
Учебное
пособие
для вузов

И.А. Мальханова

Д Е Л О В О Е О Б Щ Е Н И Е

*Рекомендовано УМО по рекламе при МГИМО
(Университете) МИД РФ в качестве
учебного пособия для студентов вузов*

**Москва
Академический проект
2020**

УДК 82
ББК 81.7
М18

Мальханова И.А.

М18 Деловое общение: Учебное пособие для вузов. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: Академический проект, 2020. — 246 с. — (Gaudeamus).

ISBN 978-5-8291-2767-1

Изложение принципов делового общения базируется на объединении научной и практической проблематики таких дисциплин, как риторика, логика, психология, социология, философия, этика, менеджмент.

Деловое общение понимается автором предельно широко — как любая профессиональная речевая деятельность, поэтому издание рассчитано на широкий круг настоящих и будущих специалистов в сферах управления, педагогики, юриспруденции, политики, дипломатии, журналистики, рекламного дела и публичных речей.

Книга может послужить в качестве учебного пособия по деловому общению — новой учебной дисциплине, ставшей обязательной для подготовки в вузах специалистов многих профилей.

**УДК 82
ББК 81.7**

ISBN 978-5-8291-2767-1

© Мальханова И.А., 2008
© Оригинал-макет, оформление.
Академический проект, 2020

■ Введение

В наше время, казалось бы, стало особенно много «говорящих» профессий. Мы, конечно, в первую очередь вспоминаем дипломатов и политиков, а также всяких не всегда и не всем понятных ризлторов, дистрибьютеров, менеджеров, мерчендайзеров и прочих. Однако при этом забываем такие издавна существовавшие, притом самые массовые и тоже «голосовые» профессии, как врач, продавец, адвокат, учитель, не говоря уже о певцах или актерах.

А ведь умение говорить убедительно, не напрягаясь, беречь свой голос, владеть вниманием собеседника, не вызвать у него антипатии неприятным, нередко слишком громким или слишком тихим голосом, мимикой или манерами, правильно подобрать тон, темп, слова, доводы... — все это было необходимо всегда, даже в самые древние времена. И от умения говорить не так уж и редко зависела сама жизнь человека, о чем, например, рассказывает следующая притча:

Призвал как-то император к себе прорицателя, чтобы узнать, что ждет его в будущем. Прорицатель погадал на черепаховом панцире и изрек: «О, император! Ждет тебя ужасная судьба. Потеряешь ты всех своих близких, останешься совершенно один и будешь коротать старость в нищете и забвении».

Разгневался император и приказал казнить прорицателя. Но предсказание все-таки не давало ему покоя и он приказал привести другого прорицателя. Второй прорицатель погадал на куриной лопатке и изрек: «О, император! Ты — воистину счастливейший из смертных. Ты переживешь всех своих близких и будешь жить долго-долго, как мудрая черепаха». Император остался очень доволен и щедро наградил прорицателя.

Всем известны имена блестящих ораторов древности, таких как **Демосфен** (384 — 322 гг. до нашей эры) — древнегреческий оратор и политический деятель, покончивший с собой, чтобы не оказаться в плену у врагов. Или же **Цицерон Марк Туллий** (106 — 43 гг. до нашей эры) — древнеримский оратор и государственный деятель.

Известно, что от природы Демосфен обладал ужасной дикцией, слишком тихим голосом и рядом физических недостатков. Первое его публичное выступление было освистано, однако Демосфен не сдался и с помощью тренировок по собственной методике сумел добиться того, что стал величайшим оратором своего времени. Для преодоления одышки и синхронизации речи и дыхания, он, например, ежедневно поднимался в горы, декламируя при этом стихи. На берегу моря он, набрав в рот камешки, также занимался декламацией, что неизмеримо улучшило его дикцию. Там же, перебивая шум прибоя, он тоже произносил свои речи, что позволило ему намного увеличить силу голоса.

Можно привести многие примеры мастерского владения словом и наших современников, в том числе совсем простых людей. Вот подлинный случай из нашей жизни:



Молодой женщине как-то в силу обстоятельств пришлось идти одной по пустырю, с большой суммой денег в сумочке, висевшей у нее на плече. Ну и, разумеется, на нее напал бандит, который начал вырывать сумочку из рук. И как вы думаете, что сделала женщина? Она «участливо» сказала бандиту: «Милый, завяжи скорей шарф, ведь ты же простудишься, смотри, как холодно!» — и попыталась завязать ему шарф. Естественно, такой реакции бандит ожидал меньше всего. Он машинально поднес руки к шарфу и этих секунд женщине хватило на то, чтобы вырвать свою сумочку обратно и броситься прочь. Ей удалось добежать до людного места и тем самым спасти не только деньги, но, возможно, и собственную жизнь.

* * *

Голос — самый совершенный музыкальный инструмент, который только есть у человека. Но далеко не каждый умеет правильно им пользоваться! Почему же

это происходит? Если не говорить о певцах и артистах, проходящих специальное обучение, то все остальные люди пользуются голосом чисто интуитивно, как придется, не думая о том, какое впечатление их голос и речь производят на собеседника. При этом чаще всего, если человек не страдает заиканием, шепелявостью или какими-то другими дефектами речи, то каждый вполне доволен собой и считает, что уж его-то речь не имеет недостатков. И человек очень удивляется, просто приходит в состояние шока, когда ему дают прослушать запись его речи, особенно сделанную без предупреждения, или показывают видеозапись, где он с изумлением убеждается, что его рот при разговоре напоминает почти неподвижную щель, а лицо из-за слабой мимики — маску японского классического театра. Короче говоря, человек не видит и не слышит себя со стороны и абсолютно уверен: уж что-что, а говорить-то он, слава богу, научился еще в двухлетнем возрасте!

На самом же деле, говорить-то он уже научился, а вот не только слышать, но и понимать собеседника, контролировать собственную речь, моделировать голос, выбирать подходящие слова, убирать ненужные эмоции — далеко не всегда. Некоторым людям (и их, к сожалению, не так уж и мало!) этому нужно специально учиться, а лучше всего — проходить особые тренировки у речевого-имиджмейкера. О том, как иногда люди «разговаривают» друг с другом, хорошо свидетельствует следующий анекдот:



Встретились два школьных приятеля, которые не виделись двадцать лет. Ну и, как обычно, один спрашивает другого:

— Как живешь, приятель?

— Да вот, понимаешь, замотался совсем! То прием, то презентация, то вернисаж, то еще что-нибудь. Ешь-ешь, пьешь-пьешь, просто тошнит уже от этого шампанского да черной икры! Ну а ты как?

— А я уже три дня ничего не ел...

— Напрасно, напрасно! Надо все-таки себя заставить!

* * *

А сколько трагедий происходит из-за того, что люди не понимают друг друга, никак не могут договориться, найти компромисс, понять психологию собеседника.

Газеты пестрят информацией о том, что кто-то пырнул ножом или вообще убил собеседника (чаще собутыльника) именно из-за оскорбления или обидного слова. Если не говорить об экстремальных ситуациях, то скольких драм — разводов, скандалов, психических заболеваний и так далее — можно было бы избежать, умея люди правильно пользоваться словами и владея основами прикладной психологии, которым, к сожалению, не учат ни в школе, ни в других учебных заведениях (за исключением, разумеется, очень небольшого количества узкоспециальных).

Данное пособие рассчитано **буквально на всех** — от школьников старших классов до студентов высших и средних учебных заведений, потому что владеть собой, ситуацией и собственной речью нужно абсолютно всем: и студенту на экзамене, и абитуриенту на собеседовании, и докладчику на трибуне, и подчиненному в кабинете у начальника, и тому же начальнику в своем коллективе, не говоря уже о сложных бытовых ситуациях, избежать которых, к сожалению, не может ни один человек в мире, будь он бомжом или хоть самой английской королевой. Вполне применим учебник и для индивидуальных занятий, в том числе и с VIP-персонами, если они стремятся улучшить свой имидж, повысить статус, в чем автору также пришлось убедиться на собственном опыте.

Как говорится, от жизненных ошибок не застрахован никто. Однако дурак ничему не учится и совершает одну ошибку за другой, умный учится на своих ошибках, а мудрый — на чужих и поэтому просто не попадает в такие ситуации, которые могут грозить ему теми или иными непоправимыми ошибками. Вот для того, чтобы каждый мог посмотреть на себя со стороны, поучиться на чужих и предотвратить свои собственные ошибки, и было создано это пособие. А поскольку оно рассчитано, как уже говорилось, буквально на всех, то оно довольно короткое и написано самым простым языком, практически без употребления специальных терминов. По своему характеру — оно не только теоретическое, но в первую очередь — прикладное, так как предназначено в первую очередь для самого интенсивного тренинга. Пособие предполагает (если работать со студентами вузов) лишь одно заня-

тие в неделю (академическая пара) в течение одного семестра — то есть **тридцать два учебных часа**. Понятно, конечно, что при работе с пособием не в вузе, а в школе нужно сделать соответствующую расстановку.

В Москве в Институте русского языка имени А.С.Пушкина вот уже много лет проводится так называемая «Зимняя школа», организатором и душой которой является заведующий кафедрой риторики профессор Владимир Иванович Аннушкин. Сюда со всех концов страны (Владивостока, Санкт-Петербурга, Твери, Омска, Воронежа и многих-многих других городов) во время зимних студенческих каникул (когда преподаватели тоже свободны) ежегодно для повышения квалификации приезжают десятки вузовских преподавателей, которые в своих институтах (чаще всего не гуманитарных, а именно технических или, например, сельскохозяйственных) «по просьбе трудящихся» ведут такие дополнительные курсы, как риторика и культура речи. Преподаватели посещают лекции, семинары, проходят тренинги, делятся своим опытом с коллегами. Это еще раз убедительно свидетельствует о том, что сейчас, как никогда, люди самых разных, далеко не «речевых» профессий хотят научиться хорошо говорить, что эти навыки и умения широко востребованы самой жизнью. Одну из таких школ прошла в свое время и автор этого учебника. И вот какой вывод она вынесла оттуда:

Риторика — предмет очень сложный и специфический, который необходимо изучать в течение нескольких семестров и нужный в основном в таких вузах или на таких факультетах, как философский, филологический, психологический. Для широкого же пользователя, особенно для людей технического или сельскохозяйственного профиля, более подходит и необходим в первую очередь кратковременный курс-тренинг совсем по другой программе и по более комплексному, синтетическому учебнику. Однако до сих пор преподавателей такого профиля (в отличие от специалистов по риторике) наши учебные заведения не готовили, да и не готовят до сих пор! И учебника такого — тоже не было и нет, так же как, собственно говоря, у нас до недавнего времени не было даже специальности «речевик-имиджмейкер».

Тем не менее, в силу своей востребованности самой жизнью, в Москве и некоторых других городах в последние годы появились «самодельные» курсы или же платные кратковременные (от 2 — 3 до 12 занятий) тренинги для всех желающих, однако методика их не унифицирована, каждый преподаватель или тренер работает как ему заблагорассудится, по собственной выстраданной методике, вряд ли представляя, что именно в этой области сделано другими его коллегами.

Именно поэтому, в отличие от учебников чисто по риторике или психологии, предназначенных в основном для узких специалистов, предлагаемое пособие носит синтетический, **междисциплинарный характер**, поскольку включает в себя как *технику речи*, так и некоторые элементы *прикладной психологии, риторики, конфликтологии*, и даже *сценического мастерства, гимнастики, имиджеологии*, которые логически объединены здесь в органическое, системное целое. Автор специально задался целью создать в первую очередь именно практическое, междисциплинарное пособие, считая, что именно в таком виде и в таком объеме оно сейчас наиболее необходимо самому широкому кругу потребителей-непрофессионалов и именно такого пособия как раз пока и не существует. При этом, поскольку методика была неоднократно апробирована, можно с полной ответственностью сказать: заниматься по этому пособию **легко, интересно** и даже просто **увлекательно** как для преподавателя, так и для ученика, будь он человеком любого возраста и профессии — от школьника до взрослого человека, например, вполне состоявшегося топ-менеджера.

★ ★ ★

Структура пособия абсолютно прозрачна: оно состоит из **трех модулей**, каждый из которых включает ряд **блоков**, общим количеством — **двадцать два**. По усмотрению преподавателя, блоки можно давать на занятиях несколько в ином порядке, чем они расположены в пособии. Наполнение модуля гибкое и тоже зависит от преподавателя — какие-то материалы можно не использовать и, наоборот, добавить свои собственные. Это определяется составом группы, конкретными проблемами отдельных слушателей (студентов,

старшеклассников), особенно при проведении индивидуальных занятий. В среднем каждый модуль рассчитан на 4–5 аудиторных занятий, а каждое занятие включает в себя в среднем по два блока (эта цифра может несколько варьировать в силу того, что блоки немного отличаются друг от друга по наполненности и методам работы с ними).

В случае необходимости на основе предлагаемого пособия можно также вести занятия по нескольким разным аспектам — от обычных лекций до семинаров и интенсивных тренингов. В конце пособия даны материалы для проведения проверочных занятий по сквозному курсу всего пособия. Заключительное, проверочное занятие по желанию преподавателя может проводиться в форме семинара, зачета или даже экзамена. Если же проверочное занятие по той или иной причине не проводится, то прилагаемые материалы тоже могут быть использованы в процессе обучения в качестве дополнительных.

