышцы начинают привыкать к старым методам, и в какой-то момент они перестают работать, приносить пользу) – все это позволило мне понять очень важную вещь. Есть состояние, которое достигается с помощью подготовки и правильного настроения и при котором я чувствую себя уверенной, а моя речь становится убедительной. Но это состояние было очень непросто «нащупать». Еще сложнее было осознать, что оно существует, что оно реально и что его надо «ловить» и «воспроизводить».

В аспирантуре я провела исследование, посвященное профессиональным навыкам телеведущего. После защиты я взяла небольшой перерыв и позже вернулась к этой теме. Пауза всегда помогает посмотреть на привычное с непривычного ракурса. В этом случае тоже все произошло именно так: я стала замечать ситуации, которые указывали на то, что навыки теле- и радиоведущих нужны сегодня не только представителям этих профессий, публичным личностям. Каждый человек, независимо от сферы деятельности и специфики работы, мог бы с их помощью избежать недопонимания, быть услышанным, общаться легко и с удовольствием. К этому все стремятся, но, увы, не все знают, что для этого нужно.

Телевизионная индустрия развивается стремительно, наука за ней не поспевает, поэтому и актуальных трудов по моей теме оказалось крайне мало. Я понимала, что для обозначения совокупности навыков, необходимых современному человеку для уверенного общения и успеха в коммуникациях всех типов и видов, нужна новая терминология. Неважно, в какую именно коммуникацию ты вступаешь – надо записать видео или выступить с речью на сцене, предстоит провести онлайн-встречу или сделать доклад на конференции, вызвали на ковер или пригласили на свидание... Гораздо важнее, чтобы ты был подготовлен к общению, имел достаточно опыта, обладал необходимой совокупностью навыков для стабильного успеха.

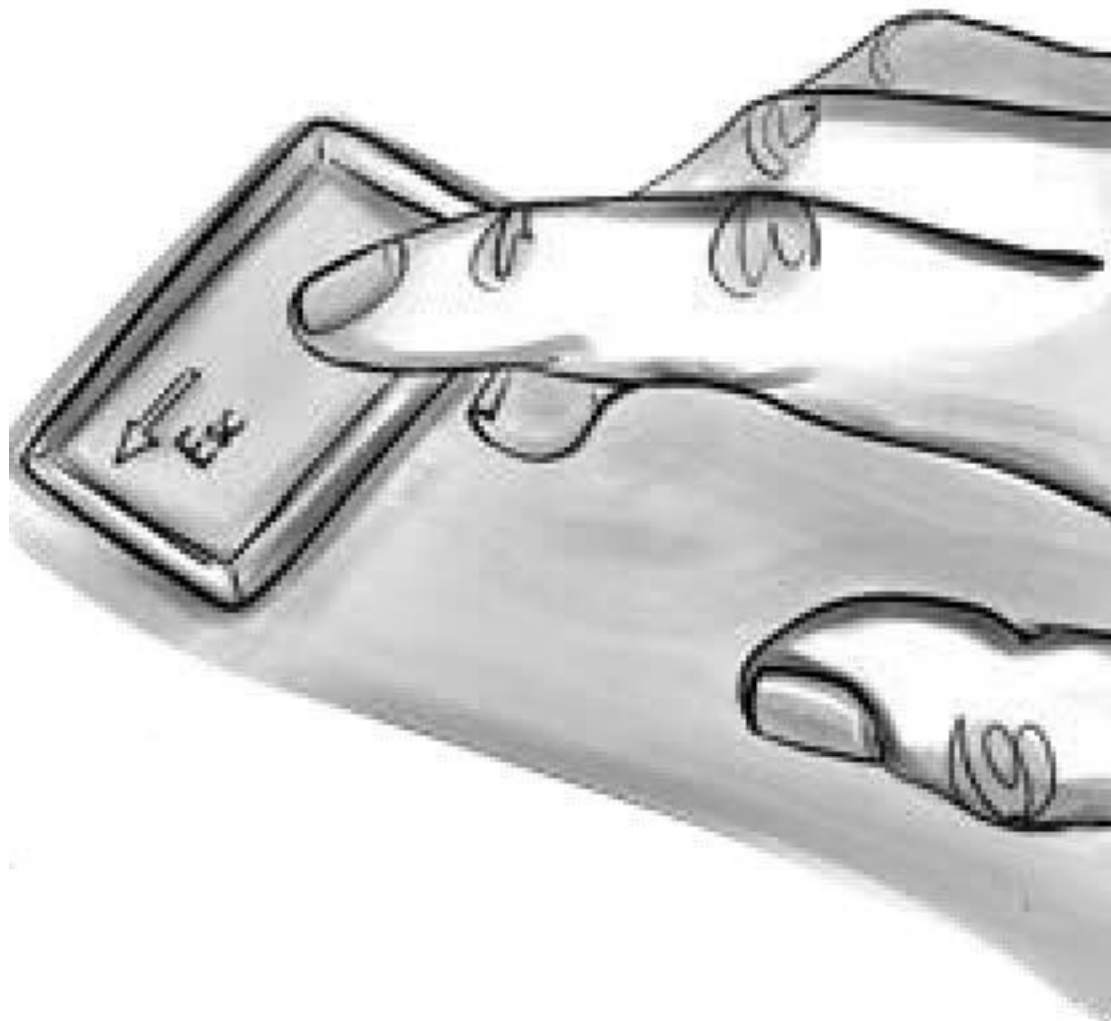
Однажды я сидела за своим ноутбуком, смотрела на клавиатуру... и мне вспомнился разговор с одним из знакомых. Мы обсуждали с ним две клавиши, которыми пользуемся чаще всего, – Enter и Escape. Речь шла не столько о работе за компьютером, сколько о нашей повседневной жизни – мы ведь совершаем эти действия постоянно.

