

Содержание

ОТ АВТОРА. НЕЛЕГКИЙ РАЗГОВОР	11
ВВЕДЕНИЕ. ОТ РЕЧЕВОГО БЕССИЛИЯ К РЕЧЕВОЙ ВЛАСТИ.....	17
Рычаг для карьеры и бизнеса. Как работает эта книга.....	22
10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС.	
ПРИЧИНА № 1. ЗАЧЕМ НАМ ВОООЩЕ ГОВОРИТЬ? РЕЧЬ И ЖИЗНЬ	27
ГЛАВА 1. ВАМ СЛОВО! КАК РЕЧЬ СДЕЛАЕТ ВАС СИЛЬНЕЕ	31
Говорить легко!.....	31
Кому нужен речевой интеллект?	35
Платье короля. Речь для руководителя.....	35
Стиль бизнеса. Речь для предпринимателей	37
Лучший игрок. Речь для тех, кто связан с продажами.....	39
Формула Карнеги. Речь для сотрудников с карьерными целями.....	41
Медные трубы. Речь для тех, кто стремится к вершине.....	43
Экономика внимания. Речь для проводников знаний и идей.....	44
Обманчивая простота. Речь для тех, кто хочет большего.....	46
А если я интроверт? Почему молчание — больше не золото.....	48
Отмолчаться не получится. Козыри интроверта.....	49
Заговор молчания. Почему лучше говорить, чем жевать	53
От Платона до Будды. Мифология молчания	57
Что дороже — молчание или речь.....	62
10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС.	
ПРИЧИНА № 2. ПУСТЬ ГОВОРЯТ! РЕЧЬ И ЛИЧНЫЙ БРЕНД	65
ГЛАВА 2. ФОРМУЛА РЕЧЕВОГО ИНТЕЛЛЕКТА	68
Речь + интеллект = речевой интеллект	68
Один ум хорошо, а сколько лучше? Теория множественного интеллекта... ..	69
Сила есть — ума не надо? Почему речевой интеллект —	
самый важный.....	72

10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС.

ПРИЧИНА № 3. УМНЫЙ — В ГОРУ... РЕЧЬ И УМ	77
Игра на понимание. Как починить испорченный телефон?	80
Сиомер для речи. Тесты речевого интеллекта	82
Молчуны и говоруны. Развитый речевого интеллект или природная данность?	85
Проверка связи. Аксиомы мышления и речи	87
Как мы общаемся? Петля понимания	87
Кто управляет общением? Трехединый мозг	90
Что нам мешает слушать? Накормите рептилию	92
Что нам мешает говорить? Наведите мосты	94
Что нам мешает понимать? Семантический шум	96
Что с этим делать? Тренируем речевого интеллект	98
Озадачиваем! Треугольник ОЗД	101
Диалогика. Структура коммуникации	105
Лестничный интеллект. Силен задним умом	107
Речевая пирамида. Четыре этапа развития речевого интеллекта	110

10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС.

ПРИЧИНА № 4. ПОГОВОРИМ ОБ ЭТОМ ЗАВТРА. РЕЧЬ И БУДУЩЕЕ	119
--	-----

ГЛАВА 3. ПЯТЬ МЫШЦ РЕЧЕВОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Инструменты речи	122
Сила слов	123
Железная логика. Собираемся с мыслями	124
Все по порядку. Структурируем	129
Самая суть. Говорим кратко	132
Все ясно! Объясняем понятно	135
Чисто там, где не мусорят	137
Сила ограничений	138
Сбрасываем балласт	139
Напрасные слова	139
Плеоназм и тавтология	140
Пули или дробь? Канцелярит	143
Казенные глаголы	145
Глаголом жечь! Расщепление сказуемого	145
Действуй, а не страдай. Страдательный залог	146

КАЗЕННЫЕ СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫЕ.....	147
Бритва Оккама. Цепочки существительных	147
ДЕЙСТВИЕ = ГЛАГОЛ. ОТГЛАГОЛЬНЫЕ СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫЕ.....	148
ИЗБАВЛЯЕМСЯ ОТ ПАЗАРИТОВ.....	151
НЕ ТРЫНДИ! СЛЕНГ.....	151
ВУАБГАРИЗМЫ. ПРОСТОРЕЧИЯ И ГРУБОСТЬ.....	152
НА ПТИЧЬЕМ ЯЗЫКЕ. ЖАРГОНИЗМЫ	154
РАСПУСКАЕМ ЗООПАРК.....	156
НЕ МЫЧИМ И НЕ БЛЕЕМ.....	156
НЕ ЖУЕМ И НЕ ВИСНЕМ	157
10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС.	
ПРИЧИНА № 5. ЛЮБОВЬ УШАМИ. РЕЧЬ И ИМИДЖ	161
СИЛА ГОЛОСА.....	163
Все чисто! Артикуляция и дикция	164
ГОВОРИМ, КАК ДЫШИМ. ДЫХАНИЕ И ГОЛОС.....	170
НИКТО НЕ УСНЕТ. МОДУЛЯЦИИ И ИНТОНАЦИИ.....	174
ДЕРЖИМ ТЕМП. СКОРОСТЬ И РИТМ РЕЧИ.....	177
ТЕАТР ОДНОГО АКТЕРА.....	180
СИЛА УБЕЖДЕНИЯ	181
Во весь рост. Язык тела.....	182
СЛЕДИТЕ ЗА РУКАМИ. ЯЗЫК ЖЕСТОВ	185
РИСУЕМ СЛОВАМИ. ЯЗЫК ОБРАЗОВ	190
ЭЗОПОВА ЛИРА. ЯЗЫК МЕТАФОР.....	193
ГЛАЗА В ГЛАЗА. ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ	196
ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ С АУДИТОРИЕЙ.....	197
ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ ОДИН НА ОДИН	198
СИЛА УВЕРЕННОСТИ.....	199
КАК ПЕРЕСТАТЬ ВОЛНОВАТЬСЯ И НАЧАТЬ ВЫСТУПАТЬ	200
ЛУЧШАЯ УВЕРЕННОСТЬ — ЭТО ПОДГОТОВКА	203
ОТ СТРЕССА К ДРАЙВУ. ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ К ВЫСТУПЛЕНИЮ.....	205
10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС.	
ПРИЧИНА № 6. ЯЗЫК БЕЗ КОСТЕЙ. РЕЧЬ И ВНУТРЕННЯЯ СВОБОДА	211
РЕЗУЛЬТАТ НА ЛИЦО.....	213
ГЛАВА 4. ДЕСЯТЬ ОПОР РЕЧЕВОГО ВЛИЯНИЯ.....	215
МЕХАНИЗМ РЕЧЕВОГО ВЛИЯНИЯ	215
ТРИ ИНСТРУМЕНТА РЕЧЕВОГО ВЛИЯНИЯ	219