ТЕХНИКА РЕЧИ

■ Блок 1. Дыхание

Общеизвестно, что сила, глубина, модуляции, и некоторые другие акустические характеристики голоса напрямую зависят от типа дыхания человека. Все мы часто наблюдали такое явление: когда человек болен, особенно, например, астмой, ангиной, гриппом, или же страдает одышкой, то голос его неузнаваемо меняется, человек уже не владеет своим голосом, говорит как придется, слабым голосом, короткими фразами, с частыми паузами, которые он делает для того, чтобы набрать в легкие воздуха, отдышаться.

Но и у вполне здорового человека нередко тоже могут быть определенные проблемы с дыханием, например, слишком маленький объем легких, слабая диафрагма, неправильное (неполное) дыхание — преимущественно «верхнее» (за счет работы грудной клетки) или же «нижнее» (за счет работы живота). Недаром же существуют такие понятия, как «грудной» голос, «утробный» голос, говорить «в нос» и так далее. Когда у человека не хватает объема дыхания, чтобы произнесли длинную фразу, он начинает судорожно набирать воздух и, к сожалению, не так уж и редко мы слышим по радио или телевизору шумное сопение в микрофон корреспондентов, дикторов и телеведущих (нередко даже широко известных), которых, разумеется, только поэтому уже никак нельзя назвать профессионалами своего дела.

Как дышите, так и говорите

Результат продолжительных исследований дал неожиданный рецепт: от косноязычия можно избавиться, если вы научитесь контролировать собственное дыхание.

Косноязычие — не такой уж безобидный дефект, как может показаться на первый взгляд. Умение говорить четко, членораздельно многим требуется в профессиональной сфере. Скажем, если руководитель «глотает» окончания слов, что-то монотонно бубнит, то его могут или вовсе не понять, или не выполнить данное им распоряжение.

Так что же прикажете делать? Ведь некоторые страдают косноязычием с самого раннего детства. Виднейший американский логопед Энн Митчелл предлагает весьма простое средство. «В значительном числе случаев таким мямлям, — говорит Митчелл, — не хватает умения контролировать дыхание. Хорошее дыхание позволит четко произносить каждое слово и поддерживать оптимальную силу голоса». Это, знаете ли, как на уроках пения: чтобы «поставить» голос певца, надо научить его правильно дышать и соотносить каждый вдох и выдох с соответствующей нотой и с голосом.

Прежде всего нужно провести оценку способности человека правильно дышать. Надо медленно и глубоко вдохнуть, а затем на выдохе начать равномерно считать с паузами между цифрами примерно в полсекунды. Нормально, если на одном выдохе вы досчитаете до 20–25. Если вы не смогли досчитать до 10, то вам, считает американский логопед, нужно проделывать такие упражнения по несколько раз в день.

Но и это еще не все. Правильное дыхание помогает избавиться от монотонности речи. Если в голосе нет эмоциональных ноток, то невозможно «зажечь» аудиторию. И на этот случай есть простой рецепт. Записывайте на магнитофон собственное чтение — сказки ребенку или чтение стихов. Потом прослушайте запись. Если она вам, особенно на первых порах, не понравится, значит надо следить за своими интонациями. Со временем вашу речь обязательно расцветят «краски», «уйдет» монотонность. И уж тогда займитесь умением акцентиро-

вать ключевые слова в ваших высказываниях. Это можно делать не только с помощью повышения голоса. Вполне годятся короткие паузы перед ключевыми словами, изменение тембра голоса.

(Краснопольская И.//
Российская газета.— 17 ноября.— 2000.)

Далее дается несколько упражнений для проверки и корректировки дыхания, полезных любому человеку и имеющих также определенный лечебный или же психологический эффект. В этом плане особенно эффективно так называемое «парадоксальное» дыхание **по методу доктора Стрельниковой**, суть которого заключается в принудительной вентиляции легких, когда вдох делается при максимальном сжатии грудной клетки. При этом происходит как бы усиленный внутренний массаж легких, проникновение сильной струи воздуха в самые нижние альвеолы, наиболее полная вентиляция легких, снятие застойных явлений.

★ ★ ★

Упражнение 1. Проверка типа дыхания и работы диафрагмы

Лечь на спину, положить левую руку на диафрагму (между грудной клеткой и животом). Спокойно вдохнуть, стараясь не поднимать при этом грудь. Если при вдохе живот поднимается — значит, дыхание полное, диафрагма подвижная и живот тоже участвует в процессе дыхания.

Упражнение 2. «Успокоительное дыхание»

Если вы волнуетесь, вам предстоит публичное выступление или серьезный разговор, то постарайтесь успокоиться с помощью контролируемого дыхания. Его можно делать даже где-нибудь в автобусе, метро, незаметно для окружающих. Для этого, делая и вдох и выдох носом, на счет «один, два, три, четыре, пять» вдохните, наполняя воздухом последовательно сначала живот, а потом грудь. Затем на счет «один, два, три» сделайте паузу (задержите дыхание). Выдох, также на счет

до пяти, делайте носом, выпуская воздух последовательно сначала из живота, затем из груди. Затем — снова пауза на счет до трех. Продолжайте дыхание по этому типу и далее.

Если же вдруг, из-за ваших индивидуальных особенностей, вам не подходит указанный счет пять-три, то вы можете его слегка изменить, выбрав подходящий для вас ритм. Главное, чтобы вы чувствовали себя комфортно, не напрягались и, действительно, насколько это возможно, успокоились.

Упражнение 3. «Насос». Активизация работы легких

Наклон вперед с одновременным коротким (в течение одной секунды) и шумным вдохом через нос. Выдох не контролируется. Снова такой же наклон со вдохом и так далее.

Упражнение 4. «Эмбрион». Активизация работы легких

Приседания с одновременным шумным вдохом в течение одной секунды. Приседая, принять позу эмбриона, опустив голову и обхватив колени руками.

Упражнение 5. Активизация работы нижних отделов легких, устранение застойных явлений

Стоя с поднятыми на уровень плечей руками, во время короткого шумного вдоха (в течение одной секунды), обнять себя за плечи. Можно использовать как лечебное упражнение при некоторых легочных заболеваниях.

Упражнение 6. Увеличение объема легких

Поставьте перед собой руку раскрытой ладонью вверх, представив, что вы держите на ней зажженную маленькую свечу. Медленно, спокойно начинайте дуть на свечу через губы, сложенные «трубочкой». Засеките время первой попытки и в дальнейшем старайтесь увеличивать свои показатели. Сравните свои результаты с результатами других членов группы. Определите «чемпиона» группы. Если это не вы, то регулярно-

ми тренировками постарайтесь приблизить свои результаты к рекордным показателям. Ведите свой дневник и ежедневно фиксируйте свои успехи.

Упражнение 7. «Егорки». Тренировка легких

Прочтите вслух: «Как на горке, на пригорке жили тридцать три Егорки». Затем сделайте вдох и на выдохе начинайте считать: «Раз Егорка, два Егорка, три Егорка...» и так далее. Запишите, сколько Егоров вы сможете сосчитать. Записывайте результаты в дневник и с помощью ежедневных тренировок постарайтесь достичь максимального их количества.

Упражнение 8. «Ныряльщик». Тренировка легких

Проверьте, на сколько секунд вы можете задержать дыхание. С помощью предыдущих упражнений, если делать их регулярно, этот показатель с течением времени может быть заметно увеличен, хотя, конечно, вы никогда не достигнете результатов профессиональных ныряльщиков за жемчугом, которым удается задерживать дыхание на три минуты и даже более. Учтите, что не стоит стараться сверх сил и доводить себя до обморока. Самое главное — регулярно делать предыдущие упражнения и тогда результаты придут сами собой.

Упражнение 9. Синхронизация дыхания и речи

Для этой цели лучше всего подходят стихотворения. Начинать можно с самых простых и коротких, которые также оптимальны для детей или людей с ослабленным дыханием. Например:

Плачет киска в коридоре (вдох)
У нее большое горе (вдох)
Злые люди бедной киске (вдох)
Не дают украсть сосиски (вдох).

Или же:

Чтоб у нашей кошки (вдох)
Не замерзли ножки (вдох)
Мы сошьем ей тапочки (вдох)
На четыре лапочки (вдох).

Учтите, что вдох должен быть как можно более незаметным, быстрым и тихим. Неплохо при этом последить за собой в зеркале, сделать видеозапись с последующим просмотром или же попросить товарища по группе (учителя, преподавателя, речевика-имиджмейкера) провести анализ вашей декламации. По мере приобретения соответствующих навыков можно переходить к более длинным и сложным стихотворениям, делать вдох не после каждой строфы, а, например, через две или даже три. Например, так:

Пришла весна...
Зачем она?
Она мне
Вовсе не нужна! (вдох)

Как не нужны
Зима и лето...
Так надоело
Мне все это! (вдох)

Желательно, чтобы в учебной группе разные студенты читали разные стихотворения (по их собственному выбору) и притом — на память.

★ ★ ★

Необходимо помнить также, что развитию легких прекрасно способствуют активное пение, декламация и многие виды спорта, такие, например, как плавание, лыжи, бег, велоспорт.

Упражнение 10. Тренировка трех типов дыхания. Переключение дыхания.

- а) «Звонок». Нажимая на воображаемый звонок, позвоните приятелю сначала одним длинным звонком «ЗЗЗЗЗЗЗЗЗЗЗЗЗЗЗЗ». Он не открывает. Проявляя нетерпение, позвоните несколько раз более настойчиво и более короткими звонками: «ЗЗЗЗЗЗ» — «ЗЗЗЗЗЗ» — «ЗЗЗЗЗЗ»! Никакой реакции. Тогда звоните короткими назойливыми звонками: «ЗЗ» — «ЗЗ» — «ЗЗ» — «ЗЗ» — «ЗЗ»!
- б) «Пчела». Отгоняем руками пчелу, которая жужжит все более настойчиво.

в) «Пульверизатор». (третий тип выдыхания, требующий наиболее активной работы диафрагмы): ФС! ФС! ФС! ФС!

1. *Journal of Management Studies*, 1997, 34, 1, 1-14.

- а) Прыжки с воображаемой скакалкой.
Со скакалкой я скачу,
Научиться я хочу
Так владеть дыханием, чтобы
Звук держать оно могло бы,
Глубоко, ритмично было
И меня не подводило.
Я скачу без передышки
И не чувствую одышки,
Голос звучен, льется ровно,
И не прыгаю я словно.
Раз-два! Раз-два! Раз-два! Раз!
Прыгать я могу хоть час!

1. Как связаны между собой речь и дыхание?
2. Покажите, как можно без специальных приборов определить объем ваших легких?
3. С помощью каких упражнений можно увеличить объем легких?
4. Продемонстрируйте уверенное выполнение двух-трех упражнений доктора Стрельниковой. Что дает человеку регулярное выполнение этих упражнений?
5. Для чего нужна синхронизация дыхания и речи? Покажите упражнение, с помощью которого вы можете ее продемонстрировать.
6. Какой тип дыхания вы применяете, если хотите уменьшить свое волнение?
7. Для чего используется тренинг «Тридцать три Егорки»?
8. Как проверить работу своей диафрагмы?
9. С помощью какого упражнения активизируется работа нижних отделов легких?

■ Блок 2. Артикуляция

Любая устная речь прежде всего зависит от артикуляции, то есть от работы губ и всего речевого аппарата. Конечно, губы человеку даны от природы — их форма и активность являются врожденными, наследственными, однако активность губ вполне может корректироваться: ведь губы, как известно, состоят из большого количества маленьких мышц, а они, как и все другие мышцы, тоже поддаются тренировке.

Губы — самая подвижная часть лица и их форма, движения во время разговора непременно производят на собеседника впечатление, хотя нередко — только на уровне подсознания. Ведь недаром же у нас почему-то считается, что тонкие губы — у злых людей, а толстые — у добрых. Мы обращаем внимание не только на содержание слов, но и отмечаем про себя, что такой-то человек, хоть и говорит красно, да вот все-таки производит неприятное впечатление, не вызывает доверия только потому, что рот у него — как узкая, неподвижная щель и он говорит, почти не разжимая губ. Очень неприятно выглядят также и капризничающий ребенок, а особенно — барышня-кривляка, с их ужимками, перекошенными губами и утрированной мимикой лица.

Как правило, у нетренированных людей губы и весь речевой аппарат имеют недостаточную активность и подвижность. Для устранения этого недостатка рекомендуются нижеследующие упражнения.

Упражнение 1. Тренировка наблюдательности

В течение недели понаблюдайте за вашими собеседниками, случайными попутчиками на транспорте, на улице, в магазине. Насколько активны их губы? При этом проанализируйте отдельно работу верхней и нижней губы. Какие недостатки артикуляции вы заметили?

При просмотре телепрограмм и художественных фильмов обратите внимание на работу губ профессиональных телеведущих и киноартистов. Научитесь видеть разницу в работе губ профессионалов и обычных людей. Выключив звук и переключая с программы

на программу, глядя только на губы говорящих на экране, скажите, кто перед вами — тренированный профессионал или «человек с улицы»?

Упражнение 2. Активизация работы губ и всего речевого аппарата

Для этой цели очень хорошо подходят скороговорки, которые широко используются в программах обучения актеров и лиц других речевых профессий. Например, такие:

Сшит колпак, да не по-колпаковски — надо его переколпаковать, перевыколпаковать.

Карл у Клары украл кораллы, Клара у Карла украла кларнет.

На дворе трава, на траве дрова.