Каждый день мы оказываемся перед выбором и принимаем сотни решений: вступить в диалог или обойтись без него, продолжить общение или разойтись, принять приглашение и выступить на мероприятии или под давлением своих страхов отказаться от участия в нем. Возьмем ваши последние действия: захотели улучшить свою речь, написали мне письмо, нажали клавишу Enter – и оно улетело ко мне на почту. Своими действиями вы сделали возможной нашу коммуникацию, дали ей состояться. Ну и я со своей стороны оказалась перед таким же выбором: решила ответить на ваши письма и тоже нажала клавишу Enter. Хотя могла бы поступить иначе и воспользоваться другой клавишей – нажать Escape и «выйти» из этого коммуникационного процесса, прекратить его.

В жизни так все и происходит: хотим общаться – нажимаем клавишу Enter и вступаем в коммуникацию, не хотим – одним нажатием клавиши Escare прерываем ее, выходим из режима полноценной, насыщенной общением жизни.

– Символично, – сказала Анна, участница курса.

– Очень, – ответила я. – Таким образом, я выделила два основных типа людей по принципу использования одной из клавиш в коммуникациях с окружающими.



◆ **Escape-люди** – общение дается им с трудом. Любая коммуникация для них – это стресс, а все время избегая его, они не получают необходимого для уверенного общения в будущем опыта. Какой-то замкнутый круг... При малейшем дискомфорте или даже намеке на него они вспоминают о существовании клавиши Escare – для них это возможность выйти из беспокойной зоны. Со временем эти действия и тактика становятся привычными, они замыкаются в себе, избегая уже и людей в целом. Для оправдания у них всегда миллион отговорок, на все случаи – начиная с отсутствия времени и заканчивая самодостаточностью, когда им якобы хорошо и наедине с собой. До каких пор? До одинокой старости? Никому бы не пожелала.

◆ **Enter-люди** – общаются легко и с удовольствием. Они уверенно вступают в любую коммуникацию и добиваются поставленных перед ней целей. Взаимодействовать с окружающими они любят и от общения получают истинное удовольствие. Знают, как сохранять спокойствие, управлять дыханием и голосом во время речи. Владеют техникой, которая позволяет быть убедительными, без особых усилий, а потому им удается сконцентрироваться на сути

слов, а не на том, как они произносятся или должны быть произнесены. Конечно, у каждого появляются и свои индивидуальные методы, которые оттачиваются на практике. Может сложиться впечатление, что они родились блестящими ораторами. Но ими не рождаются, ими становятся. И только они сами знают, чего им стоило овладение необходимым набором навыков.



Главное отличие Enter-людей – в их подготовленности к коммуникации. Когда человек хорошо подготовлен и регулярно практикует необходимые для этого навыки, каждая последующая коммуникация дается ему легче, получается все лучше и лучше. Пройденное и пережитое перестает пугать и представляться сложным. Первое выступление может пройти как в тумане, вы даже не поймете, что это было. Второе тоже. Третье, возможно, будет чуточку лучше. Но на десятый, двадцатый или тридцатый раз у вас наверняка перестанут трястись колени и потеть ладони. Меньше стресса – больше возможностей сконцентрироваться на сути, позволить себе быть открытым и искренним.

Но пока рано говорить о практике, для начала надо этот навык освоить.

– Так... А-а что за навык мы будем осваивать? – спросила Анна. – Он ключевой из этой совокупности? Или как?

– А мне интересно, почему это именно навык? – добавил Василий. – А-а-а... не. знание? Э-м-м... или, может, умение?

– Хороший вопрос, – ответила я, – спасибо. Дело в том, что знать недостаточно. Вы можете прочитать все труды Станиславского и Мейерхольда, узнать о том, как обучаются актерскому мастерству. Но недостаточно просто знать, как им овладеть, надо попробовать все самому. Точно так же вы можете уметь общаться, но это умение само по себе никак не гарантирует вам много общения в жизни. Более того, оно может стать и совершенно бесполезным, если вы не практикуетесь и даже не пытаетесь заговорить с кем-то. А навык – это как раз освоенное и отработанное умение, которое удалось превратить в привычку.

На этом курсе каждому из вас предстоит обнаружить свою клавишу Enter, научиться ею пользоваться и довести этот навык до автоматизма. Для этого вы будете слушать лекции, выполнять упражнения и практические задания. Все в комплексе должно помочь «нащупать» нужную клавишу и понять, при каких обстоятельствах она работает.



– А сколько времени нам понадобится на все это? – не унималась Анна.

– По-разному, – ответила я. – Кому-то будет достаточно нескольких занятий, а кому-то и года может оказаться мало – все зависит от уровня подготовки и опыта в общении. Но если у вас сразу не получается, не торопитесь делать выводы, это нормально. Пробуйте снова и снова, пока не нащупаете нужную клавишу, не почувствуете и не поймете, как она работает в вашем конкретном случае. Однажды использование клавиши Enter перестанет требовать от вас адских усилий, а коммуникации разных уровней станут привычным делом.

– Да, было бы неплохо, – пробормотал Антон, еще один участник курса.

– В толковом словаре есть два определения навыка: первое – это «уменье, созданное привычкой», второе – это «привычная реакция (...) на какое-нибудь раздражение, возникаю-

щая в результате многократного опыта»¹. Вам надо превратить использование клавиши Enter в естественную для себя реакцию. Умеете ездить на велосипеде?

– Да, – ответили все, практически в один голос.

– Клавиша Enter работает по такому же принципу, – сказала я. – Сначала это будет требовать от вас больших усилий и максимальной концентрации, может показаться, что все слишком тяжело и сложно. Но не сдавайтесь, во время одной из попыток все обязательно получится. Дальше останется только практиковаться и совершенствоваться. Когда вы освоите этот навык, любая последующая коммуникация будет вам по плечу.

– То есть, чтобы стать Enter-человеком, нам надо научиться нажимать правильную клавишу, верно? – переспросила Анна.

