

Продолжение знакомства



Да, именно так. Ведь «знакомый» означает «известный, встречавшийся прежде», а также «состоящий в знакомстве с кем-то» или «испытавший, изведавший что-то»¹. Уверена, это как раз о данной книге и о нас с вами. Возможно, вы знаете меня лично или мои произведения. Я — Евгения Шестакова, бизнес-тренер, руководитель санкт-петербургской «Школы голоса и речи», преподаватель высшей школы (университет ИТМО)

и автор книг «Говори красиво и уверенно», «Успешная короткая презентация» и «Больше чем речь». Быть может, в библиотеке вашего вуза есть учебник под редакцией профессора Григория Леонидовича Акопова «Коммуникационный менеджмент», в создании которого я также принимала участие. И уж точно многие темы, на которые мы будем говорить на страницах этой книги, для вас не новы. Однако между тем, что мы знаем, и тем, что применяем, как правило, целая пропасть. Перепрыгнуть ее не каждому по силам. Я предлагаю проложить мост. У него будут крепкие опоры в виде цели (подготовка к публичному выступлению) и качественного пошагового проекта — конспекта ежедневных тренировок и практик, запланированных на месяц. Именно столько времени необходимо, чтобы начал формироваться навык грамотной и красивой речи в новом, более

¹ <http://www.gramota.ru>. Большой толковый словарь.

осознанном контексте. Мне хочется показать, что наряду с пожеланием «говорить с выражением» в области публичной речи есть много инструментов управления голосом, собственным состоянием и вниманием собеседников.

К сожалению, в нашей стране общая понятийная база для работы с такими инструментами, как голос и речь, практически отсутствует. Когда я прошу на занятиях рассказать о том, что участники знают о своем голосе и речи, чаще всего звучат фразы: «Мне говорили, что у меня приятный голос, однако сама ничего о нем не знаю» или «А мне мой голос не нравится», «Я тараторю и поэтому “съедаю” окончание фраз», «Я знаю, что картавлю». На мой вопрос, известно ли, почему так происходит и что необходимо делать, чтобы исправить ситуацию, у многих нет четкого ответа. Просто нас этому никто не научил. Так что люди спешат, проглатывают окончания, не придают значения произносимым звукам, монотонно или, наоборот, очень эмоционально говорят, не выделяя главного, не пользуясь осознанным паузированием и интонированием, что, безусловно, затрудняет коммуникацию и делает публичные выступления менее эффективными и эффективными.

Знаете ли вы, каковы ваш голос и речь? Какие у них преимущества и недостатки? Умеете ли ими управлять? Или все происходит по привычке? Я не исключаю и тот вариант, что вы открыли эту книгу случайно. Тем не менее, значит, вас привлекли название, тема или возможности, которые она может дать.

Выстраивая систему развития голосо-речевых навыков уже более пятнадцати лет, я отмечаю, как меняются люди, которые начинают чуть пристальнее наблюдать за своей речью. Мы живем в особенное время: практически каждому

приходится сталкиваться с необходимостью отстаивать свою позицию в рабочем коллективе, в ситуациях публичного взаимодействия и личной сфере. Все чаще в работе и частной жизни требуются навыки выступлений. Точнее, их ожидают и даже дают возможность проявить. Показать себя с лучшей стороны, согласитесь, очень хочется. Ведь от того, как ты выступишь, сделаешь доклад, проведешь совещание, напишешь письмо или представишь отчет, во многом зависит фактор, называемый сейчас успешностью. Это одно из тех современных слов, которые даже словарю осилить тяжело. Потому что «успех — это положительный результат, удачное завершение чего-либо. Добиться успеха в учебе в школе. Поразить успехами в игре на скрипке»¹. Есть чем измерить успех, разработаны критерии, мы знаем, как сравнивать. А вот успешность — это уже процесс, где на пути достижения целей у нас, к сожалению, очень мало ориентиров, которые служили бы опорой для самостоятельной работы и были систематизированы.