И так далее. Дополните список скороговорок еще и другими — теми, которые вы сами вспомните. Впишите их в вашу тетрадь и тоже используйте для тренировок. Как надо работать над скороговорками? Сначала читайте первую скороговорку медленно с главной целью — прочесть (проговорить) правильно, не сделав ни одной ошибки. Засеките время произнесения. Читайте снова и снова, постепенно (но не слишком быстро и не насильственно) ускоряя чтение. Главное — не скорость, а правильное, безошибочное произнесение. Наращивайте скорость очень медленно. Окончательный результат будет достигнут отнюдь не в первый же день, а после нескольких дней тренировок. И только тогда, когда вы начнете блестяще проговаривать первую скороговорку, переходите к следующей. **Не сравнивайте себя с другими**, ведь у каждого своя, индивидуальная скорость говорения, свои, индивидуальные губы, темперамент и весь речевой аппарат!

Упражнение 3. Активизация губ, усиление артикуляции

Разбейте русский алфавит на гласные и согласные. Выпишите в столбик согласные слева, гласные — справа. А теперь с максимальным напряжением губ, произнося особенно четко взрывные звуки, читайте вслух

все возможные комбинации: ба, бе, би, бо.., ва, ве, ви, во.., га, ге, ги, го.., да, де и так далее. Ежедневно повторяйте это упражнение неоднократно, добиваясь активной работы губ и четкого звучания всех звуков.

б а
в е
г и
д о
ж у
з ы
к э
л ю
м я
н
п
р
с
т
ф
х
ц
ч
ш
щ

Упражнение 4. Корректировка дикции

Нередко дикторы делают оговорки в труднопроизносимых словах: причастиях, многосложных словах, содержащих большое количество шипящих свистящих звуков. Для отработки дикции можно поработать над предлагаемыми словосочетаниями, к которым неплохо бы добавить и другие им подобные, которые вы легко найдете в любой книге или газете. Работать над ними надо так же, как и над скороговорками: не гнаться за высокими темпами, а делать упор на правильное, без единой оговорки произнесение. Вот эти словосочетания:

- силы безопасности задержали покушавшегося;
- прекращена торговля скоропортящимися продуктами;
- принята резолюция, осуждающая продолжающуюся дискриминацию;
- конкресцирование абстрактных идей в сфере пластики;
- в четвертой четверти учащиеся изучали человековедение;
- ледовый затор на реке Лене разрушен;
- улучшить расстроившееся пищеварение;
- что предотвращает дальнейшее разрушение хряща.

**Упражнение 5. Активизация губ, тренировка внимания,
улучшение дикции**

Прочитайте без единой ошибки нижеприведенные тексты. Потренируйтесь в чтении, постарайтесь добиться одновременно и максимальной скорости и безошибочного чтения. Результаты, как обычно, фиксируйте в своей рабочей тетради.

А. Глокая куздра штено булданула бокра и кудрянит бокренка.

Б. *Бармаглот*

Варкалось. Хливкие шорьки
Пырялись по наве,
И хрюкотали зелюки,
Как мюмзики в мове.

И бойся Бармаглота, сын!
Он так свиреп и дик,
А в глуще рымит исполин –
Злопастный Брандашмыг!

Но взял он меч, и взял он щит,
Высоких полон дум.
В глущобу путь его лежит
Под дерево Тумтум.

Он встал под дерево,
И вдруг граахнул гром –
Летит ужасный Бармаглот
И пылкает огнем!

Раз-два, раз-два! Горит трава,
Взы-взы — стрижает меч.
Ува! Ува! И голова
Барабардает с плеч.

О светозарный мальчик мой!
Ты победил в бою!
О храброславленный герой,
Хвалу тебе пою!

Варкалось. Хливкие шорьки
Пырялись по наве.

И хрюкотали зелюки,
Как мюмзики в мове.

Льюис Кэрролл.

В. Пуськи бятые

Сяпала Калуша по напушке и увазила бутявку.
И волит:
— Калушата! Калушаточки! Бутявка!
Калушата присяпали и бутявку стрямкали.
И подудонились.
И Калуша волит:
— Оое, оое! Бутявка-то некузявая!
Калушата бутявку вычучили.
Бутявка вздрезбезднулась, сопритюкнулась и усяпала с напушки.
А Калуша волит:
— Бутявок не трямкают. Бутявки дюбые и зюмо-зюмо некузявые. От бутявок дудонятся.
А бутявка волит за напушкой:
— Калушата подудонились! Калушата подудонились!
Зюмо некузявые! Пуськи бятые!

Людмила Петрушевская.

Упражнение 6. Совершенствование артикуляции и дикции

Возьмите предлагаемый или любой другой не слишком длинный текст и прочтите его вслух, сначала пофразно, затем поабзацно. Добейтесь четкого звучания всех слов, не глотайте окончания, произносите правильно ударения. Запишите на кассету первое чтение, учитите его недостатки, а затем, когда после ряда тренировок, вы решите, что достигли возможного для вас совершенства, запишите на кассету также и окончательный вариант чтения. Сравните оба варианта, подумайте, насколько последний вариант лучше первого, какие недостатки вам удалось устранить? Старайтесь избегать этих недостатков в дальнейшем.

Первые выезды в свет молодой девушки и молодого человека

Девушка начинает выезжать в свет в возрасте от 16 до 20 лет, смотря по ее развитию и также по некоторым обстоятельствам, относящимся к ее матери и старшим сестрам. Выражение «начинает»

выезжать в светъ» не обозначаетъ собою того, что девушка до сих пор сидела взаперти, вдали от общества; она появлялась въ гостиной, когда ее звали туда; бывала на концертахъ, детскихъ вечерахъ; но деля визиты с своею матерью, она не сидела со взрослыми, а входила в комнаты своих сверстницъ. Короче, до сих поръ ее считали ребенком и только по достижении ею возраста невесты двери светской жизни распахнулись предъ нею. Теперь она начинаетъ ездить в театры, на рауты, балы и обеды, дѣлаетъ съ матерью визиты и вместе в нею принимать гостей у себя дома.

Для перваго бала принято одевать молодую девушку в легкій, простой, белый костюмъ, с маргариткой или розовымъ бутонъ в волосахъ и голубымъ или розовымъ поясомъ из ленты. Драгоценностей никакихъ, кроме развѣтки жемчуга. Прическа должна быть простая, безъ взбитыхъ локоновъ и, в особенности, безъ фальшивыхъ волосъ. Корсажъ не долженъ быть слишкомъ декольте.

Молодая девушка, являющаяся на первый балъ в розовомъ платьѣ, отделанномъ цветами и лентами, с золотыми колье и браслетами, произвела бы крайне неприятное впечатлѣние.

Для гневныхъ визитовъ надеваютъ короткий темный костюмъ, верхнюю одежду в талию и шляпку-капотъ. Для домашнихъ приемовъ предпочтѣтелен костюмъ сераго (*gris-perle*) или другаго подходящаго моднаго цвета.

Первый выездъ в светъ молодого человека, только что покинуваго школьную скамью, также обставленъ известными формальностями. Прежде всего, являясь первый раз на бал, он долженъ с крайнею тщательностью позаботиться о своемъ костюме, будь то фракъ или мундиръ; сапоги, перчатки, шляпа, галстухъ, прическа — все должно быть безукоризненно. Каковы бы ни были нравственные и умственные качества юноши, онъ долженъ забыть о нихъ и помнить о томъ, что на балу онъ только танцоръ и любезный кавалеръ. Поэтому онъ долженъ стараться быть какъ можно внимательнее к хозяйкамъ дома и къ своимъ дамамъ, с которыми онъ танцуетъ. Уменье ловко лавировать между глинными трѣнами, не наступая на нихъ и не обрывая ихъ, обличаетъ принадлежность юноши к изящному обществу; его услужливость к дамамъ, мо-

логым и старымъ, красивымъ и безобразнымъ, беднымъ и богатымъ, свидетельствует о его превосходномъ воспитании и утонченности чувствъ.

(Библиотека практическихъ сведений.

«Жизнь в свете, дома и при дворе».

С.-Петербургъ. 1890 г.

Факсимильное издание подготовлено ассоциацией
«Экомак» 1990 г.)

Упражнение 7. «Лечебные звуки»

Как считают специалисты, вибрации, возникающие при активном произнесении (пении) звука «О», способствуют массажу сердца. А звук «И» снимает невроз, уменьшает чувство страха. Проверьте это на собственном опыте — в том случае, когда у вас ноет сердце или же вы испытываете чувство страха. Расскажите в группе, насколько вам помогла эта методика.

Упражнение 8. Скороговорки

Четкость дикции достижима при автоматической, рефлекторной, хорошо скоординированной работе артикуляции и дыхания, что достигается при работе со скороговорками.

Языком не расскажешь, так и пальцем не растычешь. Нечего руками рассуждать, коли бог ума не дал. Речь умом красна. А если язык шепеляв, то и поговори скороговорочку за скороговорочкой: тридцать три корабля лавировали, лавировали да и не вылавировали; у нас на дворе-подворье погода размокропогодилась; сшит колпак да не по-колпаковски, вылит колокол да не по-колоколовски, нужно колпак переколпаковать, перевыколпаковать, нужно колокол переколоколовать, перевыколоколовать, нужно все скороговорки перескорговорить, перевыскорговорить, и тогда так заговоришь, словно реченька зажурчишь.

Упражнение 9. Артикуляционная разминка. Тренировка пучков согласных

- а) «Мишень». «Стреляем» согласными: Б, В, Г, Д, Ж, З, К, Л, М, Н, П, Р, С, Т, Ф, Х, Ц, Ч, Ш, Щ!

- б) «Барабан». «Играем» на барабане под стихотворение И.Сельвинского:
 Пара барабанов,
 Пара барабанов,
 Пара барабанов,
 Била
 Бурю.
 Пара барабанов,
 Пара барабанов,
 Пара барабанов
 Била
 Бой!
- в) «Печатная машинка». «Печатаем» согласные: Б, В, Г, Д, Ж, ...

Контрольные вопросы

1. Почему для человека «речевой» профессии недопустимы «мертвые» губы?
2. Продемонстрируйте работу ваших губ, прочитав на память любое не слишком длинное стихотворение. Как вы думаете, имеется ли у вас недостаточная активность губ, и какой именно — верхней, нижней или обеих сразу?
3. Продемонстрируйте, какие упражнения помогут человеку сделать губы более активными, сделать их мышцы более тренированными.
4. Для чего артисты работают над скороговорками? Прочтите десять раз любую скороговорку с максимальной скоростью и без единой ошибки.
5. Что можно посоветовать человеку с плохой артикуляцией? Выйдите на середину класса, представьте себя тренером и продемонстрируйте несколько подходящих упражнений.
6. Какие слова и словосочетания наиболее трудны для устного произношения? Как можно от них избавиться или же их трансформировать, чтобы облегчить работу диктора?
7. Какие звуки считаются «целебными» и в каких случаях рекомендуется их использование?

Блок 3. Темп речи

Темп речи сильно различается у разных людей. По-видимому, он является врожденным, потому что непосредственно зависит от темперамента и психической деятельности говорящего. Кто-то мямлит, тянет слова, без

конца произносит звуки- паразиты (aaa, эээ), кричат, а кто-то тараторит не умолкая, строчит словами, как пулемет. Психические нарушения нередко сопровождаются нарушениями речи, которые сразу же бросаются в глаза прежде всего врачу-психиатру.

Если темп речи собеседников слишком сильно различается, то они вызывают раздражение друг у друга. Флегматик раздражает быстрого, активного, решительного собеседника и наоборот — поскольку флегматик не успевает следить за ходом мысли своего коллеги, а стремительный человек очень страдает от вынужденных пауз и повторов флегматика. Изменить темп речи очень трудно и вряд ли нужно, поскольку не стоит (и невозможно) ломать психотип человека. Однако **чуть-чуть его скорректировать** иногда можно и нужно.

Следует также учесть, что, по наблюдениям ученых, темп речи разных народов несколько отличается друг от друга. Так, северные народы говорят несколько медленнее, а южные — побыстрее. Сельские жители, с их более спокойным темпом жизни, говорят медленнее, а городские — быстрее. Есть различия в этом плане также между мужчинами и женщинами, а также и определенные возрастные различия. Для русских людей средняя скорость говорения составляет примерно 120 слов в минуту.

Если у вас есть необходимость слегка скорректировать скорость вашей речи, то можно предложить несколько следующих упражнений. Кстати, следует сказать, что и многие предыдущие упражнения также влияют на скорость речи.

Упражнение 1. Определение скорости речи

Возьмите нижеприведенный текст и по сигналу преподавателя начните одновременно всей группой вполголоса читать его. Каждый читает своим темпом, не обращая внимания на соседей. Перед началом чтения засекается время по часам с секундной стрелкой. Читайте спокойно, не волнуясь, не торопясь, в естественном для вас темпе. После окончания чтения определите, кто читает быстрее всех, а кто медленнее. Можно потренироваться и повторить упражнение несколько раз с тем, чтобы устранить излишнее волнение, а результаты определить по последнему чтению.

Война — это возвращение человечества в первобытное состояние

Все-таки прав мудрец Лев Толстой: война — это преступление против разума. И если люди приучились именно на войне проявлять свои лучшие качества: мужество, выносливость, товарищество, беззаветное служение Родине и народу, — преступление это двойное. Оно еще и против человечества, человечности, ибо все эти прекрасные сами по себе качества даны человеку Богом и природой совсем для других дел — для любви к ближнему своему, для жизни, созидания на земле, а не для разрушения того, что сотворено и дано человеку Создателем.