– Да, – ответила я. – И надо повторять это действие до тех пор, пока не добьетесь желаемого результата и не будете им полностью удовлетворены. Получится раз – и вы будете точно знать, чувствовать, что нужно сделать в следующий раз чтобы повторить этот успех. С каждой попыткой вы станете ощущать себя уверенней, ваша речь начнет звучать убедительней, а действия – выглядеть естественней. Только так можно освоить **Enter-навык** – навык, без которого просто не выжить в нашем сложном мире.

Он мог бы помочь миллионам людей легко и уверенно вступать в любую коммуникацию – как межличностную, так и публичную, живую и виртуальную, а также аудиовизуальную. Он позволяет управлять дыханием, голосом, мыслями и эмоциями во время речи – всем, от чего зависят успех и эффективность коммуникации. Главное, чтобы в процессе общения вас не мучили лишние сомнения и волнения, не сдерживали зажимы в теле или напряжение в мышцах. Эффективность коммуникации можно будет оценить по реакции аудитории – люди ведь тоже воспользуются одной из клавиш при взаимодействии с вами. Об успехе коммуникации можно будет судить по ее итогам. К примеру, предложение о работе после собеседования свидетельствует о достижении поставленной перед коммуникацией цели, и мы можем считать ее успешной.

– Вы уверены, что мы все тут сможем освоить этот Enter-навык? – спросила Анна.

– Результат во многом зависит от вас <га^мшх.

С меня – знания и опыт, проверенные на личной практике упражнения и задания, а с вас – огромное желание и масса усилий (заниматься надо как можно чаще и как можно больше). Есть вещи, которые никто не может сделать за вас. Например, я никак не могу заставить ваши мышцы работать иначе. Почувствовать ритм за вас тоже ни у кого не получится – попытаться ускорить его или, наоборот, замедлиться в речи должны вы сами. Я могу лишь помочь со всем этим.

¹ Ушаков Д. Н. Навык // Толковый словарь Ушакова. – М., 1935–1940.



Приготовьтесь быть не пассивными слушателями лекций – это бесполезно, будьте активными участниками курса. Ваш результат наполовину, а то и на процентов семьдесят-восемьдесят зависит от вас самих, от времени и усилий, которые вы будете прилагать.

– Мы только здесь будем заниматься или дома тоже надо? – продолжала интересоваться Анна.

– Конечно, заниматься надо не только в этой аудитории, но и за ее стенами. Причем полезнее для вас будут именно самостоятельные занятия, дома, когда вы наедине с собой. Меня рядом на выступлениях в будущем не будет, поэтому вам надо учиться справляться со всем в одиночку. Но уверяю вас, если захотите и будете работать над собой в достаточной степени, то освоите Enter-навык, даже не сомневайтесь. У каждого из вас есть все необходимое для того, чтобы успешно окончить курс и уйти отсюда Enter-человеком.

– Получается, что это дело выбора? – спросил Василий.

– Да, – ответила я, – каждый раз, когда вы будете оказываться перед выбором, старайтесь делать выбор в пользу клавиши Enter. А про Escape пора забыть.

– Почему вы считаете, что нам нужен именно этот навык? – спросил Антон. – А не просто «прокачка» речи.

– Это больше, чем просто хорошее произношение, – ответила я. – Речь вы и так «прокачаете» – это один из важных аспектов Enter-навыка. Дикции и артикуляции посвящена одна лекция, есть много упражнений.

Всего у вас восемь занятий, и без остального материала вы вряд ли станете уверенным спикером или хорошим собеседником, к которому все тянутся и прислушиваются. В общем, это гораздо глубже. Пока вы, возможно, не осознаете, как Enter-навык может изменить вашу жизнь, насколько он может повысить ее качество.

Один из моих научных руководителей в своей книге об основах теории коммуникации дает интересную интерпретацию известной фразы Шекспира. «Весь мир – коммуникация. И люди в нем коммуникаторы и коммуниканты», – пишет он². Говоря об окружающей нас реальности, точнее не скажешь. Ведь все и есть результат человеческих коммуникаций. Я не знаю ни одного человека, которому удалось бы в одиночку реализовать свои гениальные идеи и планы – для этого мы знакомимся, общаемся, объединяемся и находим возможности для их воплощения в жизнь.

² Гавра Д. П. Основы теории коммуникации: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2011. С. 13.



Телевидение научило меня командной работе и показало, что исключительно благодаря объединению человеческих усилий и появляются такие грандиозные шоу, как «Голос», становятся возможными такие масштабные события, как Неделя моды в Париже. В одиночку все это не снимешь, не организуешь. А если и сможешь, в любом случае придется вступать в коммуникацию с участниками, зрителями, гостями мероприятия. И так со всем, что нас окружает. Даже этот смартфон в моей руке – продукт, полученный в результате коллективной работы и многочисленных коммуникаций. Его появлению предшествовали сотни, если не тысячи, обсуждений и дискуссий, совещаний и переговоров.

– А как же блогеры? – задумалась Маргарита, четвертая участница курса. – Они же могут сами себя снимать, самостоятельно монтировать и публиковать эти ролики... Есть четкое ощущение, что им никто для этого не нужен...

– Да, они могут делать все сами, – ответила я. – Но без коммуникативных навыков им вряд ли удалось бы успешно взаимодействовать со своей аудиторией и они вряд ли состоялись бы в качестве успешных блогеров. Все это требует определенной комбинации знаний, навы-

ков, способностей и действий. Органичная работа в кадре, структурированная речь, уместная лексика, убедительность – тоже важные компоненты Enter-навыка. Так что без него ни один из ваших любимых инфлюенсеров не смог бы справиться со своими профессиональными задачами. Хоть к блогерству и продолжают относиться несерьезно, мы все же можем называть это профессией – сегодня так зарабатывают миллионы людей.

– А как этот навык может помочь нам в жизни? – спросил Антон.