То, о чем мы будем говорить в этой книге, с одной стороны, знакомо всем. Может быть, если вы еще не знаете о штробасе или тесситуре, эти слова и техники станут для вас открытием. А очень многие темы покажутся знакомыми. Но все же не известными глубоко. Мало иметь представление, важно уметь применять. И в этой части риторика является той дисциплиной, которой так не хватает современному образованию. Причем она сама ожидает подвижек в своей сфере: новых учебников, расширения тематических границ, как это произошло когда-то благодаря, например, работам Михаила Васильевича Ломоносова.

¹ <http://www.gramota.ru>. Большой толковый словарь.

В школах нас учат хорошо писать, но не учат хорошо говорить, ведь из общеобразовательных программ после революции 1917 года были изъяты логика, философия и риторика. Понимание границ собственного голоса и способов воздействия на окружающих через верные логические интонации и применение пауз, владение техниками дыхания как инструментом регулирования состояния в потоке речи, диета для голоса — многие эти темы воспринимаются как открытие, хотя по отдельности они хорошо знакомы психологам и филологам, актерам и певцам. Я решила объединить в доступной форме знания и техники, которые позволяют сделать голос красивее, высказывания точнее, а человека увереннее и даже счастливее. Мне хочется, чтобы у вас появилось желание совершенствовать свои коммуникации, двигаться к успеху и быть просто комфортными, приятными собеседниками.

Я уже не раз слышала, что книгу «Говори красиво и уверенно» называют волшебной. Многие ждут ее продолжения, спрашивают: а как же тренироваться дальше?

Данная работа — вторая часть бестселлера. Совместно с издательством «Питер» мы создали книгу-марафон, в которой собрали все самое полезное и применимое на практике. Небольшие фрагменты теории пригодятся тем, кто хочет освежить в памяти основные блоки работы с голосом и речью или только открыть для себя глубину теоретической базы, а практика поможет закрепить информацию, переведя ее в жизненные правила и новые привычки. Основное наполнение книги — последовательно изложенные упражнения с четкими указаниями: для чего, сколько раз и как делать. Давайте внесем в личный план развития один месяц работы с голосом и речью, а чтобы книга стала еще более полезной, предлагаю сформулировать цель.

Представим, что вам нужно подготовиться к выступлению. И у вас есть ровно месяц. Здесь вы найдете пошаговый план на каждую неделю и каждый день в течение месяца. Рекомендую сразу заглянуть в конец книги — там вы обнаружите планинг. Держите ритм, выполняйте упражнения и задания, делайте отметки — и хороший результат не заставит себя ждать.

Я желаю вам приятной тренировки, успешной подготовки к своему лучшему выступлению, плодотворной работы над собой и радости от ее итогов!

С уважением,

Евгения Шестакова

Как работать с книгой

Книга рассчитана на активную работу в течение месяца. Каждая глава — это блок из теории, упражнений и заданий на неделю, которые нужно выполнять ежедневно с понедельника по пятницу. Заниматься можно утром, днем или вечером, в любое время, когда вам будет удобно. Учитывая, что многие блоки содержат в себе упражнения, связанные с двигательной активно-



стью, необходимо тренироваться за полчаса до еды или через час-полтора после приема пищи. Ежедневно, начиная со второй недели, ваши тренировки будут включать несколько составляющих:

- разминку: упражнения на дыхание (будем работать над формированием опоры для звука), звучание (снятие зажимов и высвобождение звучания, развитие полетности), артикуляцию и приобретение дикционной четкости, чтобы подготовить ваш голосо-речевой аппарат к работе на аудиторию;
- тему дня — от ораторских приемов до звучания голоса и голосовой диеты;
- «домашнее» задание, которое нужно будет выполнить в течение дня.

На выполнение ежедневной разминки в начале марафона необходимо выделять чуть больше времени, чем в дальнейшем: техника нарабатывается постепенно. Первое время вам по-

требуется около часа для всех упражнений, запланированных на день. Затем — не более получаса ежедневно. Необязательно выполнять все задания сразу, их можно распределить на день. Поэтому, если вы спешите, сделайте упражнения на дыхание и звучание утром, а работу с текстом оставьте на вечер.