Два страшных авантюриста, захваченные идеями завоевания мира, вовлекли два великих народа в кровопролитную войну. В результате проиграли и они, и весь мир, жизнь обесценилась еще больше. Земельные ресурсы погорваны, по земле мутной волной катятся обнищание, безверие, жажда сиюминутных благ и удовольствий. Человечество, сбитое войной с нормального пути, слепо, бездумно и весело катится к пропасти.

Веселого на войне было мало. А если и было, то это «веселье» примитивного человека, обреченного существовать на грани животного, прячущегося от смерти в земляной норе. Горькое же и страшное вспомнить тяжело, а писать о войне — совсем занятие тяжкое, неблагоприятное, работа на износ.

Виктор Астафьев. 1996 год.

Если вы прочитали текст примерно за 80 секунд, то ваш темп — средний, нормальный, если же медленнее, то он замедлен, быстрее — ускорен. Сравните разброс времени в вашей группе, на сколько секунд различается чтение у самого быстрого и самого медленного чтеца? Кстати, учтите, что текст (без заглавия) включает в себя 173 слова. К тому же чтение всегда производится несколько медленнее, чем спонтанное говорение.

Упражнение 2. Убыстрение речи

Если вы чувствуете, что ваша речь слишком замедлена, то старайтесь контролировать себя и говорить немного быстрее. Однако нельзя «ломать» себя и корректировать темп надо очень осторожно. Можно потре-

нироваться на любом тексте, читая его несколько раз подряд, фиксируя время и постепенно его сокращая.

Буддийская притча

☺ Шли два странствующих монаха по дороге. Подошли к реке, которую им надо было преодолеть, и видят, сидит на берегу девушка и плачет. Спрашивают ее, в чем дело, а она говорит, что никак не может перебраться на противоположный берег. Плавать она не умеет, парома здесь нет, река глубокая и течение очень сильное, а ей нужно туда по срочному делу. Тогда старший монах посадил ее себе на плечи и переплыл на другую сторону. Поблагодарила его девушка и ушла.

Идут монахи, идут, а младший все думает. Наконец уже к вечеру, он не выдержал и осмелился спросить старшего: «Как же так? Ведь нам нельзя даже смотреть на женщин, а ты прикоснулся к ней, держал ее на спине?» На что старший ответил: «Я эту девушку снял со спины сразу же, как только мы переплыли реку, а ты все еще несешь ее до сих пор».

Упражнение 3. Замедление темпа речи

Нижеприведенный текст пригодится тем слушателям, которые хотят замедлить слишком быстрый темп своей речи. Работать с ним надо так же, как и с предыдущим — засекая время и постепенно наращивая результат. Однако не следует всеми силами стараться добиться максимального результата. Работайте так, чтобы не терзать себя, чтобы вам было приятно читать текст, без особого напряжения.

Жизнь на Земле. Лекции и статьи по проблемам экологии

...Мир и само сохранение жизни на нашей планете находятся под угрозой вследствие деятельности людей, у которых недостаточно уважения к общечеловеческим ценностям. Разрушение природы и истощение природных ресурсов является результатом невежества, жадности и недостатка уважения к живым существам на Земле. Этот недостаток уважения распространяется также и на будущие поколения, которые унаследуют совершенно истощенную планету, если мир во всем мире

не станет реальностью и если истощение природных ресурсов будет продолжаться современными темпами.

Наши предки видели землю богатой и щедрой, какой она и является на самом деле. Многие люди в прошлом считали также, что природа неисощима в своих возможностях. Но теперь мы знаем, что это верно только в том случае, если мы сами возьмем на себя заботу о ней.

Разрушение природы в прошлом происходило от неведения и это можно понять и простить. Но теперь мы располагаем гораздо большей информацией и поэтому очень важно, чтобы мы с моральных позиций оценили наше наследие, нашу ответственность и то, что мы собираемся оставить грядущим поколениям...

Далай-лама XIV. 1996 год.

Упражнение 4. Коррекция темпа речи

Возьмите любой не слишком длинный текст и работайте над ним самостоятельно — так же, как вы работали над текстами в упражнениях 2 и 3.

Упражнение 5. Развитие наблюдательности и самоконтроля

В любой неформальной обстановке понаблюдайте над окружающими, прислушайтесь к их речи. Кто из них, по вашему мнению, говорит слишком быстро, а кто слишком медленно? Как бы вы посоветовали им скорректировать свою речь? Как при общении с ними вы учитываете особенности их речи?

Контрольные вопросы

1. Как собеседники воспринимают темп речи друг друга?
2. Для чего и в каких случаях нужно контролировать темп своей речи?
3. Народы каких регионов земного шара говорят более медленно, а каких — более быстро?
4. Как, для чего и насколько можно увеличить темп своей речи?
5. Как, насколько и для чего можно замедлить свою речь?
6. Представьте себя «тренером» и, выйдя на середину зала, продемонстрируйте упражнения, помогающие скорректировать темп речи.
7. Как оценить темп речи того или иного человека?

Блок 4. Громкость голоса

Для некоторых людей слишком громкий или слишком тихий голос тоже является проблемой, особенно в общении с окружающими или в случае необходимости публичного выступления, особенно в помещении, где нет микрофона. Каждый из нас, конечно, нередко был свидетелем вызывающе громкого разговора, почти крика, раздражающего всех вокруг, группы хамоватой молодежи или школьников в общественном транспорте, на улице, в кинотеатре и так далее. С другой стороны, можно вспомнить и массу примеров, когда вам или окружающим, людям со вполне нормальным слухом, приходилось (иногда даже по нескольку раз) о чем-то переспрашивать собеседника, продавца, регистратора в поликлинике, служащего, только потому что они говорили слишком тихо. А что уж говорить о тугоухих стариках, при разговоре с которыми никому не приходит в голову говорить немного погромче, стать немного поближе, да еще так, чтобы старик видел движение ваших губ!

Слишком громкий голос вполне поддается контролю, стоит его обладателю лишь приложить некоторое усилие над собой. Лучше всего, конечно, это делать с самого детства. Многие дети совершенно не умеют владеть своим голосом и говорят оглушительно громко всегда и везде, еще не умея учесть ситуации и возраста собеседников. Понятно, что родителям такого ребенка необходимо с детства приучать его соизмерять силу своего голоса с окружающей обстановкой. Для этого неплохо заняться с ним художественным чтением: выучить наизусть его любимое стихотворение и научить ребенка что-то декламировать громко, а что-то, в зависимости от содержания строфы, — наоборот, очень тихо, почти шепотом, объясняя ребенку, почему декламировать надо именно так, а не иначе. В быту тоже надо корректировать ребенка, но в меру: следует учесть, что постоянное шпыняние и дергание ребенка обычно приносит гораздо меньше пользы, чем совместный анализ того, где, когда и почему надо говорить тише, а где можно и нужно гораздо громче.

Не меньшую проблему представляет и слишком тихий голос у человека, которому приходится часто выступать с докладами, речами, сообщениями. Все эти

проблемы вполне решаемы, надо только последить за собой и потренироваться. Хотя, конечно, все это, особенно тренировки, требует времени и терпения, и тогда результат обязательно будет достигнут.

Если для снижения громкости голоса особых упражнений не требуется — нужны только настойчивость и постоянный самоконтроль, то для развития громкости можно предложить ряд нижеследующих упражнений. Однако учтите, что увеличению объема легких, развитию громкости способствуют также, как уже говорилось ранее, и различные виды спорта (плавание, лыжи, велосипед и многие другие), а также дыхательные упражнения, упражнения на синхронизацию дыхания и речи (см. модуль 1, блок 1).

Упражнение 1. «Диктор». Развитие громкости голоса

Сядьте рядом с радиоприемником (магнитофоном, телевизором), а дома, если уж совсем нет времени — то можно делать это упражнение и одновременно с какими-то домашними делами. Включите «говорящую» станцию и произносите любой текст или фразу **с той же громкостью, которую вы слышите**. Постепенно увеличивайте громкость радио, одновременно увеличивая и собственную громкость. Однако будьте осторожны: первое время, чтобы не сорвать голос, увеличивайте громкость лишь ненамного. Путем длительных регулярных тренировок постарайтесь увеличить вашу громкость до максимальной величины.

Упражнение 2. «Домашнее караоке». Развитие громкости голоса

Тот же результат можно получить, прослушивая пение и, подражая артисту, постепенно увеличивая громкость собственного пения. Не беда, если вы не знаете слов песни, можно просто подпевать «а-а-а» или «ля-ля-ля».

Упражнение 3. «Домашнее пение». Развитие громкости голоса

Особенно хорошо это упражнение для выполнения дома. Чем бы вы ни занимались (имеются в виду, ко-

нечно, домашние дела, а не написание статьи или чтение), одновременно напевайте вполголоса. Хорошо, если вы знаете несколько конкретных песен, но если нет — то просто напевайте любые гласные звуки. Изодня в день, напевая, постепенно увеличивайте силу звука. В качестве свидетеля ваших успехов можно привлечь родственников или соседей — они смогут объективно зафиксировать, насколько увеличилась громкость вашего голоса после одной, двух, трех недель тренировок. Не прекращайте тренировки и в дальнейшем.

Упражнение 4. «Артист». Развитие громкости голоса

Для выполнения этого упражнения вам понадобится хотя бы один «зритель». Упражнение неплохо делать или в большой аудитории или найти для него открытое пространство. Разместите своего слушателя в первом ряду, а сами станьте недалеко напротив. Для начала прочтите ему небольшое стихотворение (отрывок из прозы или хотя бы произнесите несколько произвольных фраз) с обычной для вас громкостью, достаточной для того, чтобы ваш напарник вас просто ясно услышал. Пересадите слушателя на несколько рядов подальше назад и произнесите то же самое так, чтобы слышимость была не хуже, чем в первый раз. Постепенно, отсаживая человека все дальше и дальше, добейтесь того, чтобы слышимость при этом не ухудшалась. Старайтесь не столько увеличивать громкость голоса за счет напряжения голосовых связок, сколько добиваться лучшей работы резонаторов — носового и особенно грудного, говорите «грудным» голосом.

Упражнение 5. «Демосфен». Развитие силы голоса

Для этого упражнения не нужны ни радио или телевизор, ни слушатели. Достаточно иметь громкий шумовой фон — грохот моря, шум поезда, звук дрели за стеной, где сосед производит нескончаемый ремонт, и тому подобное. В классе шум могут создавать сокурсники, имитирующие гул толпы, произнося одновременно вполголоса такие, например, общеизвестные «театральные» слова, как: «о чем говорить, когда не о чем говорить!». Тренирующиеся должны по очереди

прочсть стихотворение, речь, отрывок из прозы или, наконец, любые несколько фраз, причем так, чтобы суметь перекрыть гул толпы. В идеале нашего доморощенного «Демосфена» должен четко слышать самый последний ряд «толпы».

Упражнение 6. «Мишка». Развитие силы голоса

Если вы очень стесняетесь или у вас нет напарника, то вы можете работать с воображаемым партнером. Посадите на диван куклу, мишку и, постепенно удаляясь от него все дальше и дальше, увеличивайте силу голоса точно так же, как и в упражнении № 4. Только на этот раз вам еще придется и «слышать» за вашего воображаемого партнера, представляя, как он воспринимает громкость вашего голоса, хорошо ли ему слышно. Неплохо уйти в другую комнату, на кухню или в конец изогнутого коридора и даже оттуда добиться достаточной громкости вашего голоса.

Упражнение 7. Тренировка опоры звука и его полетности

- а) «Эхо». Далеко посылаем звук в лесу: АУУ! АУУ! АУУ! АУУ!
- б) «Гудок»: УУУУ! УУУУ! УУУУ!
- в) «Дрова». Размахивая топором, рубим дрова: Ах ты! Ух ты! Эх ты! Их ты! Ох ты!
- г) «Где мама?». Позовите маму три раза, меняя посыл звука.
 - Мам, а мам! Меду нам! (не слышит)
 - Мам, а мам! Меду нам! (видимо, она где-то далеко!)
 - Мам, а мам! Меду нам! (ушла совсем-совсем далеко)

Упражнение 8. Усиление работы резонаторов

- а) «Глина». Мнем старательно, работая всеми пальцами одной руки воображаемую глину, помогая себе созвучиями: ММННАЛЛИ — ММННУЛЛИ — ММННЭЛЛИ — ММННИЛЛИ — ММННОЛЛИ — ММННАЛЛИ ...

- б) «Сети». Вытягиваем из воды воображаемые сети, сопровождая движения звуками стихотворения К.Бальмонта:

На мели мы лениво налима ловили.

На мели мы ловили линя.

О любви не меня ли вы мило молили

И в туманы лимана манили меня.

Учтите: связь речевой зоны и зоны, регулирующей движения кисти руки, в коре головного мозга настолько сильна, что малейший зажим кистей рук в момент публичного выступления приводит к зажиму речеобразующих органов.

Контрольные вопросы

1. Как нужно разговаривать со стариками или другими слабослышащими людьми?
2. Почему громкие разговоры в транспорте, фойе кинотеатра или других общественных местах расцениваются как невоспитанность, бескультури?
3. В каких случаях неуместен слишком громкий голос?
4. Когда не следует говорить слишком тихо?
5. Что нужно делать человеку, который хочет уменьшить силу своего голоса?
6. Какие упражнения вы знаете, способствующие увеличению силы голоса? Покажите некоторые из них.
7. Кто такие Демосфен и Цицерон? Как Демосфен сумел преодолеть недостатки своей речи?

Блок 5. Ритм речи. Паузы

Не только дикторская, но и любая другая устная речь обязательно имеет свой определенный ритм и содержит паузы (цезуры) — ведь с ними речь гораздо выразительнее, а без них нередко может быть понята совершенно превратно. Так, например, мы можем сравнить нижеприведенные отрывки: в них, в зависимости от того, где делается пауза, смысл меняется довольно существенно.