– Я не знаю никого, кто был бы счастлив в одиночестве и не нуждался бы в общении. Это естественная потребность человека, мы были и остаемся существами социальными. Я вижу, что Enter-навык дает людям шанс прожить счастливую жизнь. Общение с партнером, семейные мероприятия и наше в них участие, убедительность наших аргументов в беседах с детьми – все требует владения этим навыком, и с ним все получается лучше. Можно, конечно, принять позу обиженного ребенка и, сложив руки на груди, сказать: «Ничего не могу с собой поделать – любите меня таким, какой я есть». Но это опять-таки использование клавиши Escape. Неуверенность – это вовсе не само собой разумеющееся, это не черта характера (хотя, кстати, с помощью психотерапии характер корректируется, так что неправильно считать его пожизненным приговором). На обиженных, как известно, воду возят, и это не лучшая тактика для взаимодействия с другими людьми. Я верю, что смысл жизни в том, чтобы постоянно расти, учиться и совершенствоваться – и физически, и умственно, и эмоционально, и духовно. А если ты не уверен в себе и это мешает тебе общаться, совершать важные в жизни шаги, то пора с этим что-то делать. И Escape здесь – нелучший вариант.

Все преимущества, которые дает Enter-навык, представляются Escape-людям нереальными. Они просто не знают, что делать с одышкой, которая отвлекает от предмета разговора и портит впечатление; они не могут справиться с волнением, которое на людях парализует тело; они не могут устранить дрожь в голосе, которая выдает все страхи перед публикой или перед камерой. Escape-люди привыкают к такой жизни, и Enter-люди начинают их просто раздражать.



– А к какому типу относимся мы? – спросила Анна. – Неужели мы тоже «эскейпы»?

– Ну, вы приняли решение учиться и пришли сюда – уже начали действовать. Это первый – и, как известно, самый сложный – шаг к трансформации, в том числе из Escape-людей в Enter-людей. Вы признали проблему – а тех, у кого хватает на это смелости, мало. Вы поняли, что надо учиться, – еще меньше тех, кто приходит к пониманию такой необходимости. Не говоря о том, сколько тех, кто все понимает, но продолжает игнорировать. Главное – вы разок нажали клавишу Enter. Осталось понять, как все работает, разобраться с этим внутренним механизмом и запустить его раз и навсегда.

– А бывает так, что люди учатся, трансформируются... Эм-м... Но-о... спустя какое-то время опять возвращаются к Escape-стратегии? – спросил Трудников. В его колеблющемся голосе слышались не просто нотки, а аккорды сомнений.

– Соблазн «соскочить» и оставить все как есть будет. Привычный образ жизни и использование клавиши Escape не требуют особых усилий, поэтому они становятся само собой разумеющимися.

– Значит, у нас будет комплексная работа, и речь – только ее часть? – спросил Антон.

– Да, здесь нужен комплексный подход. Качество речи зависит не только от произношения. Вы будете работать еще над дыханием, голосом, структурированием речи, разберетесь со страхами и волнениями, избавитесь от слов-паразитов и говора, улучшите темп и ритм речи, сделаете ее более динамичной, а в конце сформируете собственную подачу. Так вы настроите все, что необходимо для нажатия клавиши Enter в нужный момент.

– О, видимо, вы озвучили наши планы на ближайшие месяцы? – спросила Марго, округлив глаза. – Надеюсь, мы все успеем. Единственное, интересно, Escape когда-нибудь еще пригодится? Будет для чего-то еще нужен?

– Вы все успеете, если будете вовремя выполнять задания и не станете ничего откладывать, – ответила я. – Что касается клавиши Escape, пользоваться ею умеют все без исключения. Обычно этому учит сама жизнь, подкидывая нам всякие сложности. Если не знать о существовании другой клавиши, то такой способ взаимодействия с окружающими может показаться единственно возможным. Однако эффект от использования клавиши Escape можно сравнить с эффектом шопинг-терапии – оба слишком краткосрочны. Вспомните свои импульсивные покупки: вроде бы снял стресс, но на следующий день понимаешь, что ни черта в жизни не изменилось и лучше от приобретений не стало. Быстрый, но недолгий выброс эндорфинов. Вы не сделаете лучше, лишив себя общения.

И если клавишей Escape пользоваться проще, то жить с такой привычкой будет сложно. Клавишу Enter, напротив, непросто обнаружить, как и научиться пользоваться ею. Но если вы справитесь с этим, то приобретете полезную привычку, жить с которой будет гораздо легче и интереснее. Однако важно понимать, что это не какая-нибудь волшебная кнопка, которая запускается с помощью магического заклинания. Чтобы «нащупать» ее в своем теле и в своем сознании, зафиксировать то состояние, при котором она нажимается, придется хорошенько поработать, перепробовать все методы и техники, находиться в постоянном поиске.

Вам предстоит пройти довольно сложный и вместе с тем удивительный путь. Он дает возможность узнать себя лучше, научиться чувствовать и понимать свое тело, управлять этим «космическим кораблем». Вы сумеете раскрыть потенциал своего голоса и поймете, что можете говорить спокойно и уверенно. Вы полюбите свой голос, заговорите в полный голос, перестанете напрягать связки во время речи, избавитесь от страхов и волнений перед публикой и перед камерой, научитесь управлять своими эмоциями в процессе общения.

– А как ее нащупать? – спросила Анна, засмеялась и начала тыкать себя в грудь тонкими пальцами. – Где она?

– Я обнаружила ее методом проб и ошибок. Испробовала сотни техник, упражнений и практик, постоянно искала что-то новое.

И это превратилось в исследование, которое заняло больше десяти лет жизни. Раньше мне просто хотелось быть профессиональнее – говорить четче и двигаться в кадре естественней, а потом появилось желание описать и систематизировать этот свой опыт. Сегодня я вижу, что Enter-навык нужен не только ведущим телевидения и радио, но и экспертам, которые выступают публично. Он мог бы облегчить жизнь миллионам людей из разных других сфер. В том числе вам.

– Я правильно понимаю, это не ораторское искусство? – спросил Василий.

– Есть разные понятия – ораторское искусство, ораторское мастерство, красноречие, коммуникативная компетентность. Каждый термин соответствовал своему времени и удовлетворял потребности людей, живших в те годы, в той культуре и в той реальности.