По окончании недели выполните контрольные тестовые задания и зафиксируйте итоги в таблице-планинге, которая находится в конце книги, — так вам будет проще отследить изменения. Именно они покажут результативность тренировок и мотивируют заниматься дальше.

Рекомендации

1. При выполнении активных дыхательных упражнений проследите за поступлением свежего воздуха: откройте окно и проветрите помещение.
2. Если вы почувствовали головокружение во время упражнений на дыхание, сделайте паузу и на несколько мгновений зафиксируйте взгляд на ближайшей к вам неподвижной точке в пространстве — это поможет стабилизировать работу вестибулярного аппарата, который относится к анализирующим органам и регулирует не только чувство равновесия, но и зрительные реакции. Не крутите головой и не зажмуривайтесь, расслабьтесь. Главное — фиксация взгляда на неподвижной точке. Головокружение в течение минуты остановится, и вы сможете продолжить. Будьте аккуратны, не делайте резких движений, следите за состоянием. Многие упражнения можно выполнять сидя и даже лежа.
3. Во время работы с голосом рекомендуется периодически пить небольшими глотками воду (желательно комнатной

температуры или чуть теплее, до температуры тела, так как в противном случае организму потребуется дополнительная энергия, чтобы согреть или остудить жидкость, а это потеря эффективности).

4. Если вы чувствуете, что у вас что-то не получается, остановитесь, сделайте паузу: перейдите к следующему упражнению или отдохните. В помощь себе можете поискать дополнительную информацию о данной технике в интернете, полистать книгу «Говори красиво и уверенно» или обсудить эту тему с друзьями либо родными. Все упражнения интуитивно понятны, однако иногда для их освоения требуется чуть больше времени или подсказка-образец. У вас все обязательно получится!
5. Если в вашей семье есть дети, вы можете заниматься вместе с ними, соотнеся задачу с возрастом ребенка. Так, например, упражнения из гимнастики Стрельниковой дети отлично выполняют с трех — пяти лет, а «штробасят» громче взрослых уже с двух. Семейные тренировки — неопенимая польза для освоения голосо-речевых навыков и техник публичной речи вне зависимости от возраста.

Далее представлена небольшая **памятка по выполнению домашних заданий, связанных с записью аудио**.

В книге вы встретите задания, связанные с аудиозаписью. В современных условиях отправка аудио- и видеосообщений стала для многих необходимостью и даже вошла в привычку. Поэтому, чтобы КПД данного процесса был выше, рекомендуем действовать так.

1. Выберите то, о чем хотелось бы сказать (ЧТО).
2. Мысленно представьте свою целевую аудиторию, тех, кому посвящено послание (К КОМУ вы будете обращаться).

3. Определите цель своего выступления — что ваши слушатели должны будут сделать в итоге: удивиться, восхититься, задуматься, записать, купить (ДЛЯ ЧЕГО вы выступаете).
4. Наметьте и тезисно зафиксируйте текст — сделайте набросок абзацев или пунктов плана (О ЧЕМ вы будете говорить).
5. Не забудьте подумать и о том, какие эмоции будут сопровождать ваше выступление (КАК вы будете говорить, с каким чувством, отношением).
6. В качестве репетиции произнесите текст 1–3 раза.
7. Запишите свое выступление. Возможно, придется сделать несколько дублей. Совсем неудавшиеся варианты лучше сразу удалить и оставить в итоге лишь два-три самых удачных. Хотя и оплошности можно фиксировать: из них порой получаются отличные бэкстейджи (от англ. backstage — «за кулисами», «за сценой», «пропуск за кулисы») — небольшие зарисовки о том, как вы готовились к выступлению).
8. Выберите финальный вариант, самый лучший. Перенесите его в специально созданную на своем устройстве папку, подпишите тему и дату.
9. Гордитесь собой!