10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС.	
ПРИЧИНА № 7. ЛУЧШЕ, ЧЕМ ВИЗИТКА. РЕЧЬ И КАРЬЕРА	223
Точки опоры речевого влияния	225
Последняя буква? Рассказываем о себе	225
Этапы самопрезентации.	226
За деньги не купишь! Мотивируем на подвиги	228
Доброе слово. Благодарим за работу.	231
Дорого внимание. Хвалим правильно	234
Все по делу. Критикуем конструктивно	238
Конструктивная критика и обратная связь	240
10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС.	
ПРИЧИНА № 8. ЦЕНА СЛОВ. РЕЧЬ И ДЕНЬГИ	247
Логично! Доказываем свою позицию	249
Прямо в сердце. Рассказываем истории	256
Самый дорогой товар. Продаем то, что нельзя потрогать	261
Дело сделано! Докладываем о результатах	264
Шеф, все пропало! Извлекаем пользу из плохих новостей	268
Бонус. Тишина в эфире.	271
Держим паузу. Молчим грамотно	271
Крепкий орешек. Как говорить со стеной	274
Как определить, что пауза — это манипуляция?	276
ГЛАВА 5. ПЯТЬ РЫЧАГОВ РЕЧЕВОЙ ВЛАСТИ	278
Механизм диалога	278
10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС.	
ПРИЧИНА № 9. СИЛА СЛОВА. РЕЧЬ И ВЛАСТЬ	283
Лицом к лицу. Оцениваем оппонента	285
Собираем информацию. Кто кого?	285
Распознаем эмоции. Колесо Паутчика	287
Определяем мотивы и ценности. Опросник Хогана	292
Вопрос ребром. Ставим правильно	297
Открытые или закрытые? SPIN-технология	297
Смотрим назад в будущее. Матрица ТСЗ	301
Порядок заполнения матрицы ТСЗ	302
Квадрат Декарта. Матрица альтернатив	303
Вот и поговорили! Конфликтует с выгодой	305

МЕХАНИЗМ КОНФЛИКТА	305
ВЫХОДИМ ИЗ КОНФЛИКТА.....	310
ОТРАЖАЕМ МАНИПУЛЯЦИИ	312
НЕ ПОДАЕМСЯ НА ПРОВОКАЦИИ	316
ЧТО РОЖДАЕТСЯ В СПОРЕ? ДИСКУТИРУЕМ С ПОЛЬЗОЙ	321
СПОРИМ! ДЕБАТЫ	321
ИЩЕМ ИСТИНУ. КРУГАТЫЙ СТОЛ И ВЕРТУШКА	323
10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС.	
ПРИЧИНА № 10. НЕЗАМЕНИМЫХ НЕТ? РЕЧЬ И ИСКУССТВЕННЫЙ	
ИНТЕЛЛЕКТ.....	329
На высшем уровне. ВЕДЕМ ПЕРЕГОВОРЫ	333
Вершина коммуникативного мастерства	333
Этапы ведения переговоров	335
СОВЕСЕДОВАНИЕ КАК ПЕРЕГОВОРЫ	336
УПРАВЛЯЕМ! РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ РУКОВОДИТЕЛЯ	340
ЗАКЛЮЧЕНИЕ. НИКОГДА НЕ ПОЗДНО НАУЧИТЬСЯ ГОВОРИТЬ	344
АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ	346

От автора

Нелегкий разговор

Я собираюсь открыть тайну, о которой молчал 40 лет. До сих пор не уверен, что стоит писать об этом в книге, которую прочитают тысячи читателей. Если я сделаю это, люди, которые меня знают, начнут относиться ко мне иначе. Конкуренты могут обернуть мою искренность против меня. Недоброжелатели станут злорадствовать и пытаться меня задеть.

Я до последнего сомневался, открывать ли закулисы моих публичных выступлений. Стоит ли показывать, что на самом деле кроется за уверенностью, которую я транслирую на своих тренингах и мастер-классах?

Однако мне кажется, эта история способна кому-то помочь. К тому же в этой книге я хочу научить вас, как говорить, а не как молчать. Поэтому просто обязан начать с себя.

Трагическое счастье — так я называю случившееся со мной. Почему трагическое, вы поймете сразу, а почему счастье — станет ясно в конце.

Это началось, когда мне было два года. Я гулял с папой в парке, когда огромная черная овчарка сорвалась с поводка и набросилась на меня. Я этого даже толком не помню, но тот чудовищный испуг до сих пор отзывается глубоко внутри меня. Несколько секунд ужаса навсегда изменили вектор моей жизни: я начал заикаться. К четырем годам у меня так и не сформировалась нормальная речь. Я говорил настолько плохо, что ничего было не разобрать. Мои родители мучились, пытались меня понять, а другие взрослые — даже не пытались.

Позднее, стараясь справиться с проблемой, я изучил множество медицинских источников. Я узнал, что последствия психологического удара по речевым центрам мозга, которые формируются в раннем возрасте, почти неизлечимы.