Современному же человеку нужно не только умение с легкостью вступать в диалог, выступать на публике и искусно вести беседы. В последние годы мы все больше сталкиваемся с необходимостью общаться виртуально – по аудио- и видеосвязи. А для этого нужны дополнительные знания и навыки. Сейчас все нуждаются в умении достойно держаться в кадре и говорить с этим бездушным существом – объективом – так, чтобы получалось наладить зрительный контакт и удерживать внимание собеседников по ту сторону экрана. Те времена, когда работа на камеру была привилегией актеров, моделей, телеведущих и других звезд, остались далеко позади. Отныне это не просто желание держаться и выглядеть достойно на видео, потешить свое эго, а банальная необходимость.

Знакомство с другими участниками курса

Занятий у вас будет всего восемь, встречаемся здесь раз в неделю, в это же время. Для начала было бы неплохо познакомиться – нам предстоит два месяца совместной работы. Представьте и расскажите немного о себе, зачем пришли на курс и какие цели ставите перед собой в рамках обучения. Я запишу вашу речь на диктофон – это поможет ее продиагностировать. При прослушивании записи станет ясно, с чем каждому придется иметь дело, над чем предстоит поработать и на чем сконцентрироваться. У каждого из вас разный уровень подготовки, разный жизненный опыт и соответствующий опыт в общении. Кроме того, есть и индивидуальные проблемы в речи – специфическое произношение определенных звуков, необычное интонирование, своеобразные дефекты. Говорят, что нет на свете двух абсолютно одинаковых людей. Я бы добавила, что нет на земле и двух людей с идентичными голосами и произношением. Чтобы выявить все это, не нужно специальное оборудование, достаточно сделать обычную аудиозапись на диктофон в мобильном. Вы послушаете ее и услышите, что не так. А если все так, то хотя бы убедитесь, что все в порядке и нет поводов для стеснения и беспокойства на этот счет.

– Так бывает? – спросил Василий. – К вам приходят и без проблем с речью?

– Редко, но и такое бывает, – ответила я. – Люди могут сомневаться в себе и без каких-либо на то оснований, быть чересчур самокритичными и обесценивать себя.

– А вы и так, без записи, все слышите? – спросила Маргарита.

– Для так называемой диагностики мне не нужны записи, – ответила я. – Как и опытным продюсерам на телевидении, мне достаточно услышать несколько фраз из уст человека, чтобы понять, есть у него потенциал или нет, может он работать в кадре или нет. Иногда я слышу, что в речи есть проблемы, но в то же время может быть понятно, что это преодолимые «препятствия», что все исправимо.

– Безнадежные случаи встречались? – спросил Антон.

– Конечно, – ответила я. – Но вам-то это надо не для работы на телеке. Так что не бойтесь, справитесь! Давайте приступим, кто первый?

Все затихли. Я внимательно посмотрела на всех присутствующих в аудитории, и они тоже переглянулись. Было понятно, что прийти ребята пришли, а встать и представиться, рассказать нам о том, что привело их на этот курс, – еще не готовы.

– Хорошо, давайте по списку, – предложила я. – Королёва Анна Владимировна. Или все-таки Королева?

– Ах-а-ха-х! Мне так тоже нравится, можете называть меня Королевой, – ответила Анна, разведя руками. Ее волосы были рыжими-рыжими и на фоне шелкового черного комбинезона горели, как пламя. На острых плечах девушки одежда висела так, как обычно висит на вешалке, настолько она была худой. Характерные веснушки спрятаны под толстым слоем макияжа, но полностью скрыть их все же не удалось. Голос у Анны был высоким, тоненьким, но главное – звонким. Потенциал есть, подумала я. Мне не терпелось начать занятия и услышать ее настоящий тембр, когда она перестала бы напрягать мышцы и зажимать произносимые звуки. А пока она стояла в оцепенении.



– Начинайте, – поторопила я.

– Да, сейчас, – ответила она. Откашлялась, поправила волосы и принялась ломать пальцы рук. – Я Анна. М-м-м. Давно хотела заняться речью. Вообще, как я к этому пришла, почему задумалась об этом. У меня был парень, раньше, и он все время указывал на мои ошибки в речи. Говорил, что я вечно мямлю, экаю, мэкаю... Меня это так бесило! В итоге мы расстались. А-а-а. эти комплексы остались со мной. Я хочу избавиться от них. Хочу, чтобы моя речь звучала четко, была выразительной. Надеюсь, с помощью этого курса я получу знания, которые помогут мне. Помогут добиться этих результатов. Я учусь в архитектурном институте. Впереди защита. Поиск работы. Собеседования... Вот вы сейчас рассказали про Enter-навык, и я думаю, он мог бы мне помочь со всем этим.

Я уже стажируюсь в одной компании. Не уверена, правда, что задержусь там. Но все равно, даже сейчас общаться с опытными коллегами мне сложно. А еще я сталкивалась с тем, что ко мне подходили журналисты с телевидения. Пару раз так было. В праздничные дни. Задавали вроде бы нормальные вопросы, а я терялась. И не могла ничего ответить. В будущем в такие моменты. м-м-м. мне хотелось бы не бояться, говорить уверенно.

Она резко прекратила рассказ и, не дожидаясь моего ответа, села обратно на свой стул. Все, чего ей хотелось во время речи, – закончить поскорее выступление.

– Спасибо, Королева Анна, – сказала я. Мне хотелось отвлечь ее от сковывающего чувства страха перед новой и пока незнакомой публикой. – Буду вас теперь называть только так! Вам бы подошел такой образ!

– Ой, спасибо! – ответила она, глаза ее засверкали, а напряженные плечи наконец опустились.

– Хачатурян Маргарита Арамовна, прошу! – сказала я и пригласила другую участницу курса.

– Спасибо, надо встать или можно сидя? – спросила она.