- А. В противном случае, (пауза) заявил Корнуков виновным (пауза), пришлось бы давать объяснения.
- Б. В противном случае, (пауза) заявил Корнуков, (пауза) виновным пришлось бы давать объяснения.

В. В противном случае заявил Корнуков, (пауза) виновным пришлось бы давать объяснения.

или:

А. Это самоуправство губернатора в Кремле (пауза) вызвало крайне негативную реакцию.

Б. Это самоуправство губернатора (пауза) в Кремле вызвало крайне негативную реакцию.

или:

А. А военная разведка якобы (пауза) даже пыталась проникнуть в компьютерные системы противника.

Б. А военная разведка (пауза) якобы даже пыталась проникнуть в компьютерные системы противника.

или:

А. В крупных городах Сербии вчера (пауза) состоялись демонстрации в поддержку ...

Б. В крупных городах Сербии (пауза) вчера состоялись демонстрации в поддержку ...

или:

А. О том, что в столичном районе есть нефть еще в тридцатые годы (пауза), говорил академик Губкин.

Б. О том, что в столичном районе есть нефть (пауза) еще в тридцатые годы, говорил академик Губкин.

или:

А. Движение «Социал-демократия» сегодня (пауза) приняло решение о начале предвыборной кампании.

Б. Движение «Социал-демократия» (пауза) сегодня приняло решение о начале предвыборной кампании.

или:

А. Однако, как считает Сергей Алексашенко, эти угрозы (пауза) выполнить будет очень трудно.

Б. Однако, как считает Сергей Алексашенко, (пауза) эти угрозы выполнить будет очень трудно.

или:

А. Причиной трагедии власти (пауза) называют утечку газа.

Б. Причиной трагедии (пауза) власти называют утечку газа.

или:

А. В результате наводнения были затоплены 500 домов и 2000 крестьян (пауза) остались без крова.

Б. В результате наводнения были затоплены 500 домов (пауза) и 2000 крестьян остались без крова.

или:

А. Здравствуйте, в студии (пауза) ведущий Сергей Аверьянов.

Б. Здравствуйте, (пауза) в студии ведущий Сергей Аверьянов.

или:

А. Однако эта оптимистическая информация инвесторов (пауза) не удовлетворила.

Б. Однако эта оптимистическая информация (пауза) инвесторов не удовлетворила.

или:

А. Расследование продолжается, по их словам (пауза), Российские правоохранительные органы содействуют расследованию.

Б. Расследование продолжается, (пауза) по их словам, Российские правоохранительные органы содействуют расследованию.

или:

А. Конечно, это не предел по прогнозам экспертов (пауза), курс рубля будет продолжить свое падение.

Б. Конечно, это не предел (пауза), по прогнозам экспертов, курс рубля будет продолжать свое падение.

И таких примеров неверной расстановки пауз, слушая наших дикторов, журналистов и телеведущих, к сожалению, можно набрать очень много. Слишком часто паузы делаются совершенно произвольно или даже просто безграмотно!

Понятно, конечно, что абсолютно все возможные паузы делать просто бессмысленно, но некоторые, особенно в длинных предложениях, — совершенно необходимы как по смыслу, так и для регулирования дыхания. Какие же существуют правила постановки пауз? Можно показать это на примере следующего небольшого развернутого предложения:

Как стало известно, именно в этом цехе Подольского завода цветных металлов (ПЗЦМ) 10 лет назад вместе с обычным металлоломом был переработан сданный кем-то в утиль источник ионизирующего излучения.

Если мы сделаем максимальное число пауз, то текст будет выглядеть таким образом:

Как стало известно, / именно в этом цехе / Подольского завода цветных металлов / 10 лет назад / вместе с обычным металлоломом / был переработан / сданный кем-то в утиль / источник ионизирующего излучения.

Как видим, выделяются паузами следующие группы слов: вводные слова, обстоятельства места, обстоя-

тельства времени, группа подлежащего, группа сказуемого, развернутые определения, развернутые дополнения, однородные члены, причастные и деепричастные обороты.

Поэтому для выразительности чтения и устной речи рекомендуем вам никогда не забывать о паузах и не читать текст так, как будто за вами кто-то гонится. Ведь в этом случае ваши слушатели запомнят слишком мало из сказанного, а у флегматиков вы таким темпом просто вызовете явную антипатию.

Надо сказать, что паузы бывают не только чисто *техническими*. Так, они могут быть еще и *эмоциональными*, когда служат для привлечения внимания слушателей или же для выделения самого важного места в устном сообщении. Учтите только, что эмоциональных пауз не должно быть слишком много, особенно в коротком тексте. Даже в длинных текстах такая пауза может быть только одна — перед кульминационным моментом этого текста. Избыток пауз может привести к обратному эффекту и создать у слушателей впечатление, что оратор не владеет речевым мастерством, запинается, не знает, что сказать своим слушателям. Иногда пауза служит не только для привлечения внимания слушателей, но и для эмоционального сближения оратора и его аудитории. Это происходит тогда, когда оратор призывает слушателей вместе задуматься над той или иной проблемой, а затем ненадолго замолкает, как бы давая аудитории время подумать над заданным вопросом.

Владимир Познер на третьем региональном конкурсе информационного вещания в Новосибирске признал, что в его программе «Времена» встречаются такие собеседники, что для того, чтобы выслушать их, нужно большое искусство. «Меня часто спрашивают: как вы разговариваете с этими идиотами? Но есть такие вещи: **умение держать паузу**. Человек сказал глупость — можно только смотреть на него, можно голову наклонить...»

Упражнение 1. Определение места паузы. Технические паузы

Расставьте необходимые знаки препинания и прочтите текст с максимально возможным количеством

пауз. Затем прочтите текст еще раз, уменьшив количество пауз до минимально необходимых.

* * *

Механизм гарантирующий осуществление прав человека обеспечивают Европейская комиссия по правам человека Европейский суд по правам человека и Комитет министров. Комиссия изучает жалобы государств-участников в отношении других лиц в отношении государств-участников. Что касается последнего случая то жалобы рассматриваются лишь тогда когда соответствующее правительство признает это факультативное право на индивидуальную жалобу. В 1986 году это факультативное право было признано 19 странами.

Комиссия в случае принятия жалобы к рассмотрению разбирает ее а затем пытается разрешить спор. Если спор не разрешается комиссия подготавливает полный доклад включая и свою точку зрения на вопрос имело ли место нарушение положений Конвенции или нет. Заседания комиссии носят закрытый характер а впоследствии издается краткий отчет о данном деле.

(Из книги: Левин Л. Права человека. Вопросы и ответы // Интерпракс/Юнеско.— 1993.)

Упражнение 2. Дикторское чтение.

Технические и дикторские паузы

Представьте себя диктором на радио и прочтите нижеприведенный текст как можно выразительнее, обратив особое внимание на паузы. Объясните, почему вы поставили паузы именно в тех, а не каких-то иных местах.

Что означает рабство в наше время?

В условиях бедности и слаборазвитости такого рода практика трудно искоренима. В июле 1980 года министр информации Мавритании заявил: «Рабство представляет собой наиболее примитивную и отвратительную форму эксплуатации человека человеком. Мы знаем, что это еще существует в нашей стране. Колониальные и неоколониальные режимы пытаются

скрыть подобную практику. Предстоит еще долгий путь, прежде чем мы, в конце концов, сможем избавиться от нее». Недавно сообщили о том, что в современном мире существует не менее 250.000 рабов.

Современное рабство, однако, это уже не прежняя бесчеловечная практика, состоящая в поимке людей и продаже их, закованными в цепи, на открытых торгах. Тем не менее, суть этой практики все та же — эксплуатация человека человеком. Современное рабство по-прежнему является грубым отрицанием достоинства человека и порождается нищетой, невежеством, отжившими традициями и алчностью.

(Из книги: Левин Л. Права человека.

Вопросы и ответы // Интерпакс/Юнеско.— 1993.)

Упражнение 3. Дикторское чтение. Эмоциональные паузы

Возьмите цветные карандаши и поставьте паузы — абсолютно все возможные — одним цветом, а необходимые для выразительного дикторского чтения — другим. Почему и по какому принципу вы убрали второстепенные паузы? Выразительно прочтите текст вслух, потренируйтесь и когда достигнете желаемого результата, запишите свое чтение на аудиокассету. Прослушайте ее вместе с товарищами и преподавателем. Проанализируйте вместе с ними ваше дикторское чтение. Какие замечания вы услышали от них? Не забудьте об эмоциональных паузах. Где, по вашему мнению, следует их поставить в нижеприведенном тексте?

★ ★ ★

Великолепный пример использования риторического вопроса дал выдающийся адвокат Плевако. Однажды он защищал одну нищую старуху, которая обвинялась в краже французской булки и благодаря своему дворянскому происхождению подлежала юрисдикции суда присяжных. Выступавший перед Плевако прокурор произнес часовую обвинительную речь, общий смысл которой сводился к тому, что хотя преступление, которое совершила обвиняемая, и невелико, но осуждена она должна быть по всей строгости закона, так как Закон есть Закон и любое даже незначительное его нарушение подрывает основы

Закона, самодержавия и в конечном счете наносит непоправимый вред Российской империи. Речь прокурора была произнесена с большим подъемом, очень убедительно и эмоционально, она произвела большое впечатление и на присяжных и на публику.

Речь адвоката состояла практически из нескольких фраз, причем основная смысловая нагрузка в них легла как раз на риторический вопрос. Сказал же он следующее: «Уважаемые господа присяжные. Не мне напоминать вам о том, сколько испытаний выпало на долю нашего государства и в скольких из них Россия вышла победительницей. Устоев Российской империи не смогли подорвать ни татаро-монгольское нашествие, ни нашествия шведов, турок, французов. Как вы думаете, вынесет ли Российская империя одну французскую булку?» Риторический вопрос нашел ответ в приговоре — поздащитная Плевако была оправдана.

(Из книги: Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения.— М.: Смысл, 1999.)

Контрольные вопросы

1. Для чего нужны паузы в устной речи?
2. Как может меняться смысл высказывания от перемены места паузы?
3. По какому принципу определяется место паузы в тексте?
4. Нужно ли при дикторском чтении выделять абсолютно все возможные паузы? Почему?
5. Какие еще существуют виды пауз, кроме технических?
6. Что такое «эмоциональная пауза» и в каких случаях она используется?
7. Можно ли с помощью паузы привлечь внимание аудитории к выступлению докладчика?

Блок 6. Слова и звуки-паразиты

К сожалению, речь многих людей (в том числе даже и профессионалов — журналистов, комментаторов, политиков!) нередко содержит слова и звуки-паразиты. Самое смешное, что подобные люди совершенно не замечают этого своего недостатка. Они могут признать его только в том случае, если незаметно записать их

выступление, а затем дать им его прослушать. Совершенно ясно, что журналист, комментатор или политик, страдающий таким громадным недостатком, является профессионально непригодным в своей области, какими бы достоинствами он при этом ни обладал. Понятно, что от этого недостатка лучше избавляться как можно раньше — еще в школе или, в крайнем случае, в институте. И потом, когда человек станет специалистом своего дела, он сможет свободно говорить на любую тему, не раздражая слушателей кряхтением, хмыканьем и чем-то подобным, только этим одним вызывая у них сомнения в своей профессиональной пригодности.

Надо сказать, что избавиться от такого недостатка очень трудно, потому что это требует постоянного самоконтроля, что затрудняет свободную, плавную речь, мешает мыслить, сдерживает эмоциональное выражение мысли при общении со слушателями. Для контроля в домашних условиях можно попросить родственников следить за вашей речью и каждый раз так или иначе «штрафовать» провинившегося или же, по крайней мере, фиксировать ваши «прегрешения». Задача такого контроля — вести дневник и со временем добиваться уменьшения, вплоть до полного исключения, звуков и слов-паразитов из вашей речи.

***Упражнение 1.* Развитие наблюдательности, критического отношения к речи профессионалов**

Ежедневно как минимум в течение получаса просматривайте телепередачи или прослушивайте радиопередачи, находя среди них интервью с политиками, учеными, специалистами, работниками администрации и другими официальными лицами. Слушая выступающих, обращайте внимание лишь на звуки и слова-паразиты. Как вы думаете, многие ли из выступающих страдают этим недостатком речи?

***Упражнение 2.* Развитие наблюдательности, критического отношения к речи окружающих**

Во время семинаров, присутствия на докладах, совещаниях, конференциях внимательно слушайте выступающих, также обращая особое внимание на

чистоту их речи. Если семинар проводится в вашей тренинговой группе, то, не сообщая об этом выступающему, запишите на диктофон его речь и затем вместе проанализируйте выступление — насколько оно засорено словами и звуками-паразитами.

Упражнение 3. Развитие наблюдательности, самоконтроля за чистотой собственной речи

Как вы считаете, засорена ли ваша собственная речь словами и звуками-паразитами? Что по этому поводу думают ваши сокурсники? Во время занятий попросите участников группы, не предупреждая вас заранее, записать одно из ваших выступлений. Проанализируйте вместе с ними эту запись, обращая особое внимание на чистоту вашей речи. Явилась ли эта запись для вас полной неожиданностью? Если вы страдаете указанным недостатком, начните работу над собой и периодически анализируйте фонозаписи, сделанные по вашими однокурсниками без предупреждения. Ваша задача — упорно тренируясь, с течением времени добиться полной чистоты вашей речи.