В три года в мозге ребенка выстраивается связь между центром Вернике и центром Брока. Первый отвечает за понимание речи, второй — за ее воспроизведение. Считается, что, если в этот момент разрушить мост между ними, он уже никогда не восстановится.

Мой мост был разрушен, и я ни слова не мог выговорить без запинки. Ни одного!

Дошло до того, что в пять лет меня отвезли в деревню к пожилой «знахарке». Обмотав нож пучком соломы, она водила им у меня над головой, бормоча заклинания. Как ни странно, ее ворожба принесла облегчение. Вот только заикание никуда не делось.

В детстве я не слишком переживал из-за этого. Ведь я заикался, сколько себя помнил, для меня это было естественно. На обидные прозвища, без которых в школе не обошлось, я почти не реагировал. У меня были друзья и даже подруги, которые принимали меня со всеми несовершенствами. Можно сказать, я жил относительно спокойно. По крайней мере до 14 лет, когда впервые влюбился. Говорят, первая любовь редко бывает счастливой. Но в моем случае у нее просто не было ни малейшего шанса.

Тогда мне пришлось заглянуть в бездну и осознать масштаб неудач, которые ожидают меня в будущей жизни. Признаться в любви непросто даже взрослому человеку, а тем более подростку. Нет никакого учебника, который мог бы объяснить, как вести себя в таких ситуациях. Здесь и люди без проблем с речью начинают заикаться.

Представьте, что получается, если добавить в коктейль из бушующих гормонов, нервного трепета и страха быть отвергнутым жгучий стыд заикания? Как совладать со всем этим, когда адреналина в крови больше, чем кровяных телец? Ты и в спокойном состоянии заикаешься, а тут на кону буквально твоя судьба, причем не только чувства, но и репутация с самооценкой. Кажется, что адреналин

разрывает тебя на части, как вулкан под давлением внутреннего огня. Только в отличие от вулкана, ты извергаешь из себя нелепые звуки: «Я т-ть-те-б-б-бя ль-лю-б-б-б-лю!»

В этот момент я думал: ну какая нормальная девушка захочет общаться с таким парнем? Подруги будут смеяться, а не завидовать, отношения, если и начнутся, сколько продлятся?

Понимаете? Я понимал прекрасно. И поэтому молчал. Это молчание кипело, обжигая меня изнутри.

Я нисколько не стесняюсь того, что плакал прямо на сеансе, когда смотрел в кинотеатре «Король говорит» про монарха Великобритании Георга VI. Если вы видели этот фильм, знаете, чем вызваны мои слезы. Я понимал, что творится внутри этого человека. Я был у него в голове. В тот момент, когда король обращался к нации, я буквально видел, как он усилием воли сшивает разорванные речевые нейроны в своей голове. Поверьте мне, это кино снято очень хорошо.

Георг VI не единственный пример великого человека, который преодолел заикание. Я читал про известных политиков, ученых, актеров — от Демосфена до Ньютона и Черчилля. Заикание не мешало Мэрилин Монро и Элвису Пресли стать секс-символами, а Брюсу Уиллису и Энтони Хопкинсу — получить звезду на Аллее славы в Голливуде. Но как это могло помочь мне? Ведь их жизни меня никак не касались. Меня волновали только мои собственные успехи, которых я хотел достичь, но не понимал, есть ли у меня шансы.

В 1991 году я занялся своей речью всерьез. Я обошел десяток специалистов. Все они разделились на два лагеря. Одни утверждали, что можно ничего не делать и когда-нибудь заикание, возможно, пройдет само собой. Другие — что сделать ничего нельзя и я буду заикаться до конца своих дней.

Меня не устраивал ни один из этих вариантов. Я не собирался сдаваться или надеяться на чудо, которое, быть может, никогда

не случится. Логопедам легко говорить (ведь у них как минимум нет проблем с речью). Но не им решать, как мне жить.

Я поклялся себе, что однажды буду говорить как Цицерон. Наверное, это можно считать проявлением юношеского максимализма. Но я был уверен, что смогу компенсировать годы вынужденного молчания, если достигну вершины речевого искусства.

В 90-е годы я побывал у всех ясновидящих, магов, целителей, экстрасенсов, гипнотизеров. К счастью или сожалению, тогда их было предостаточно. Они выступали в разных городах, и я ездил за ними от Москвы до Одессы и обратно, стараясь не просто попасть в зал, а оказаться на сцене. Я писал записки красной ручкой, выводя крупные буквы красивым почерком, чтобы их заметили в ворохе других бумажек. Эта хитроумная тактика работала. Меня вызывали на сцену, так что целители работали со мной индивидуально. Среди них был даже Кашпировский... Ноль эффекта!

Я быстро раскусил всю эту магию. На сцене мне говорили: «Скажи что-нибудь». Разумеется, я что-то говорил. И заикался. Экстрасенс с многозначительным видом делал пассы руками, после которых предлагал рассказать стишок. Забавно, но люди с заиканием часто могут петь, рассказывать стихи и даже материться без единой запинки. Это совсем не то же самое, что свободная речь. После сеанса меня всегда просили читать стихи, хотя от такого обмана хотелось материться. Для людей в зале это выглядело как исцеление, но для меня... Ноль эффекта!

Я продолжал цепляться за каждую возможность. Однажды по объявлению в газете я нашел логопеда-музыканта с уникальной методикой. Мы пели песни под аккордеон и, возможно, неплохо проводили время, но... Ноль эффекта!

Однажды, когда я почти отчаялся найти что-то действительно работающее, моя настойчивость все-таки дала результат. Мне помог пожилой актер театра, который на пенсии подрабатывал уроками речи. Он дал мне точку опоры, объяснив, что я должен

стать хирургом для самого себя. И не просто хирургом, а нейрохирургом. По его словам, я должен был сам сделать себе операцию на мозге.