– Как вам удобно, но лучше, если стоя, чтобы не зажимать дыхательные мышцы.

– Хорошо, – ответила она и прошла в центр аудитории. – Я Маргарита. Близкие называют меня Марго. Вы тоже можете, если так будет удобнее. Я мама двоих мальчиков: старшему шесть, маленькому всего семь месяцев. И пока я в декрете.

Марго сложила руки перед собой и продолжила:

– Уже семь лет, как я в декрете. После рождения первого ребенка решила сразу не выходить.

А сейчас уже хочется на работу, но становится страшновато.



Сюда я пришла, чтобы вернуться к прежней жизни, для меня это. Ой, ну все! Вообще все из головы вылетает! Мысли разбегаются! Я от волнения начинаю слова путать, язык заплетается. Странные действия совершаю – вот как сейчас, пальцы перебираю. Я совсем выпала из жизни. Набрала. Много. Слишком много теперь вешу! А вернуться в прежнюю форму – даже подумать страшно, когда я смогу! Все, что было сказано про Escape-людей, – это про меня. Проще не общаться, чем преодолевать этот барьер. Я просто не знаю как. Что делать, с чего начинать... А так хочется разговаривать с людьми и не трястись от страха, быть уверенной.

Хоть Маргарита и обращалась к нам, взгляд ее был направлен то на потолок, то на пол, то в окно. Она смотрела куда угодно, лишь бы не встречаться с нами глазами.

– А кто вы по профессии? – спросила я, чтобы установить зрительный контакт.

– Я врач-косметолог, – ответила она. – Долгое время работала консультантом в известной японской косметической компании. Сейчас я выгляжу не так хорошо, конечно. Сапожник без сапог, знаете... Не помню, когда в последний раз делала себе макияж!

Марго оказалась чересчур самокритичной. На самом-то деле выглядела она прекрасно, и полнота никоим образом ее не портила. Внимание больше притягивали ее роскошные густые волосы темно-каштанового цвета, светлая и ровная кожа лица... Одетая она была просто и со вкусом – на ней были темно-синие джинсы и белая хлопковая блузка.

– А вам и не надо краситься, – сказала я, – у вас довольно яркая внешность, поэтому вы и без макияжа очень красивая. Не акцентируйте внимание на том, что вам не нравится и что вас не устраивает. Сконцентрируйтесь лучше на том, чего вам хотелось бы. Например, сейчас. Перед вами стояла простая задача – рассказать о себе и поделиться целями, которые вы поставили перед собой. Нельзя забывать о цели коммуникации, в которую вы вступаете. Вы должны четко знать, зачем вы говорите то, что говорите, и как это поможет достичь желаемого. Тем не менее это было ваше первое выступление перед публикой после долгого декретного отпуска. И я вас с этим поздравляю!

– Ну, радоваться-то нечему, – сказала Марго и прикусила нижнюю губу.

– Радуйтесь каждому своему шагу – это поможет найти в себе силы двигаться дальше. Сейчас было важно не то, *как* вы говорили, а сам факт того, что вы выступили. Да, речь пока сумбурная, мысли скачут. Но если бы не это выступление, вы бы и не поняли, над чем вам надо работать. А теперь у вас хоть есть отправная точка – в начале пути она всем нужна.

Кто любит плавать, тот поймет мою следующую аналогию. Вспомните, что происходит, когда вы прыгаете в воду в бассейне. Вы касаетесь ногами дна и отталкиваетесь от него – это действие помогает вынырнуть, верно? У меня, по крайней мере, так. Подобную функцию выполняет первая произносимая вами здесь речь. Она может быть какой угодно. Главное – чтобы это помогло выявить проблемы, которые мы будем устранять в процессе обучения. То есть такие пробные выступления нужны не для того, чтобы вы прямо сейчас блеснули красноречием. Если бы вы могли это сделать, то не стали бы приходить сюда учиться. Записи нужны, чтобы понять, с чем человеку придется иметь дело, чтобы знать, что требуется устранить и над чем предстоит поработать.

– Ну, тогда да, что-то я уже сделала, – добавила Марго, вздохнула и улыбнулась. – Не знаю, что это было и как все выглядело, но я это сделала, да.

– Диктофон и камера в мобильном станут вашими помощниками на ближайшие несколько месяцев, – продолжила я. – Периодически надо будет делать записи своей речи и анализировать. Но каждый раз фокусироваться мы будем на разных вещах. Первое выступление – для выявления основных моментов, требующих внимания на этом этапе. Возможно, вы не замечали их, но при прослушивании записи обязательно услышите.

После занятия я пришлю фрагменты аудиозаписи с вашими выступлениями – послушайте дома сами, еще раз, и проанализируйте свою речь. Не удаляйте их, пускай пока будут. В конце курса сможете сравнить качество речи до и после занятий – это и полезно, и интересно. Может, даже смешно. Многие от души веселятся, прослушивая старые записи.



Наш следующий спикер – Чернов Антон Степанович!

– Хорошо, – сказал Антон. – Но можно я с места? Тут постою.

– Как хотите, – ответила я.

– Добрый день всем. Я начальник отдела продаж в агентстве недвижимости. Моя деятельность, так сказать, завязана на общение. Приходится каждый день по несколько встреч проводить. С клиентами. С партнерами. М-м-м. Провожу и публичные мероприятия. Во-от... Поэтому – да, хочу освоить этот навык. Хочу выступать интересно и увлекательно. И надо бы избавиться от слов-паразитов. Я сейчас стараюсь не использовать их, не произносить. Но обычно слишком часто говорю «короче», «типа», «вот», «блин» и так далее. Это вообще самое безобидное.

Антон загадочно улыбнулся, и пожалуй, этот момент был самым эмоциональным в его коротком рассказе о себе.

– Перестанете общаться с теми, от кого набрались этого добра, – избавитесь, – сказала я.

– Вы знаете кого-то из моих друзей? – он приподнял брови и округлил глаза.