Упражнение 4. Очищение речи от звуков и слов-паразитов

Подготовьте устное выступление на произвольную тему сначала на 3 минуты, а затем — доведите его максимально до 5 минут. Можно произносить свою речь перед сокурсниками на занятиях, можно тренироваться и дома. Если дома нет слушателей, помогающих вам в ваших тренировках, то записывайте выступление на диктофон и затем анализируйте самостоятельно. Задача выступления — не только хорошо выступить и донести свои мысли до слушателей, но и постоянно следить за своей речью, не допуская слов и звуков-паразитов. Результаты тренировок заносите в свой личный дневник, добиваясь улучшения результатов с каждой тренировкой.

Упражнение 5. «Горошинка». Развитие самоконтроля и очищение речи от слов и звуков-паразитов

Дома ежедневно произносите свой «доклад» на любую, но лучше всего — каждый раз на другую

тему — длительностью не более пяти минут. Сосредоточьте внимание на форме и содержании доклада, переводя самоконтроль за словами и звуками-паразитами на периферию сознания. Не останавливаясь и не меняя темпа речи, каждый раз, когда вы ощутили, что допустили произнесение лишнего, ненужного слова или звука, бросьте в свою «копилку» одну из приготовленных заранее горошинок. Закончив выступление, сосчитайте количество горошинок. Ваша задача — в результате ежедневных тренировок добиться минимального количества горошинок или вообще их полного отсутствия.

Упражнение 6. «Оптимальный результат»

Проведите в группе соревнование. Определите чемпиона группы, не допустившего в своем выступлении ни одного слова или звука-паразита. Для этого каждый из тренирующихся готовит дома доклад на произвольную тему длительностью три минуты. Прислушайтесь всех выступающих, фиксируя каждое нарушение чистоты речи. Сравните персональные результаты каждого с показателями в первый день тренировок. Отметьте также чемпиона, показавшего самый заметный прогресс в устранении этого недостатка.

Контрольные вопросы

1. Насколько слова и звуки-паразиты характерны для речи профессионалов, для речи обычных людей?
2. Почему необходимо следить за чистотой речи и добиваться устранения слов и звуков-паразитов?
3. Возможно ли и каким образом добиться максимальной чистоты речи?
4. Какие упражнения помогают избавиться от слов и звуков-паразитов?

Блок 7. Тембр, диапазон голоса

Тембр и диапазон голоса — вещи в основном врожденные и слабо поддающиеся коррекции, если только, конечно, человек специально годами не занимается в

оперной студии. В нашем же случае мы говорим не о профессионалах (артистах, дикторах, оперных певцах и так далее), а об обычных людях, которые хотят поработать над техникой своей речи и устранить или хотя бы уменьшить ее наиболее заметные недостатки.

Каждый человек постоянно общается с другими людьми и хочет, чтобы его голос как минимум не вызывал неприятных ощущений у слушающих. В этом плане могут вызвать удивление, смех, дискомфорт слишком высокий голос у мужчины, бас у женщины, монотонный без обертонов голос человека любого пола. Если у кого-то из слушателей группы имеются указанные недостатки, то их в какой-то степени можно скорректировать с помощью описанных ниже упражнений. Главное в этой работе — регулярные, упорные тренировки. Желательно записать голос тренирующегося (2–3 минуты выступления) в самом начале тренировок — и затем по прошествии значительного времени (как минимум 2–3 недели) сделать это снова с тем, чтобы объективно зафиксировать достигнутые результаты.

Встречаются голоса, которые, несмотря ни на какие усилия, все-таки слабо поддаются корректировке. В этом случае скрасить монотонность голоса и малый диапазон звучания можно с помощью некоторых специальных приемов. Для этого используются такие средства, как варьирование громкости и паузы. Когда разные части устного текста произносятся с разной громкостью, а в нужных местах акцентируются паузы, то впечатление монотонности заметно ослабляется, достигается лучшее звучание речи. Понятно, конечно, что этими средствами нужно пользоваться в меру, без утрирования и без злоупотребления, что особенно относится к паузам. Ведь если пауз, особенно долгих, будет слишком много, то потеряется весь эффект от эмоциональной паузы в самом кульминационном месте вашей речи и желаемый эффект не будет достигнут.

В связи со сказанным выше хотелось бы привести следующую любопытную заметку из журнала «Лиза» № 12 за 1998 год:

Голос и тембр могут быть очень сексуальны

Голос имеет высокую сексуальную привлекательность для очень многих людей. Недаром в ряде ро-

мантических историй юноша влюблялся в свою будущую избранницу, еще не видя ее, но только услышав ее голос. В некоторых странах было принято исполнять песни и серенады под окнами любимой, а качество их исполнения влияло на ее ответ.

Один из героев О.Генри, обладавший чарующим голосом и феноменальным красноречием, но безобразной внешностью, смог, тем не менее, настолько очаровать прелестную девушку, в которую был влюблен, что она предпочла ему красавца поклонника.

Как правило, считается, что большое сексуальное воздействие имеет низкий хрипловатый голос у женщин (таким чувственным голосом обладала легендарная Марлен Дитрих, символ обворожительности и сексуальности своей эпохи, сводившая с ума всех слышавших ее) и «рокошущий» — у мужчин. Связано это, видимо, с тем, что именно таким становится тембр голоса у людей в момент сильных эмоциональных переживаний.

Упражнение 1. Развитие наблюдательности и объективной самооценки тембра и диапазона своего голоса

Прослушайте (или вспомните) голоса членов вашей группы и определите, кому из слушателей в первую очередь необходимо поработать над тембром и диапазоном своей речи. Проанализируйте особенности речи каждого члена группы и сравните ваше мнение со стороны с самооценкой этого человека.

Упражнение 2. «Критик». Развитие наблюдательности, профессионального слуха

При прослушивании радио, просмотре телепередач оцените голоса говорящих — насколько богат их тембр, достаточен ли диапазон звучания. Кто из них отличается наиболее монотонным, а кто — наиболее богатым голосом? Кому было бы неплохо поработать над своим голосом? Какому диктору на телевидении или радио вы отдали бы предпочтение?

Разговаривая с друзьями и родственниками в неформальной обстановке, обратите внимание на особенности их голоса. Какие недостатки звучания вы заметили, как можно от них избавиться?

**Упражнение 3. Найти свой «речевой центр»
(«речевую середину»).**
Расширить диапазон звучания

- а) «Стон». Представить себя на пляже, веет ветерок, светит солнышко, вы расслаблены, греетесь под лучами и даже стонете от удовольствия «ММММММ!» Взять самый удобный, самый естественный по тембру звук. Ощутить, как работают головные, особенно носоглоточные резонаторы.
- б) «Лестница».
- Подвал.
Первый этаж.
Второй этаж.
Третий этаж.
Четвертый этаж.
Пятый этаж.
Чердак!
Пятый этаж.
Четвертый этаж.
Третий этаж.
Второй этаж.
Первый этаж.
Подвал. И так далее...

Найдите «свой» этаж, соответствующий вашей речевой середине. Подвал соответствует самому низкому звучанию голоса, потолок — самому высокому.

Заставьте работать одновременно все резонаторы: высокие тона требуют самой активной работы грудного резонатора, низкие — головного резонатора.

Упражнение 4. «Радиоперсонаж».
Моделирование тембра и диапазона голоса

Если вы чувствуете, что ваш голос малопривлекательный, слишком монотонный, то попробуйте ежедневно, слушая радио (аудиокассеты) или смотря телевизор, подражать голосу самых разных персонажей. Для этого также очень хороши записи радиопостановок, детских передач, сказок, где действуют и говорят самыми разными голосами многие персонажи. При работе, не имея перед глазами текста, вы, конечно, вряд

ли сможете повторять синхронно за действующими лицами все их реплики (хотя у некоторых моих студентов это прекрасно получалось), поэтому произносите лишь какую-нибудь одну привычную фразу (типа «что говорить, когда нечего говорить»). Главное для вас — говорить тем же тоном, что и персонаж, стараясь максимально воспроизвести его голос, тембр, интонацию. Ежедневно тренируйтесь хотя бы 15–20 минут и результат не заставит себя ждать.

Упражнение 5. «Клара Новикова». **Обогащение тембра и диапазона голоса**

Вспомните Клару Новикову — как мастерски она подражает голосам самых разных персонажей или же своих родственников. Представьте, что и вы тоже — артист эстрады. Выйдите на «сцену» и перед своей группой представьте наиболее колоритные голоса ваших родственников, знакомых. Запишите выступление на пленку и вместе проанализируйте услышанное. Узнайте мнение ваших сокурсников, насколько вам удалось передать особенности голоса воображаемых персонажей. Неплохо, если вы заранее дома потренируетесь перед этим выступлением в группе.

Упражнение 6. «Маляр». Расширение диапазона звучания

Встаньте прямо перед группой (или все вместе в кружок) и одновременно прочтите вслух строфу: «**Крашу-крашу я карниз**» и затем все дружно произносите многократно «**Вверх-вниз, вверх-вниз**» и так далее. Произнося слово «вверх», синхронно поднимайте руку вверх, а при слове «вниз» опускайте руку вниз, также слегка наклоняясь вниз всем телом. Амплитуду движений постепенно увеличивайте, синхронизируя дыхание с речью («вверх» — вдох, «вниз» — выдох). Слово «вверх» произносите высоким голосом, «вниз» — низким. По мере увеличения амплитуды, расширяйте также и диапазон звучания: слово «вверх» постепенно доводите до максимальной высоты, а «вниз» — до максимально басовитого тона.

Упражнение 7. «Звонарь». Расширение диапазона звучания

Вы — звонарь на колокольне. Громко, во весь голос многократно повторяйте звучание ваших колоколов: **«Динь-динь, дон-дон, бум-бум!»** При этом «динь-динь» произносится максимально высоким голосом, «дон-дон» — вашим естественным голосом, а «бум-бум» — максимально низким голосом. Неплохо сопровождать звук каждого колокола произвольным жестом.

Упражнение 8. «Анекдот». Моделирование тембра и расширение диапазона звучания голоса

Очень полезна для совершенствования голоса работа с анекдотами, особенно с такими, где есть прямая речь и действуют самые различные персонажи — дети, старухи, алкоголики, рецидивисты и так далее. Попробуйте мастерски прочесть нижеприведенные анекдоты, передавая особенности голоса каждого персонажа.



- а) — Девушка, что вы делаете сегодня вечером?
— Все!
- б) Едут в поезде попутчики. Разговорились:
— Мальчик, как тебя зовут?
— Женечка!
— Надо же! И меня — Женечка!
— А откуда ты едешь?
— Из лагеря.
— И я из лагеря.
— А куда ты едешь?
— К бабе.
— И я — к бабе.
— А к какой бабе?
— К своей!
— А я — к чужой.
- в) Зима, мороз. По улице идет бомж. Одна нога — в ботинке, а другая — босая, распухшая, посиневшая. Навстречу идет бабушка. Увидела бомжа, запричитала:
— Бедный ты, бедный! Ботиночек-то потерял!
— Дура! Нашел!!!

- г) — Вась, поехали завтра с нами на рыбалку!
 — Да я рыбу ловить не умею!
 — А чего тут уметь-то: наливай, да пей!
- д) — Папа, папа, я хочу бублик!
 — Мало ли что! Я, может, тоже хочу, да у меня денег на бутылку водки едва хватает!

Упражнение 9. «Артист эстрады». Улучшение тембра, расширение диапазона голоса. Снятие «зажатости», боязни публичного выступления

Представьте себя артистом эстрады. Ваша задача — уверенно выйти на сцену и мастерски рассказать несколько анекдотов, в которых действуют персонажи с самыми разными голосами. Заранее подготовьте анекдоты, выучите их наизусть, потренируйтесь дома. Добейтесь убедительной передачи особенностей речи каждого персонажа и продемонстрируйте анекдоты перед сокурсниками. Проанализируйте вместе с ними и преподавателем, насколько удачным оказалось ваше выступление, что и как можно в нем улучшить.

Контрольные вопросы

1. Можно и нужно ли работать над тембром и диапазоном голоса?
2. Почему и в каких случаях тембр и диапазон голоса требуют корректировки?
3. С помощью каких упражнений корректируется монотонный голос?
4. Как можно расширить диапазон голоса?
5. Как использовать анекдоты для корректировки диапазона и тембра голоса? Какие еще звуковые материалы полезны для этого?
6. Если монотонный голос плохо поддается корректировке, то как все-таки можно скрасить его монотонность?

Блок 8. Моделирование голоса

Голос человека намного более информативен, чем мы думаем. Голоса, речи человека существуют, наверное, сотни определений, их просто невозможно вспом-

нить и записать все. О чем же говорит нам голос собеседника? Очень о многом, даже если мы его не видим, а, например, только слышим по телефону.

Ну, во-первых, **о возрасте** говорящего. Это происходит в том случае, если у него голос *старческий, шамкающий, звонкий, ломающийся, детский, сварливый*.

О здоровье (как физическом, так и душевном), когда его речь или голос *слабый, слабеющий, простуженный, истеричный, безжизненный, усталый, бесцветный, сифилитичный, заплетающийся, гундосый, гнусавый, надтреснутый, шамкающий, хриплый, охрипший, тусклый, натуженный, затухающий, живой, сорванный, пропитой, прокуренный, звонкий, бодрый*.