Конечно, это была метафора. Так что вместо скальпеля моим инструментом стало слово.

Эту нейрохирургическую операцию я продолжаю проводить до сих пор, занимаясь вопросами развития речи более 30 лет.

Когда-то я завидовал людям без дефектов речи и не мог понять, почему они совершенно не ценят свой дар. Почему говорят так посредственно? Почему не развивают свое умение говорить? Почему глотают окончания, мямлят, «жуют кашу», тараторят? Почему так коряво, непонятно и скучно излагают свои мысли, формулируя их через «заднюю» форму глагола? Почему засоряют речь «паразитами» и казенными словами? От всех этих «почему» я избавлялся сам и учил избавляться других.

Особых успехов в прокачке речевого интеллекта я добился в последние 15 лет. Работая с людьми, я научился разбирать чужую речь на детали и устранять недостатки, которые мешают слаженной работе речевых механизмов.

Сегодня я могу вычислить бывшего заика даже среди великих ораторов или актеров. Потому что я знаю, как выглядит речь изнутри. Я был на той стороне и вернулся оттуда не с пустыми руками.

Я разобрал свою речь на нейроны и собрал обратно, разработав собственную систему упражнений. Мои нейронные связи стонут от тренировок, результат которых не виден глазу. Разве что под электронным микроскопом. Так уж вышло, что люди всегда обращали внимание на то, как я говорю. Но за последние десять лет я привык, что слушателям нравится моя речь, они делают ей комплименты, даже не подозревая о том, каких усилий мне стоило заговорить именно так. Многие вообще не в курсе, что для этого нужны какие-то усилия. Мол, если человек хорошо говорит, значит, у него просто язык правильно «подвешен».

Мне трудно проверить, достиг ли я уровня Цицерона. Но свой недуг я как минимум превратил в дело жизни.

Сегодня я озвучиваю аудиокурсы, выступаю перед большими аудиториями, на теле- и радиоэфирах, провожу презентации, тренинги, стратегические сессии. Мне доступна роскошь говорить по-королевски и делиться этим умением с другими. Речь стала моей профессией, которая приносит не только деньги, но и каждодневную радость общения.

Заикание — не лучшая реклама для книги по развитию речи. Но без этого несчастья я никогда бы не стал оратором. Именно недуг оказался источником моей речевой силы и связанного с ней успеха.

Если вы испытываете трудности в общении, они точно так же могут быть либо преградой на вашем пути, либо секретной тропой, которая поведет вас в гору. Можете никому не рассказывать, как вы туда взобрались. Пусть думают, что вам просто легко говорить!

Введение

От речевого бессилия к речевой власти

Если вы до сих пор не слышали о речевом интеллекте, это неудивительно.

Мы привыкли считать общение чем-то само собой разумеющимся, доступным по умолчанию бытовым умением, ради которого не нужно особенно напрягаться. Мы не считаем нашу речь даром, часто относимся к ней снисходительно. Болтать, чесать языком, трепаться — разве в этом есть что-то, чему нужно специально учиться? Выучиться на врача, стать космонавтом или виртуозно играть на скрипке — вот что сложно. А научиться говорить может даже младенец. Какая же в этом сила?

Но я слишком хорошо знаю, что такое речевое бессилие.

Почти половину жизни я боролся с сильнейшим заиканием, то есть провел ее почти в молчании. Я не просто не мог связать двух слов — я спотыкался на каждой букве и только мечтал выговорить без запинки целое слово. Представляете? Всего одно слово. Иногда даже этого бывает достаточно: назвать свою фамилию, сказать, что тебе нужно в магазине. Если ты не можешь этого, люди просто не понимают, кто ты и зачем пришел. Они смотрят на тебя и ждут. Ждут, что ты заговоришь.

Я буквально каждый день снова и снова убеждался в том, что у слов есть сила, которой я не обладаю.

Иногда мне казалось, что лучше бы я был вовсе немым. Тогда бы я мог изучить язык жестов и общаться только с теми, кто его понимает.

Но мне приходилось, как скалолазу, карабкаться на каждую букву. Раз за разом я срывался вниз и ужасно уставал от этой борьбы.

Несмотря на все мои усилия, люди по-прежнему меня не понимали. Кто-то не мог удержаться от смеха, кому-то было неловко смотреть на мои мучения. Даже не знаю, что хуже. Я постоянно жил в паническом ожидании момента, когда придется заговорить и все увидят мое бессилие.

Просто представьте! С утра вы вышли на прогулку. Это полезно, приятно и обещает много удовольствий. Сияет солнце, щебечут птицы, все вокруг радуется теплоте дня. Только вот вы, выйдя из дома, тут же падаете с крыльца лицом вниз. Ваше самолюбие пострадало, но вы все еще полны решимости совершить приятную прогулку. Следующий шаг — и вы снова падаете, продолжая верить, что шанс есть и вы все-таки сможете пройти хотя бы пять шагов, ни разу не упав. Или хотя бы три. Хотя бы два шага подряд! Но ноги отказываются слушаться, вы встаете и тут же снова падаете лицом вниз.

Все это происходит на глазах у ваших соседей, которые тоже вышли прогуляться. Они уже успели уйти и вернуться и теперь стоят и ждут, когда вы перестанете валять дурака.

Думаете, после этого вам захочется гулять? Поверьте, с большой вероятностью вы вообще не захотите выходить из дома. Спотыкаться и падать на каждом шагу изматывает и бесит. Бесят люди, которым ходьба дается легко. Бесят говорливые птицы и яркое солнце, которое снисходительно смотрит на ваши никчемные попытки. И больше всего бесит собственное бессилие.

Прогулку в солнечный день легко сравнить с общением. Как правило, это такое же доступное, приятное и вместе с тем полезное занятие. Но представьте, что речь идет не о прогулке, а о важной встрече или мероприятии, куда вам непременно нужно попасть, потому что там решается ваша судьба. Только вот вы понимаете, что никогда туда не попадете.