– Не сложно было догадаться, – ответила я. – Если вы используете в речи слова, которые не нравятся вам, то, понятное дело, где-то, в какой-то из компаний, вы их слышите. Иначе бы не произносили их. Окружение оказывает на человека сильное влияние. Не зря ведь говорят: «С кем поведешься, от того и наберешься».

Антон был в строгом костюме серого цвета, надетом на черную водолазку. Жилистый, невысокого роста. Волосы подстрижены так коротко, что, увидев издалека, я бы подумала, что он побрит налысо. Зато щетина была четко видна. А речь он произнес, стоя ровно. Ни разу не пошевелился, даже опорную ногу не сменил.

– Трудников Василий Григорьевич, остались только вы, – сказала я. Он понимал, что избежать выступления никак не выйдет, но до последнего не решался встать и заговорить.

– О'кей, – ответил он после недолгого молчания. – Меня зовут Василий... Эм-м. Можно просто Вася. Я живу в Москве. М-м-м... Работаю инвестиционным консультантом в российском офисе международной компании...



М-м-м. На курсе хочу. Э-э-э. Улучшить дикцию. Эм-м. Хочу говорить уверенно, четко, громко. Ну-у, достаточно громко. Чтобы меня слышали, слушали, прислушивались к моим словам. М-м-м. Воспринимали всерьез.

– Пока не воспринимают серьезно? – спросила я.

– Нет, не то чтобы не воспринимают, – ответил он. – Я просто чувствую, чего-то не хватает, чтобы. М-м-м. Общаться уверенно. С людьми, которые старше тебя на десять-двадцать лет, сложно говорить, тем более если надо давать советы. Я постоянно на встречах, переговорах с бизнесом, с руководством. И мне хотелось бы выйти на новый уровень в общении.

– Понятно, – сказала я. – Выдыхайте!

Вася опустил напряженные плечи. А когда понял, что вся группа повторила за ним это движение, засмеялся так искренне, что мы разглядели все его тридцать два зуба. Остальных участников курса тут же отпустило, и они откинулись на спинки стульев.

– Когда спикер волнуется, аудитория это чувствует, – добавила я, – и испытывает практически все то же самое. Как только спикер выдыхает и ему удается снять это мышечное напряжение, то и аудитория вслед за ним расслабляется – в хорошем смысле. Нельзя держать людей в таком напряжении, Вася!

Диагностика

Прежде чем вы начнете работу над своей речью, необходимо провести диагностику. Не помешало бы понять, что не так и что с этим делать. Запись на диктофон – самый простой и проверенный способ. Иногда люди думают, что у них одни причины начать работу над собой. А после диагностики выясняется, что дело в чем-то совершенно другом. Или становится понятно, что все в порядке и человек просто придирается к себе. В таких ситуациях особенно важно послушать себя в записи.

В любом случае, с чего-то надо начинать. Вы только что впервые выступили в этой аудитории. В процессе обучения у вас будет возможность совершить подобные попытки. Не забывайте, что это учебная площадка. Сегодня, может, далеко не все было идеально – с первого раза редко кому удастся выступить блестяще. Важно помнить, что без ошибок невозможно обнаружить, научиться пользоваться, приурочиться к клавише Enter.

Бояться ошибок не надо, воспринимайте их в качестве подсказок – они показывают, что еще можно сделать, где еще требуются дополнительные усилия, какой урок не усвоен и какого опыта недостает. И так до тех пор, пока не удастся устранить все преграды в коммуникациях с окружающими, пока их качество не начнет удовлетворять.

Старайтесь не повторять допущенных ранее ошибок. Наступили на грабли раз – проанализировали свои действия и их последствия, потренировались и подготовились к следующему столкновению. Так, чтобы вы точно смогли их обойти.

На занятиях у вас будет возможность «откатать» использование Enter-навыка. Это лучше, чем неумело импровизировать перед сотнями зрителей, – так рисковать нельзя. После неудачных публичных выступлений тяжело оправиться. Иногда в результате таких эмоциональных ударов вовсе пропадает желание говорить в присутствии людей. Да и звезды – далеко не все засияли на сцене с первого появления и выступать начинали не сразу для миллионной аудитории. К большому успеху надо быть готовым.

– Но бывают же люди с шикарным от природы голосом, кому не надо работать, – сказала Маргарита. – Наверное, это и есть талант, который приводит на сцену?

– Если вы про пение – то там да, действительно нужен талант. Мой папа руководил лицеем для одаренных детей при ташкентской консерватории, и к ним часто приезжали абитуриенты из отдаленных кишлаков (так называются небольшие сельские поселения в Узбекистане) – чаще всего их талант невозможно было не заметить. Пусть они нот в глаза не видели, зато слухом обладали исключительным и голосами бесподобными. Любого из них хоть сегодня отправь на престижный международный конкурс – вернется лауреатом, говорил папа. Я согласна с мнением, что петь на сцене надо тогда, когда ты просто не можешь не петь. А даром речи никто из вас не обделен! Вам всем есть над чем работать!

Конечно, среди спикеров тоже есть люди с врожденной харизмой и бархатным голосом. Слушаешь их – и становится так тепло, будто прохладным осенним вечером тебя заботливо укутали в мягкий кашемировый плед. Однако это не означает, что человек родился с таким голосом и способностью им управлять. Это инструмент, который надо использовать умеючи. Кому-то приходится трудиться над собой месяцами, кому-то достаточно нескольких занятий, чтобы понять, как устроен этот механизм, настроить дыхание, подтянуть произношение, позаботиться о благозвучии голоса (он тоже нуждается в заботе).

Вернемся к вашим выступлениям. Вы сделали это, и нам уже есть о чем поговорить. Вася, вы совсем не смотрите на людей в аудитории, когда говорите. На рабочих встречах и презентациях, подозреваю, все так же – и в итоге нет зрительного контакта. Популярная проблема, но это легко исправить. Я периодически буду напоминать.