Голос информирует нас также и **об отношении к собеседнику**: *грубый, вкрадчивый, гружеский, нахальный, нежный, рассерженный, фамильярный, удивленный, приветливый, настойчивый, запальчивый, злобный, заискивающий, гружелюбный, ласковый, недовольный, нагменный, начальственный, суровый, строгий, уверенный, капризный, настырный, заносчивый, ледяной, поучающий, сердитый, невинный, равнодушный, интимный, менторский, наглый, насмешливый, трепетный, робкий, язвительный, холодный, бесстрастный, издевательский, шипящий, сварливый, сухой, испуганный, заговорщический, ворчливый, лукавый, язвительный* и так далее.

О самооценке: *самоуверенный, фамильярный, заискивающий, нагменный, начальственный, строгий, уверенный, заносчивый, поучающий, менторский, робкий, язвительный, холодный, издевательский, испуганный, наглый, нахальный, льстивый...*

Об иерархии говорящих: *самоуверенный, начальственный, суровый, строгий, менторский, робкий, грожащий, испуганный, заискивающий, просительный, льстивый*.

О душевном состоянии, эмоциях говорящего: *безжизненный, злой, грожащий, плаксивый, спокойный, рассерженный, удивленный, запальчивый, злобный, шипящий, ласковый, недовольный, истеричный, ледяной, потухший, сердитый, равнодушный, безразличный, радостный, повеселевший, робкий, расстроенный, трепетный, язвительный, холодный, грустный, упавший, бесстрастный, издевательский, срывающийся, сварливый, сухой, испуганный, веселый, унылый, усталый,*

изумленный, лукавый, ворчливый, капризный, интимный, сдвоенный, участливый.

Нередко — **о национальности, региональном происхождении** говорящего, ведь всем нам знаком кавказский акцент, северное «оканье», акцент немца, говорящего на русском языке и так далее. Специалист может даже по телефону определить, что имеет дело не с коренным москвичом, а с приезжим, хотя тот — самый что ни на есть «чистопородный» русский. К речевико-имиджмейкеру обращаются, например, приезжие девушки из других регионов, когда они имеют профессию секретаря, владеют всеми необходимыми профессиональными навыками, да вот говорят «не по московски» и это почему-то настораживает работодателей.

Ну и, наконец, существует очень много определений, характеризующих чисто **акустические особенности голоса и тона** говорящего. Это: *глухой, бархатистый, грожащий, грудной, каркающий, низкий, высокий, шамкающий, визгливый, раскатистый, силный, тихий, хриплый, монотонный, замогильный, рокошующий, хороший, приятный, басовитый, гнусавый, громкий, звонкий, ломающийся, старческий, натужный, резкий, слабый, утробный, теплый, гундосый, бархатный, надтреснутый, тусклый, писклявый, гортанный, охрипший, прокуренный, пропитой, сильный, осипший, простуженный, сорванный, скрипучий, громогласный, хорошо поставленный, четкий, мелодичный.*

★ ★ ★

Пусть вас не удивляет, что некоторые определения к голосу и тону говорящего встречаются несколько раз — ведь одно и то же определение нередко несет в себе несколько единиц информации. Так, например, «ворчливый голос» говорит и о настроении, и о иерархии, и в какой-то степени о возрасте говорящего, а, кроме этого, несет и некоторую информацию об акустических характеристиках голоса, который вряд ли при этом будет звонким, мелодичным, приятным. Это определение дает нам даже некоторое представление о характере и психических особенностях человека! Вот почему «не всегда важно **что** говорят, но всегда важно **как** говорят».

В связи со сказанным хотелось бы привести очень показательный отрывок из книги Е.А. Адамова «Пропагандисту об ораторском искусстве» (М., 1983.)

* * *

«Иногда вся суть дела заключается в тоне, которым произносится вся фраза и даже вся речь. В этом легко убедиться, если вспомнить один старый рассказ из быта дореволюционной деревни. Старик крестьянин, живущий в деревне, получил письмо от сына, жителя города. Старик был неграмотен и попросил деревенского грамотея прочитать письмо. Тот прочитал письмо невыразительно, грубым тоном. А сын просил денег у отца. Отец услышал, каким тоном сын просит денег, возмущился. «Вишь, какой нахал, каким тоном денег просит,— сказал отец,— не пошлю!» И не послал. Но сердце отца отходчиво, прошло некоторое время и он встретился с другим деревенским грамотеем, привел его к себе и сказал: «Прочитай-ка мне еще разок письмо сына, ты понимаешь, просит денег, да таким грубым тоном просит, ну я и не послал». Этот грамотей прочитал письмо ласковым, просительным тоном. Старик слушал и лицо его расплывалось в улыбке. «Ну вот,— сказал он,— так и надо было просить сразу! А то вначале, вишь, требовал!» И послал деньги сыну. Те же самые слова звучали теперь как деликатная просьба».

Упражнение 1. Развитие наблюдательности, логического мышления, самоконтроля. Моделирование голоса

Напишите по памяти 20 определений к голосу и тону говорящего. А теперь проанализируйте, какие из них и сколько имеют отрицательную окраску (например, «злой», «грубый»), а какие — положительную (например, «дружелюбный», «искренний»? Каких определений у вас получилось больше — положительных или отрицательных? Как вы думаете, почему?

Вспомните, каким голосом вы разговариваете в разных ситуациях с разными людьми. Когда вам неплохо было бы скорректировать ваш голос и тон? Дайте определение к голосу и тону ваших собеседников в разных реальных жизненных ситуациях. Когда их го-

лос и тон были для вас неприемлемы, вызывали резкую ответную реакцию? Какие голос и тон хотели бы вы слышать от ваших собеседников? А они от вас?

Упражнение 2. Моделирование голоса. Развитие наблюдательности, логического мышления

Напишите на листке бумаги, какие определения к голосу и тону будут уместными в том случае, когда:

- а) соискатель приходит на собеседование к потенциальному работодателю;*
- б) говорит учитель на уроке;*
- в) разговаривает мать с ребенком;*
- г) говорит следователь с подозреваемым;*
- д) разговаривает ученик (да еще — смотря какой!) с учителем;*
- е) ссорятся две склочные соседки.*

Из предложенных ниже определений отберите те, которые подходят к каждому из предложенных вариантов (а-е):

уверенный, спокойный, доброжелательный, мягкий, ласковый, нежный, суровый, робкий, истеричный, сочувственный, менторский, грубый, наглый, дрожащий, злобный, усталый, равнодушный, визгливый.

Дополните список своими определениями и дайте их обоснование, логичное для той или иной ситуации.

Упражнение 3. Моделирование голоса и тона. Развитие наблюдательности и самоконтроля

А теперь **определите свой собственный голос и тон**, когда вы, например, говорите с: учителем, другом, врагом, соседом, родителями, бабушкой, незнакомым человеком на улице, случайным соседом в транспорте, неприятным родственником, любимой собакой, коллегой матери по телефону, секретарем на справочном телефоне.

Всегда ли вы себя контролируете в этом плане? В каких случаях, в какой ситуации, почему и в какую сторону вам хотелось бы изменить свой голос и тон при разговоре? Какую информацию о вас вы могли бы «закрыть» от собеседника и как это сделать с помощью голоса?

Упражнение 4. Моделирование голоса и тона

Нижеприведенную фразу:

Разве вы не знаете, что этот человек здесь больше не живет? — прочтите последовательно следующим тоном: **спокойным, злобным, дружеским, язвительным, начальственным.** Потренируйтесь несколько раз, а когда достигнете, как вы считаете, оптимального результата — запишите свое чтение на кассету и прослушайте запись. Проанализируйте ее вместе с преподавателем, какие недостатки вы заметили, всегда ли голос соответствует заданному тону?

Упражнение 5. «Таблица умножения».

Моделирование голоса и тона

Нижеприведенную фразу:

Все знают, что девятью восемь — семьдесят два — прочтите последовательно пятью разными способами, в зависимости от пяти определений к голосу и тону, выбранными вами произвольно из всех, перечисленных на предыдущих страницах. Каким голосом и тоном вы будете читать — сообщите заранее своим слушателям. Обсудите с преподавателем и товарищами, удалось ли вам правильно смоделировать свой голос. Повторяя таблицу умножения, с помощью тренировок (в классе и дома) старайтесь добиться наилучшего результата в моделировании голоса.

Упражнение 6. «Угадайка». Моделирование голоса и тона

Нижеприведенную фразу:

Не читайте свой доклад с каменным лицом и стоя на трибуне как истукан — прочтите пятью разными тоном и голосом (но другими, не теми, которые были вами выбраны в предыдущем упражнении), причем выпишите их себе на листочек, но не сообщайте заранее своим слушателям. После вашего «исполнения» опросите слушателей — какие, по их мнению, голос и тон вы изображали. Смогли ли они угадать это? Если в основном да — значит, вы справились с заданием, если нет, то ваше выступление оказалось неудачным и вам надо еще потренироваться в классе и дома. Каж-

дый член группы по очереди загадывает подобную загадку остальным слушателям, разумеется, выбирая при этом другие голос и тон, а не те, которые уже были продемонстрированы предыдущим выступающим.

Контрольные вопросы

1. Какие определения к голосу и тону говорят о здоровье человека?
2. Назовите определения к голосу и тону, которые указывают на возраст человека?
3. Какие определения характеризуют акустические особенности голоса и тона говорящего?
4. Существуют ли определения голоса и тона, характеризующие настроение, душевное состояние говорящего?
5. Что такое моделирование голоса?
6. Для чего нужны упражнения по моделированию голоса?
7. Каким голосом и тоном должен говорить диктор радио? учитель в классе? мать с ребенком? милиционер с задержанным? спортивный комментатор? Дайте максимальное количество определений голоса и тона каждого из перечисленных персонажей.
8. Какой тон необходимо исключить при разговоре с: учителем, директором школы, секретарем в учреждении, милиционером, товарищем по классу, соседкой, матерью, нетрезвым человеком? Каким тоном следует разговаривать в учреждении, по телефону?
9. Какой голос и тон следует исключить в деловом общении, при переговорах?
10. Какие упражнения помогают нам управлять своим голосом, моделировать тон и голос? Продемонстрируйте их другим слушателям.
11. Какие эмоции следует «закрывать» при разговоре с собеседником. Как это достигается?

■ Блок 9. Дикторское чтение

Если человек владеет своим дыханием, умеет его синхронизировать с речью, обладает достаточной емкостью легких, знает, где в тексте нужно делать паузы и как управлять громкостью своего голоса, когда какой тон выбрать и как правильно его передать, не засоряет свою речь словами и звуками-паразитами, имеет бога-

тый по тембру и достаточный по диапазону голос — вот только тогда он создал достаточные предпосылки для овладения мастерством дикторского чтения.

Что такое дикторское чтение? Это такое чтение, которое приятно слышать, которое полностью доносит до слушателя весь смысл произнесенного текста, а диктор при этом умело пользуется как всеми профессиональными навыками, так и богатством своего индивидуального голоса. В те времена, когда еще не было телевидения, известна масса случаев, что слушатели влюблялись в дикторов только по звучанию их голоса, заваливали их письмами с пылкими признаниями в любви и даже предложениями заключить брак.

Конечно, наши студенты — не профессиональные дикторы или артисты, но умение хорошо, выразительно, убедительно говорить необходимо всем и, по крайней мере, не помешает никому. Для выработки навыков дикторского чтения полезны как тексты самого разного содержания, так и особенно анекдоты, маленькие пьески, детские сказки, которые, при желании, всегда можно инсценировать в учебной группе. В данном блоке в качестве образцов дается несколько учебно-тренировочных материалов, но, понятно, что они могут и должны быть дополнены преподавателем, в зависимости от состава, возраста, специализации, задач и конкретных целей обучающейся группы. Здесь специально подобраны тексты разной направленности — от художественного до страноведческого и чисто учебного (юридического). Понятно, что студентов следует ориентировать на разную интерпретацию текстов разного содержания. Так, чтение отрывка из романа надо максимально приближать к художественному чтению, а вот нейтральные, учебные тексты следует читать более бесстрастно, типично «дикторским» голосом.

Дикторское чтение — необходимый, но не единственный компонент, необходимый человеку при выступлении с эстрады или по телевидению. В этом случае его надо дополнять соответствующими мимикой и пластикой (жестами, движениями тела). В противном случае человек может выглядеть безжизненно, «как чурбан» и даже самый распрекрасно поставленный голос не произведет должного впечатления на зрителей. Ряд нижеприведенных упражнений направлен на то, чтобы «оживить» мимику и пластику, синхронизировать их с дикторским чтением учащихся.

**Упражнение 1. «Анекдот». Дикторское чтение.
Отработка мимики и пластики**

Прочтите нижеприведенные анекдоты как можно выразительнее. Дайте максимальное количество определений к голосу каждого персонажа. Можно ли было их реплики прочитать совсем другим голосом? Почему вы так думаете?

После удовлетворительного чтения попробуйте совместить пересказ анекдота с соответствующими мимикой и пластикой.