Трудно найти работу, на которой вообще не придется разговаривать. Нет ни одной профессии, в которой можно рассчитывать на серьезный карьерный рост, не имея навыков общения. Люди

с таким сильным заиканием, как у меня когда-то, не могут даже мечтать о карьере в большинстве профессий. Проблемы чаще всего начинаются еще на этапе собеседования.

Впрочем, в этой книге я не буду говорить о заикании. Это суровый жизненный вызов, с которым каждый сражается в одиночку.

Я рассказал свою историю, чтобы вы поняли, насколько уже сильны. Даже если вы испытываете трудности в общении и не всегда знаете, что сказать, если вы хотя бы можете говорить, значит, у вас есть речевой интеллект. И в вашей власти развить ее до вершины владения.

Помните, как в школе вы отвечали у доски? Возможно, вам не всегда этого хотелось, но у вас, во всяком случае, был выбор. Так же вы могли выбирать из множества профессий: для вас были открыты все двери.

Открывал их перед вами именно речевой интеллект. Ваш успех зависел от того, как громко вы заявите о себе, сможете ли ясно изложить мысль, договориться с собеседником или убедить его в своей правоте.

Когда я преодолел заикание, передо мной тоже распахнулись закрытые прежде двери. Я упивался новыми возможностями и был готов говорить без умолку. Неудивительно, что прорвавшийся словесный поток привел меня в продажи, где я мог использовать свою речь в полную силу.

В 1998 году я устроился работать продавцом в Mercedes-Benz. Помню, когда я общался с клиентами, чувствовал себя едва ли не всемогущим. Теперь об этом смешно вспоминать, но тогда казалось, что у меня есть все, что нужно для эффективного общения. Ведь я просто мог говорить!

Меня удивляли жалобы менеджеров на клиентов, общение с которыми их раздражало. Ведь у них был тот же речевой интеллект, что и у меня, но они зачем-то растрчивали ее на ворчание.

Поднявшись в должности до директора отдела продаж, я понял, что, если мне нужны сильные продавцы, нужно учить

их всему самому. Теперь я продавал не просто машины или услуги, а идеи.

К 2006 году обучение стало главной частью моей работы. Я занимался тем же, что и раньше: использовал речевую силу для убеждения и влияния. Но теперь я делал это сознательно и профессионально.

В 2009 году я открыл собственное консалтинговое агентство и к 2017 году вошел в топ-25 российских бизнес-тренеров по версии журнала «Корпоративные университеты». Я провел сотни программ обучения, которые прошли тысячи руководителей.

Взаимодействуя с растущим потоком людей разного уровня, от топ-менеджеров корпораций до сотрудников отделов продаж, от владельцев компаний до частных предпринимателей, я чувствовал, как растет мой речевой интеллект — умение убеждать, вести переговоры, разрешать конфликты и выступать перед публикой.

Среди моих клиентов были представители крупнейших российских компаний — «Сбербанка», «Мегафона», «Северстали» и многих других. Мне доводилось выступать перед тысячными залами, воздействуя на аудиторию с помощью речи.

Все-таки я не артист — мне платят не за выступления, а за решение конкретных задач и изменения, которые происходят в итоге с людьми. В такие моменты я ощущаю не просто речевую силу, которая обеспечивает контакт со слушателями, а непосредственное влияние на них. Актеры называют это ощущение «властью над залом». Могу подтвердить, что это не плод артистического воображения, — такая власть действительно существует.

Я рассказываю это не для того, чтобы похвастаться, а чтобы показать вам, какие возможности открывает перед человеком речевая сила. Сначала вы развиваете ее, а затем она развивает вас.

Чтобы запустить этот маховик, просто начните тренировать речевую силу и сознательно применять ее в различных ситуациях. Для этого не требуется немедленно отложить все дела и приступить к штурму вершин ораторского искусства, подражая

Демосфену и Цицерону. Не нужно изучать основы ведения жестких переговоров с акулами бизнеса, которых еще надо найти.

Начните с простых навыков и уделяйте развитию речи и голоса хотя бы по 10 минут в день. Постоянную практику обеспечат ваши повседневная и деловая жизнь. Ведь мы почти ежедневно используем голос и речь, хотим того или нет. По этой же причине вы заметите первые результаты упражнений очень скоро: и тренироваться, и проверять себя можно в любых ситуациях общения.

В этой книге я изложил поэтапную методику развития речевой силы, обкатанную на моих тренингах и семинарах. Такие мероприятия ограничены по времени, так что упражнения и техники рассчитаны на то, чтобы получить результат сразу, а не когда-нибудь в будущем. Но главный секрет заключается в том, что упражняться можно и нужно всю жизнь. Тогда ваш речевой интеллект дорастет до речевой власти.

Даже выдающийся бизнесмен и новатор Стив Джобс, которого считают одним из лучших современных ораторов, по много часов отработывал свои выступления на знаменитых презентациях Apple. Кто-то считает это проявлением перфекционизма. Но я уверен, что Джобс в совершенстве владел секретом речевого интеллекта и добивался, чтобы его не просто слушали, а внимали как пророку. Он хотел влиять на слушателей и безраздельно властвовать над их умами. Таких амбициозных целей не достичь без речевой власти.

По меркам Джобса ваши цели могут быть скромнее: запустить проект, получить финансирование, повышение, премию или работу мечты. Не сомневаюсь, что вы способны достичь их. Но речевой интеллект — это рычаг, который может поднять вашу карьеру или бизнес так высоко, как только вы захотите. Чем больше и крепче этот рычаг, тем меньше усилий вам потребуется для достижения даже самых смелых целей.

Рычаг для карьеры и бизнеса. Как работает эта книга

Древнегреческий математик Архимед утверждал, что, если у него в руках окажутся подходящие рычаг и опора, ему хватит сил перевернуть Землю (*Рисунок 1*).