Планинг

В конце книги есть разворот, который можно использовать как инструмент планирования тренировок и фиксации своих результатов и достижений. Так мы реализуем активный способ действия. В отличие от противоположного, реактив-

ного способа, чаще всего применяемого на практике, с планингом легче выстраивать график работы и не нужно постоянно находиться в состоянии поиска задачи. С помощью планинга проще сконцентрироваться на цели, к тому же она будет выглядеть визуально более реалистичной, а путь к ней — доступным и удобным. Вы станете успевать больше в короткие сроки. Планирование поможет повысить эффективность вашей работы.

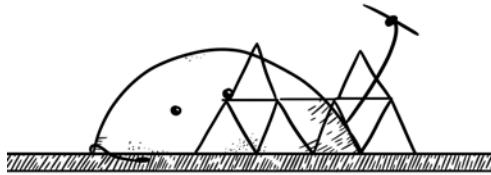
Если вы пропустили один или несколько дней, не расстраивайтесь и не корите себя. Ведь в этот день вы не ленились, а были заняты чем-то другим, и это было для вас важно. Выполняйте задания в удобное для себя время, а если меняется расписание, просто скорректируйте ритм и старайтесь соблюдать оптимальный режим работы и отдыха, чтобы успевать сделать больше и лучше.

После того как книга закончится, вы при желании можете вновь открыть материал для первой недели и пойти на второй круг тренировок или запланировать начало второго подхода и подготовку к новой теме выступления через пару месяцев. По книге можно заниматься регулярно на протяжении нескольких лет. Пусть работа с голосом, поддержание и развитие профессиональной голосо-речевой формы и удачные публичные выступления станут для вас хорошей привычкой и доброй традицией.

Получайте удовольствие от активного, целенаправленного действия. Радуйтесь способности взглянуть иначе на привычные возможности, улучшайте и развивайте их. Трудитесь с энтузиазмом и воодушевлением!

Неделя 1

Создаем каркас выступления



Прежде чем приступить к работе с голосом, давайте продумаем, где и как мы будем использовать его возможности, ведь действие с конкретной целью всегда более продуктивно. На этой неделе мы заложим фундамент вашего будущего выступления. Предлагаю придерживаться следующего плана.

День 1. Цели выступления.

День 2. Выбор темы выступления.

День 3. Создание заголовка выступления.

День 4. Разработка структуры выступления.

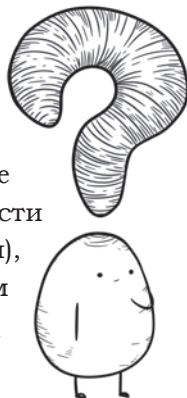
День 5. Создание вступления. Ключевой тезис.

Затем мы подключим к работе инструменты управления голосом и ораторские приемы.

Итак, как и договаривались, каждый день небольшая порция теории и задание, которое нужно будет выполнить в течение суток.

День 1. Цели выступления

Задумывались ли вы о том, что «зачем» порой бывает гораздо важнее любого «как»? Перед началом подготовки к выступлению, когда мы заранее переживаем за его успех и мысленно встречаем неудачу или овалции (чаще всего именно эти две эмоциональные крайности отслеживают участники на этапе подготовки), остановитесь на мгновение и подумайте: зачем вам этот шаг? Какую цель вы ставите перед собой, получив задание или самостоятельно проявив инициативу выступить? И вспоминаете ли вообще о целях на старте любого активного целенаправленного действия? Может ли размышление о них изменить ваше состояние и процесс их достижения?



Итак, задайте себе следующие вопросы:

- есть ли у меня **личная цель** в предстоящем публичном выступлении;
- и если да, то какова она?

Давайте уточним, почему речь идет именно о личной цели. Представьте себе ситуацию: вам дают задание выступить с какой-то темой в школе, университете или на работе, и вы оказываетесь не в восторге от этой идеи. А почему? Возможно, потому что цель вас не вдохновляет, она вам неинтересна или даже полностью чужда. Что же вы будете чувствовать, если станете выполнять чье-то задание по принуждению или навязыванию? Совершенно верно, безразличие к результату, напряжение и желание поскорее завершить неудобное для вас действие, потому что не ви-

дите в нем смысла и выгоды лично для себя. Далекое не всегда чужие цели нас вдохновляют и поддерживают. Однако если эта задача является частью системы, от которой мы зависим (порой «надо значит надо»), самым простым способом будет подумать и найти для себя личную цель, движение к которой вы станете осуществлять уже не потому, что обязаны, а потому что сами хотите и видите в этом смысл.