Почему надо смотреть на людей в аудитории во время выступлений? Лично мне, как зрителю, сейчас было непонятно, к кому вы обращаетесь, кому изливаете душу, с кем говорите. Если хотите, чтобы вас внимательно слушали, не забывайте о зрительном контакте, смотрите на людей, к которым обращаетесь, а не на потолок.

Между аудиторией и спикером во время его выступления все взаимно: вы смотрите на людей – они смотрят на вас, вы находитесь в напряжении – они все это чувствуют и переживают аналогичные чувства. Некомфортно вам – значит, и им дискомфорт обеспечен.

Пока вы говорите вполголоса – надо раскрывать голос. Артикулируете плохо – пора перестать лениться. Простите, конечно, но если я вам не скажу об этом, то вряд ли кто-то другой решится. Никто не скажет. За спиной – да, возможно, но в лицо мало кто осмелится.

Из-за того, что ленитесь и не шевелите губами во время речи в том числе, звучите тише. Слова произносите невнятно, окончания глотаете. Дома обязательно послушайте запись и оцените свою речь. Причем так, будто говорит кто-то другой. Себя сложно воспринимать адекватно, еще сложнее признавать собственные ошибки. А вычислить чужие и определить качество речи другого человека проще.

Хочу дать всем один совет, очень прошу не обижаться на меня, если буду критиковать. Есть ошибки и проблемы, о которых нельзя молчать. Скажу об этом раз, и больше не будем к этому возвращаться. Во-первых, это часть моей работы. Во-вторых, я буду не просто отмечать ошибки, а помогать вам в их устранении. В-третьих, надо учиться отличать конструктивную критику от деструктивной. Первая может помочь наконец увидеть существующие проблемы и, таким образом, начать их решать. Вторая не приносит ничего, кроме боли: если человек указывает на ваши минусы, просто чтобы задеть, обидеть и, быть может, самоутвердиться, – скажите ему спасибо и забудьте обо всем, что он вам наговорил. Люди разные, не стоит расстраиваться из-за критиканов.

– Мы для этого и пришли на курс, – сказала Марго.

– Да, об обидах речи быть не может, – добавила Анна.

– Вначале все так говорят, а потом начинается, – ответила я. – Людям неприятно слышать о своих минусах. И когда эмоции берут вверх, сложно контролировать реакцию.

Королева Анна, особого внимания требует ваш голос. Женщинам свойственно говорить выше своего тембра, особенно при волнении. Голос у вас звонкий, красивый.

– Да-а?! – перебила меня Анна. – Я вообще ненавижу свой голос, не могу его слышать, поэтому никогда не отправляю аудиосообщения.

– Да, – ответила я, – но голосу нужна забота. Поработаем над голосовыми мышцами, научитесь не напрягать их во время речи. Немного опустим голос, сделаем его ниже и «глубже». А то, что не отправляете аудиосообщения, – это хорошо, никто их не любит.

Вообще, некрасивых голосов не бывает. Они могут быть «неухоженными» и требующими внимания. О голосе позже поговорим отдельно, ему посвящен целый блок.

Марго, вам тоже надо расслаблять мышцы в области плеч, горла, челюсти. Дыхание шумное, частое. А надо, чтобы оно было незаметным и не отвлекало от произносимых слов, от их сути. Сегодня же начнем над этим работать, и многое станет понятно. Слышу легкий акцент, но это не страшно, от него будет легко избавиться. Но об этом тоже позже. Пока вам надо больше читать вслух, экспериментировать, читая в разном темпе, в разном ритме, в разных настроениях и состояниях – так вы поймете, как вообще можете говорить, звучать.

В процессе обучения всем желательно больше читать. И про себя, и вслух. Посвящайте чтению минимум двадцать-тридцать минут в день. Читайте не только прозу, но и стихи. Они помогают сделать речь мелодичнее, придать ей динамики.

Антон, ваша речь пока очень «сухая», я бы сказала, суше сушек. Попробуйте говорить не как *надо*, а как вам *хочется*. Не бойтесь проявлять эмоции – без них речь не удастся оживить.

Правильно расставленные паузы и интонационные ударения тоже помогут. Будете учиться быть собой и не бояться этого на публике.

И последнее. Все были напряжены, кто-то больше, кто-то меньше, но это было видно по всем. Напряжение в теле выдавали приподнятые плечи. А они должны быть расслаблены во время речи – следите за этим, напоминайте себе об этом. Как только почувствуете, поймаете себя на мысли, что плечи напряжены и приподняты, сделайте глубокий вдох и на выдохе опустите их. Короткая зарядка тоже помогает снять мышечное напряжение. Сегодня будут дыхательные упражнения, и они уже начнут избавлять от зажимов в теле.

Аудиозапись выступления вы получите после занятия. Послушайте себя внимательно, оцените свою речь как чужую.

– Это несложно, – сказал Антон. – Я никогда не узнаю свой голос в записи.

– Потому что вы еще не привыкли к нему, – ответила я. – Вы можете еще переслать запись своим друзьям и знакомым, поинтересоваться их мнением. На следующем занятии расскажете, на что другие обратили внимание. Фиксируйте все: и собственные впечатления, и комментарии друзей. Все подмеченные минусы будем превращать в плюсы, а слабости – в преимущества. Еще вопросы?

– А сколько часов в день надо выделить на занятия? – спросил Трудников.

– Столько, сколько на себя не жалко, – ответила я. – Для других мы все делаем, а на себя времени не хватает. Нельзя относиться к себе по остаточному принципу.

Ответьте честно на вопросы: «Сколько времени я готов посвятить себе?», «Сколько времени готов выделить для своих ежедневных занятий?» А заниматься придется каждый день, усиленно. До тех пор, пока не нащупаете клавишу Enter, не научитесь ею пользоваться, не освоите и не доведете навык до автоматизма и не появится легкость в общении. Как только все получится и вы достигнете желаемого результата – постарайтесь его зафиксировать. В нашем групповом чате можете делиться впечатлениями, задавать вопросы, если что-то непонятно, не получается.

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.