Этим мы и займемся по ходу чтения этой книги. Я дам вам девять опор для речевого влияния в четвертой главе и пять рычагов в пятой. Они помогут перевернуть если не весь мир, то, во всяком случае, вашу жизнь и карьеру.

Как и Архимеду, для этого вам понадобится мышечная сила. Поэтому в третьей главе этой книги мы прокачаем и ваши речевые мышцы.

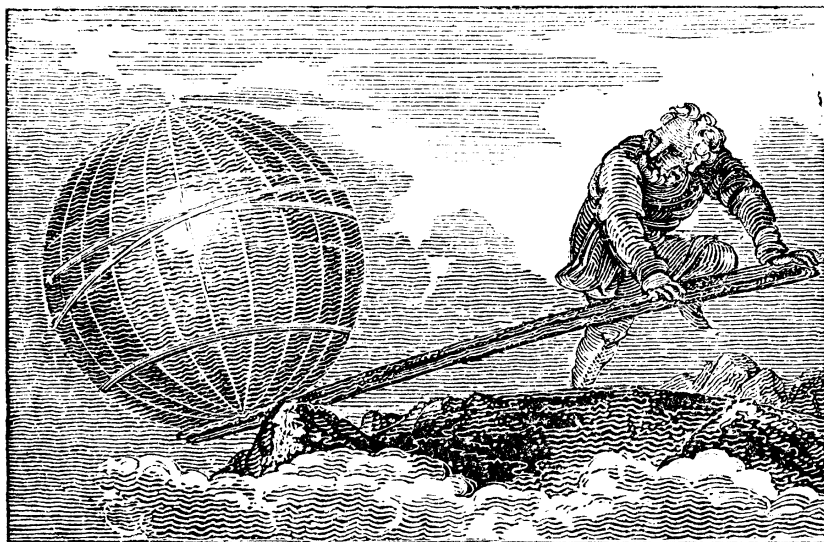


Рисунок 1. Гравюра из «Журнала механики», Лондон, 1842

На тот случай, если вы все еще сомневаетесь, так ли важно развивать свою речь, в первой главе я докажу, что речевой интеллект необходим всем, а также развенчаю стереотипы, которые мешают ее развивать.

Кроме этого, в книге есть секретная глава под названием «10 причин развивать речевой интеллект именно сейчас». Эти причины будут появляться от раздела к разделу, чтобы поддерживать вашу мотивацию в процессе чтения. Смотрите на каждую новую причину как на верстовой знак на пути развития ваших речевых навыков.

Из второй главы книги вы узнаете, что такое речевой интеллект, от чего он зависит и как его можно развить. Мы разберемся, что нам мешает говорить, слушать и понимать собеседника, а главное — что с этим делать.

Занимаясь развитием силы, не обойтись без тренировок. На страницах книги вы найдете 30 упражнений — я использую их на своих мастер-классах и тренингах. Выполняйте их, даже если какие-то из них покажутся слишком сложными или, наоборот, простыми и уже вам знакомыми.

Я безраздельно верю в силу слова. Только без подкрепления делом слова так и останутся на страницах этой книги. Изменение ваших нейронных связей, а затем и вашей жизни происходит только через повторение действий.

Помните? Сначала вы развиваете речевую силу, а потом она развивает и продвигает вас. Это работает очень просто.

Тренируясь, вы скоро заметите, что стали говорить лучше. Благодаря этому вы перестанете избегать ситуаций общения, публичных выступлений и других форм коммуникации.

Чем больше вы будете говорить, тем лучше у вас будет получаться. Вас начнут больше слушать, ведь вы говорите убедительно и по существу. Так интерес к вам будет расти, вас станут чаще приглашать выступить с речью перед аудиторией.

С каждым новым выступлением вы будете звучать все лучше. Чем убедительнее будет ваша речь, тем больше с вами будут общаться и тем результативнее будут ваши коммуникации. Это повысит уровень вашей повседневной работы, сделав ее не только эффективной, но и заметной для окружающих. Вы станете более востребованным специалистом, ваша карьера продвинется.