В этом случае одним пунктом точно не обойтись.

При подготовке к выступлению я рекомендую ставить не одну, а три последовательно связанных между собой цели.

1. **Цель конечную.** Она отвечает на вопрос: «К какому действию я хочу побудить аудиторию после нашего с ней контакта?» Если вы решите что-то продавать, сколько людей должны купить ваш продукт или услугу? Если вы кого-то куда-то приглашаете, сколько человек должны откликнуться и когда? Что нужно сделать людям после вашего выступления: записаться, купить, проголосовать, решиться, придумать? Данная цель легко измеряется, она четко определена во времени и отвечает остальным критериям SMART¹.

Например, в конце текущего семестра блестяще защитить диплом на тему «Психологические аспекты цвета

¹ SMART — популярная система постановки целей (авторы — Джордж Т. Доран (George T. Doran), Кен Бланшар (Ken Blanchard)), разрабатываемая с 50-х годов XX века. Представляет собой акроним пяти английских слов: Specific («конкретная»); Measurable («измеримая»); Achievable («достижимая»); Realistic («реалистичная»); Timed («рассчитанная по времени»). Правильно поставленная цель должна учитывать все пять критериев.

в веб-дизайне», получить от членов комиссии оценку «отлично» и предложение по работе.

- 2. Цель, связанную с атмосферой.** «В какой атмосфере должно происходить мое взаимодействие с аудиторией?» Этот пункт очень важен. Именно от него во многом зависит то, как вас будут воспринимать и вспоминать по прошествии времени. Ведь кроме рациональной части аргументов для выступления есть вторая важная составляющая восприятия — наши эмоции.

Например, доставить аудитории эстетическое удовольствие от визуального наполнения и формата выступления.

- 3. Цель для себя.** «Что меня порадует, мотивирует, сделает счастливее в процессе или после завершения выступления?» Порой необходимость произнести речь перед аудиторией приходит извне, превращая нас в заложников ситуации. Решиться на этот непростой шаг с пользой для себя помогает постановка личной цели. Данный пункт позволяет представить процесс уже завершенным, что является своеобразной терапевтической помощью. Выступление обязательно закончится, и вы сможете выпить чашку кофе с друзьями, приготовить ужин для семьи или почитать в тишине любимую книгу. Не забывайте о себе, даже когда участвуете в процессе, который инициировал кто-то за вас, учитесь быть хозяином абсолютно любой ситуации.

Например, отработать выступление на статусную аудиторию; это в дальнейшем поможет участвовать в бизнес-акселераторе с собственным стартапом.

При четко сформулированных целях как будто сами собой начнут подбираться и инструменты. Это немного похоже

на волшебство, однако так работает наше сознание. Если человек не видит цели, он не понимает, как и куда идти. Готовьте и страхуйте себя заранее, чтобы легче справиться с ощущением некомпетентности — когда, выходя на сцену, вы не до конца представляете, зачем это делаете. С наращиванием опыта появится чувство гибкости и свободы в процессе целеполагания, которое будет применимо ко всем областям жизни. Дальше — дело за творчеством.

ЗАДАНИЕ 1

Представьте, что в ближайшее время вам предстоит выступление. Продумайте и запишите три цели:

- конечную (желательно, чтобы она была выражена в цифрах);
- связанную с атмосферой (что должны будут чувствовать люди во время вашего выступления);
- для себя (научиться, отработать, получить опыт, наконец, сделать этот шаг, а потом отпраздновать вместе с друзьями или семьей — выберите то, что подходит именно вам, и зафиксируйте в таблице).

Номер цели	Название цели	Моя формулировка цели	Отметка о выполнении	Комментарии относительно процесса
1	Цель конечная (что хочу получить в результате?)			
2	Цель, связанная с атмосферой (как все будет проходить?)			
3	Цель для себя (что персонально для меня будет важным?)			