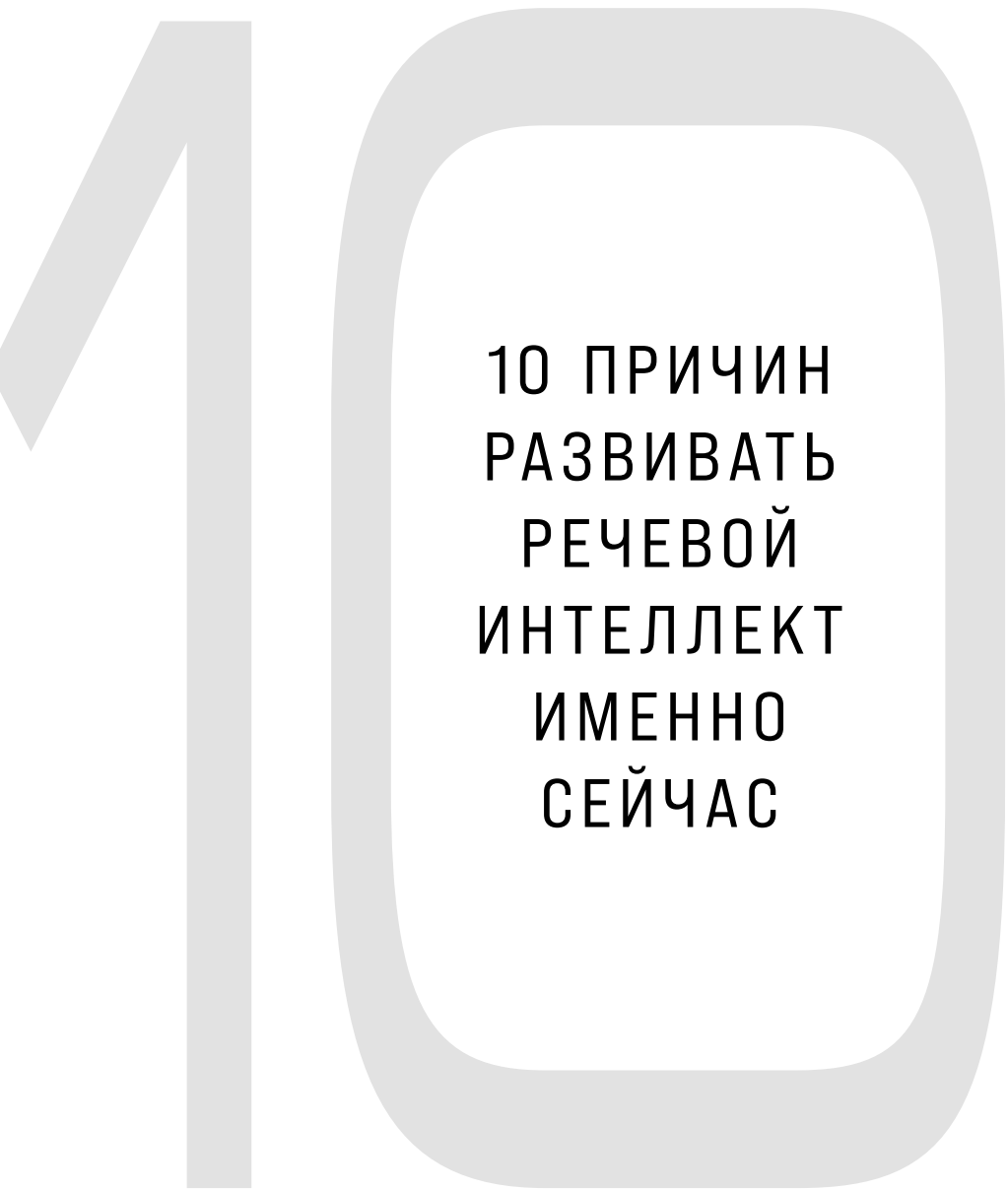
Вскоре вы больше не будете сомневаться: сказать или промолчать? Даже вопрос «что именно сказать?» перед вами не будет стоять так остро. Когда разум не скован страхом перед общением и публикой, оказывается, что вам всегда есть чем поделиться с людьми.

Теперь вы думаете о том, какие ваши слова произведут наибольший эффект. При этом чем дольше вы работаете над речью, тем сильнее эффект от ваших слов.


Так, очень скоро речь, которую вы развиваете, сделает вас сильнее. Я подробно описал этот путь по принципу от простого к сложному.

Теперь слово за вами!

Когда РАЗУМ НЕ СКОВАН СТРАХОМ
ПЕРЕД ОБЩЕНИЕМ И ПУБЛИКОЙ,
ОКАЗЫВАЕТСЯ, ЧТО ВАМ ВСЕГДА ЕСТЬ ЧЕМ
ПОДЕЛИТЬСЯ С ЛЮДЬМИ.

A large, light gray, stylized number '10' is centered on the page. The '1' is a simple vertical bar with a diagonal top-left stroke. The '0' is a thick, rounded rectangle with a white center. Inside the white center of the '0', the text '10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ ИМЕННО СЕЙЧАС' is written in a bold, black, sans-serif font, arranged in six lines.

10 ПРИЧИН
РАЗВИВАТЬ
РЕЧЕВОЙ
ИНТЕЛЛЕКТ
ИМЕННО
СЕЙЧАС



**ПРИЧИНА № 1.
ЗАЧЕМ НАМ
ВООБЩЕ
ГОВОРИТЬ?
РЕЧЬ И ЖИЗНЬ**

Речь — неотъемлемая часть базовой потребности человека заявить о себе миру. Далеко не все люди стремятся стать звездами кино, спорта или мировой политики. Но любой человек хочет получить признание. Мы хотим быть на виду, рассчитываем на уважение окружающих и ждем, что нашу работу заметят и оценят по достоинству.

Эта потребность для нас настолько естественная, что человек размышляет над ней практически всю историю цивилизации: общественному признанию уделяют большое внимание и древняя индуистская традиция, и современная психология.

Например, согласно методике российского психолога Сергея Ковалева, жизнь человека проходит через четыре фазы. В каждой из них он решает соответствующие задачи. Из таблицы ниже (Таблица 1) можно понять, насколько явно они переключаются с индуистской философией.

Таблица 1.

Фазы жизни человека в социуме

ИНДУИЗМ		С. В. КОВАЛЕВ		ЖИЗНЕННЫЕ ОРИЕНТИРЫ
ФАЗА (ВОЗРАСТ)	ЗАДАЧА	ФАЗА	ЗАДАЧА	
Кама (0–25)	Научиться выживать в этом мире	Досоциальная	Адаптация (приспособление к среде)	Желания и эмоции
Артха (26–50)	Научиться зарабатывать в обществе людей	Социальная	Социализация (вхождение в общество)	Потребности, мотивы и цели
Дхарма (51–75)	Наслаждаться плодами своего труда и творчества	Постсоциальная	Экзистенциализация (уникальность человека-творца)	Ценности и убеждения
Мокша (76–100)	Подготовиться к переходу в другой мир, то есть прийти к Богу	Надсоциальная	Трансперсонализация (выход за пределы человеческого бытия)	Смыслы

Коротко разберемся с каждой фазой, в том числе взглянув на них через призму речи.

Досоциальная фаза. Это период, когда человек изучает окружающий мир и приспосабливается к жизни в обществе. С помощью семьи он осваивает речь — главный инструмент взаимодействия между людьми. Без него никак не обойтись на следующем этапе. Но перед этим мы накапливаем эмоциональный опыт, познаем нравственные категории, совершаем множество выборов. Ребенок с раннего детства хочет проявлять себя. Очень скоро он понимает, что для этого нужно достичь определенного статуса и власти.

Социальная фаза. В этот период человек начинает активно сотрудничать с другими людьми, вносить личный вклад в общее дело и получать за это вознаграждение в виде социального признания. Сегодня оно, как правило, выражается в денежном эквиваленте. Желание и возможность зарабатывать обычно становятся приоритетом в этом возрасте.

Постсоциальная фаза. В этом периоде человек стремится найти ответы на вопросы: кто он, в чем его уникальность, какую пользу он может принести обществу. Он оценивает свои достижения и место, которое занимает в социуме. Это подразумевает избирательность в отношениях. Теперь человек хочет общаться только с равными себе и близкими по духу людьми.

Надсоциальная фаза. Наконец, последний период — это время, когда человек стремится достичь единения с миром и ответить себе на вопрос «Как я связан со Вселенной?»

Эти четыре фазы объединяет одно: на каждой из них мы так или иначе самовыражаемся и зависим от развития нашего речевого интеллекта.

Какой бы вид самовыражения вы ни выбрали в своей жизни, именно речь остается главным способом заявить о себе. Она позволяет нам взаимодействовать с близкими или едва знакомыми людьми, позиционировать себя в мире и отдельном коллективе. А главное — она помогает достигать результатов.

Глава 1

Вам слово! Как речь сделает вас сильнее

Говорить легко!

Я убежден, что речь — это инструмент для достижения целей. Да, изучать ораторское искусство для общего развития — дело благородное. Но что на самом деле значит «говорить красиво»? Чем можно измерить эту «красоту»? Как вы поймете, что достигли результата? С тем же успехом можно изучать древние языки: это, безусловно, расширит ваш кругозор, обогатит внутренний мир и на кого-то обязательно произведет впечатление. Но с кем вы сможете общаться на этих языках? Каких целей они помогут вам достичь?

Я не разделяю мнения коллег, которые любят рассуждать об «ораторском искусстве», «красноречии», «магии слова». Это неплохо звучит: высокое мастерство для избранных, которым нужно овладевать годами, чтобы использовать по особым случаям. Например, выступить с речью на вручении Нобелевской премии. Но в обычной жизни нам гораздо чаще не хватает навыков для того, чтобы эффективно послать кого-то... по делу, и не важно, красиво это звучит или нет. Главное — получить результат.

Вы могли бы спросить: а как же классическое гуманитарное образование с обязательным изучением риторики и латыни? Действительно, дворяне в свое время изучали и латынь, и древнегреческий, а между собой общались только по-французски. Но вы должны

помнить, что ключевое слово здесь — «общались». То есть использовали эти знания в конкретных целях.

Французский, будучи языком повседневной жизни, служил барьером, который отделял аристократов от «простых» людей. На латыни и греческом, которые считались языками науки, преподавали в университетах. А риторику, которая лежала в основе культурного кода, права, деловых отношений и общественной морали, изучали в классических гимназиях, ведь ее приемы помогали строить карьеру.

Сегодня культура речи не перестала быть социальным маркером. Но никто уже не ждет от собеседника, что он будет использовать в речи изысканные риторические фигуры или регулярно прибегать к азам ораторского мастерства. Для большинства людей вполне достаточно просто внятно излагать свои мысли.

Впрочем, если вы держите в руках эту книгу, задача «просто излагать», скорее всего, не для вас. Предполагаю, что вы уже поняли: речь — слишком мощный инструмент, чтобы не пытаться его развивать. А может быть, вам надоело испытывать проблемы в общении, проигрывать в словесных спорах и сожалеть о том, что вы не смогли донести до кого-то мысль, когда это было критически важно.

Что ж, если у вас действительно есть цели в жизни или карьере и вы чувствуете, что нехватка коммуникативных навыков мешает их достичь, эта книга поможет направить ваш речевой интеллект вовне, чтобы изменить свою жизнь и мир вокруг.

Если вы не хотите раз за разом наблюдать, как ваши слова разбиваются о стену непонимания, вязнут в безразличии слушателей или тонут в гуле других голосов, именно речевой интеллект донесет ваши мысли до собеседников, убедит их в вашей правоте и повлияет на ситуацию.

Учить других именно деловому общению я решил не из чистого прагматизма. Не потому, что бизнесмены более мотивированные и платежеспособные. А потому, что именно деловые

взаимоотношения — самая подходящая среда для развития гибких навыков, так называемых *soft skills*, которые востребованы сегодня во всем мире.

Несмотря на то, что бизнес-процессы довольно сложные, в них правят денежные интересы и конкуренция, в нашей частной жизни мы встречаемся со сложностями не реже. Нам порой легче договориться с начальником, чем с собственной матерью. Проще угадать, что на уме у покупателя или коллеги, чем понять, почему молчит лучшая подруга. Иногда убедить десяток оппонентов бывает проще, чем переубедить единственную супругу, а провести презентацию перед полным залом — легче, чем признаться в любви человеку наедине.

Это не в последнюю очередь связано с тем, что, в отличие от бытовых ситуаций, деловое общение:

- регламентированное (в нем есть четкие нормы и правила);
- субординированное (есть понятная иерархия);
- целенаправленное (перед человеком стоят конкретные задачи и цели);
- эффективное (обратная связь, как правило, приходит быстро);
- продуктивное (итог общения всегда можно сопоставить с задачей, которая перед ним стояла).

Деловое общение — это в первую очередь инструмент влияния, который помогает решать важные задачи.

По этой причине я считаю, что именно эта область взаимоотношений — лучшее пространство для тренировки и развития речевого интеллекта.

Многие мои коллеги обещают научить «говорить легко». Но куда чаще в жизни нас ждут трудные разговоры, в которых нужна не легкость, а эффективность и сила.

Если бы я обещал научить, как заработать миллион за месяц, не вставая с дивана, или накачать рельефный пресс без диет