- а) Едут в такси мать, отец и взрослая дочь. Отец сидит впереди, рядом с шофером, а мать и дочь сзади. Вдруг шофер поворачивается к отцу и говорит шепотом: «Правительственное шоссе». Отец, в свою очередь, оборачивается назад и шепчет жене: «Правительственное шоссе». Мать шепчет дочери: «Правительственное шоссе». Дочь шепотом отвечает матери: «А почему шепотом?» Мать шепчет мужу: «А почему шепотом?» Тот переспрашивает шофера: «А почему шепотом?» Шофер шепотом отвечает: «Да я вчера пивка холодного выпил, вот и охрип!»
- б) Сидят два приятеля в ресторане и беседуют.
— Вот, смотри, галстук у меня от Версаче! В Париже за тысячу долларов купил.
— Ну и дурак же ты! За углом на лотке тетка точно такие же продает — за две тысячи!
- в) Беседуют муж с женой:
— Доротая, мне совсем не нравится твоя новая шляпка!
— Я тебя очень хорошо понимаю, дорогой! Да ведь не могу же я вместо шляпки носить на голове бутылку водки!
- г) На пляже загорают бабушка и маленький внучек. Светит солнышко, погода прекрасная. Вдруг ни с того ни с сего набегает огромная волна и уносит ребенка в море. Бабушка в отчаянии воздевает руки к небу и взывает: «Боже, верни мне ребенка, что я скажу его родителям!» Внезапно снова накатывает морская волна и выбрасывает ребенка на берег целым и невредимым. Бабушка обнимает, целует ребенка, а затем снова воздевает руки к небу и спрашивает: «А где же панамка?!»

Упражнение 2. Конкурс одного анекдота. Моделирование голоса и тона, отработка мимики и пластики

Учащиеся по очереди представляют «зрителям» один и тот же анекдот, а затем после совместного обсуждения (или тайного голосования) выбирается «чемпион анекдота».

Упражнение 3. «Конферансье». Конкурс анекдотов. Моделирование голоса и тона, развитие мимики и пластики

Слушатели по очереди выходят на «эстраду» и каждый представляет свой анекдот. Затем все вместе с преподавателем или путем тайного голосования (преподаватель имеет два голоса) определяют лучшего «конферансье».

Упражнение 4. «Анекдот-чемпион». Интенсивный тренинг на моделирование голоса и тона, развитие мимики и пластики

Существует удивительный — очень короткий и как бы специально созданный для тренинга — «анекдот-чемпион», отработка которого в группе дает прекрасные результаты. Очень полезно записывать на пленку все этапы тренировки, вплоть до конечного результата и вместе с преподавателем анализировать эти записи. Еще лучше то же самое записывать на видеокассету — тогда будет гораздо легче корректировать еще и мимику и пластику. Вот этот анекдот, поданный не в «чистом» виде, а с комментариями речевика-имиджмейкера для своих слушателей. Фактически же анекдот состоит всего лишь из ...восьми слов! (обозначенных жирным шрифтом, в отличие от учебных комментариев, которые даны в скобках и притом обычным шрифтом).

- ☺ Приходит грузин с похорон жены. (сел за стол, подпер опущенную голову руками, на лице написано отчаяние)
- Один, совсем один! (с надрывом, отчаянием)
 - Один, совсем один... (слетка встрепенулся, поднял голову, задумался, говорит уже гораздо спокойнее, без надрыва)
 - Один, совсем один? (заинтересованно, удивленно, встрепенулся, в глазах появляется блеск)
 - Один, совсем один!!! (проявляет бурный восторг, вскакивает и пляшет лезгинку)

Упражнение 5. «Редактор». Отработка дикторского чтения

Подготовьте нижеприведенный текст для дикторского чтения по радио. Для этого возьмите фломастеры, разметьте разными цветами основные и второстепенные паузы, повышения и понижения голоса, «тихие» и «громкие» места и так далее. Подготовив таким образом текст, приступайте к его чтению. Прочтите его несколько раз до оптимального результата, который запишите на аудиокассету и вместе с преподавателем прослушайте и проанализируйте в учебной группе.

* * *

Седьмой и последний «вождь» партии и советского государства — Горбачев — человек классической партийной карьеры. Первые годы «правления» чувствовалось, что он знает страну как партийный лидер провинциального масштаба. Но со временем и достаточно быстро постиг нечто очень важное: внутренние проблемы в такой огромной стране трудно решать вне планетарного контекста и ставки на широкую Реформу. Его знание множества проблем, которыми была больна страна, слабо, однако, сочеталось с прогностическими и волевыми компонентами управления. Главный просчет Горбачева: он надеялся реформировать и сохранить коммунистическую систему, что в принципе невозможно. Однако его великие «заделы» по устранению угрозы ядерной войны, открытие шлюзов гласности, ставка на демократические перемены в обществе сделали Горбачева эпохальной исторической личностью, роль которой будет оценена лишь за порогом XXI столетия.

Каждый вождь, окруженный партийной элитой, знал по-своему страну, общество, свой народ. Но при этом у всех господствовало конфронтационное, классовое мышление. Коммунистическая идеология вся «замешана» на борьбе: с внутренними и внешними врагами, природой, другими системами и идеологиями. Но вожди «просмотрели» то обстоятельство, что постепенно господствующими тенденциями в мировом развитии стали интеграционные процессы, переход от конфронтации к сотрудничеству, социальному объединению, поиску гармонизированных форм сосуществования землян. Мысль вождей, всех нас была как бы в «окопах», в вечной непримиримости и борьбе со всем, что не совпадает с марксистскими схемами и с боль-

шевистским мироощущением. Это вело к консервации созданной Лениным системы, «застылости» общественного сознания, враждебности и недоверию к чужому социальному опыту. В конечном счете это привело к утрате великим народом способности к цивилизованным, эволюционным переменам в социальной сфере. Стремление «разрушить старый мир до основания» создало у людей устойчивую черту, склонность к радикализму, бунтарству, потрясениям, взрывам.

Горбачев первым из семерки большевистских вождей заставил глубоко задуматься мыслящих людей над этим судьбоносным вопросом. Но задуматься — не значит переосмыслить...

(Волкогонов Д. Семь вождей // Новости.— М., 1995.)

Упражнение 6. Конкурс дикторов. Отработка дикторского (художественного) чтения

Вышеприведенный (или любой другой, но один и тот же для всей группы текст) отработайте дома или в группе до полного совершенства и затем все по очереди продемонстрируйте его сокурсникам. Путем совместного обсуждения или тайного голосования выберите лучшего диктора (чтеца).

* * *

А. ...Их неудержимо влекло друг к другу. То, чего они не могли найти в себе, они видели в своем собеседнике. Саша был очарован аристократичностью Нины, каким-то чудом уживавшейся с ее детской доверчивостью, совсем не подходящей возрасту девушки. Темные волосы, распущенные по хрупким плечам, слегка прикрывали лицо Нины, во мраке зала делая его еще более таинственным. Полуопущенные густые ресницы, умело удлиненные французской косметикой, придавали возлюбленной выражение застенчивости и покорности. Нина растягивала удовольствие от этого вечера. Она была прекрасно воспитана и не спешила раздеваться со своим мороженым. Временами она с легким наклоном головы смотрела на него сквозь ресницы и отвечала «да» или «нет». Все зависело от того, что в этот момент желал услышать от нее Саша. Оба они были настроены на одну волну и ловили излучения любви, парящие в полутемном зале.

Единственное, что не вязалось с ее легкой фигуркой, это низкий голос. Впрочем, Нина не стремилась им пользоваться. Без слов, своей покорностью проявила она все свои чувства, таящиеся в душе. Саша это прекрасно оценил. И снова полутьма зала оказалась причиной всплеска его юношеских эмоций.

(Сердобольская М. Кольцо и крест:
Роман. — М.: Краса, 1994.)

Б. Возросший интерес к традиционной культуре народов мира, а также стремление сохранить лучшее из ее достояний в наши дни — в век все возрастающей урбанизации, нивелировки, стандартизации, наступления так называемой массовой культуры — стали своеобразным знаменем времени. Эти проблемы одинаково волнуют ученых и писателей, журналистов и общественных деятелей. Сохранение наиболее ценного из традиционной культуры народов мира — это настоящее и будущее любого этноса, а также всего человечества.

В наши дни особое звучание приобрело введенное Д.С. Лихачевым понятие «экология культуры», которое означает и «сбережение» культурной среды, и сохранение активной, действенной памяти любого этноса, и понимание невозможности разрушения памятников и явлений культуры, и сознание страшной опасности забвения. Это понятие существенно необходимо для развития этики, той нравственной среды, в которой живут как отдельный человек, так и целый народ.

(Из кн.: Календарные обычаи и обряды народов
Юго-Восточной Азии. — М.: Наука, 1993.)

В. Принцип невмешательства в дела, входящие во внутреннюю компетенцию государства.

Суверенность государства является политико-правовой предпосылкой для его полноправного и равноправного участия в международном общении и в принципе — независимой деятельности на мировой арене. Это свойство государств обуславливает и самостоятельность во всем, что касается его внутренней жизни: от установления и поддержания подходящего для него экономического и политического строя, создания и функционирования органов власти, управления и правосудия до различных проявлений общественной жизни, равно как и осуществления всякого рода преобразований. Все это многообразие внутренней жизни

государства не может являться предметом каких-либо повелений, указаний, непрошенных советов и т. п. действий, направленных на оказание влияния или давления на то, что происходит внутри страны.

Свое концентрированное концептуальное выражение эта сторона межгосударственного общения на определенном историческом этапе получила в формировании доктрины невмешательства, а затем, по мере развития многосторонних процессов, обрела характер международно-правового принципа невмешательства.

(Из кн.: *Международное право*. — М.: МГИМО; *Международные отношения*, 2000.)

Упражнение 7. Конкурс телеведущих. Отработка дикторского чтения в сочетании с мимикой и пластикой

Хорошо отработанный текст (любой по вашему выбору) представьте на суд товарищей («телезрителей»), сочетая дикторское чтение с соответствующими мимикой и пластикой. Проанализируйте выступления и выберите лучшего «телеведущего».

Упражнение 8. «Кастинг». Отработка навыков художественного чтения и декламации

Слушателям предлагается заранее выучить наизусть небольшой отрывок прозы (для этого можно взять любой текст из материала этого учебного пособия) или же стихотворение и затем продемонстрировать навыки художественного чтения или декламации перед всей группой и преподавателем. Только один человек — тот, кто лучше всего владеет своим голосом и имеет наилучшую пластику — будет отобран для престижной работы в театре.

Контрольные вопросы

1. Как надо подготовить текст для прочтения его по радио?
2. Какие компоненты включает в себя дикторское чтение?
3. Какие материалы можно использовать для тренинга?
4. Чем дополняется дикторское чтение в случае выступления по телевизору или с эстрады?
5. Какова роль мимики и пластики в устном выступлении перед аудиторией?
6. Чем отличается дикторское чтение от художественного? Продемонстрируйте это на примерах.

Модуль 2

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

■ Блок 1. Подготовка к выступлению: работа над письменными источниками

При подготовке публичного выступления нам нередко приходится пользоваться письменными материалами. Как с ними работать? Прежде всего внимательно прочтите весь текст, неплохо даже (если он достаточно длинный) — два-три раза. А теперь запаситесь цветными фломастерами и попробуйте провести **анализ**: составить поабзацный план прочитанного. На отдельном листке запишите (в столбик) двумя-тремя словами основную мысль каждого абзаца. Не смущайтесь, если один длинный абзац содержит две-три основных мысли и, наоборот, несколько абзацев говорят примерно об одном и том же. Цветными фломастерами сделайте соответствующие надписи на полях вашего письменного текста, причем для каждой темы выберите свой определенный цвет.

Теперь, когда вам стало наглядно видно, какие и сколько основных мыслей содержит ваш материал, приступайте к **трансформациям**: то есть **перегруппировке** и **сжатию (опущению)** информации, если наблюдается ее избыточность. Для устного изложения в случае необходимости произведите **обобщение** — объедините в один блок одинаковые мысли, находящиеся в разных частях текста. Если же какая-то мысль повторяется слишком часто, то информацию надо сократить, оставив самое необходимое, чтобы не затягивать свое

выступление и не повторяться, вызывая скуку у слушателей. И, наоборот, если важная мысль мелькнула где-то в середине абзаца, в целом посвященного совсем другому вопросу, то ее в вашей речи следует выделить в отдельный блок и сделать **добавление**, то есть для устного выступления привлечь другой известный вам материал на ту же тему, который не содержится в разрабатываемой статье. Если вы не произведете добавления (дополнения) материала, то важная мысль, облеченная в одно-единственное предложение, может пройти мимо внимания слушателей и прозвучит не очень-то убедительно, а все ваше выступление окажется несбалансированным, что явится его серьезным недостатком.

Работа немного усложняется, если приходится обрабатывать несколько письменных источников, но, в принципе, она мало чем отличается от работы над одним источником. Просто в этом случае выделенных тем будет несколько больше и работа потребует больше времени. В принципе, подготовка реферата или же курсовой работы, обработка материала научным работником тоже мало отличаются от описанного выше процесса.

Во время устного выступления неожиданно может измениться ситуация и вам придется сильно сократить или же, наоборот, затянуть вашу речь. Опытный докладчик должен быть всегда готов к этому. Вот почему, обрабатывая письменный текст, обязательно надо особым знаком отметить те места, которые в случае необходимости вы сможете безболезненно выбросить. И, соответственно, продумать, за счет чего ваше выступление можно расширить, при этом не особенно ухудшая его качество. Обычно добавления осуществляются с помощью приведения параллелей и примеров (заготовленных «впрок» заранее), выражения собственного отношения к излагаемой проблеме, обращения к слушателям с просьбой что-то прокомментировать или высказаться, уместных притч, цитат, анекдотов или воспоминаний, эпизодов из собственной жизни рассказчика. Понятно, что такие заготовки тоже делаются заранее и кратко записываются на отдельных листочках.

Упражнение 1. Поабзацный план. Подготовка письменного текста для устного выступления

Возьмите цветные фломастеры и поработайте дома над предлагаемым текстом так, как было сказано выше. Сколько тем вы сумели выделить и какие? Какие части статьи можно, в случае необходимости, опустить, и, наоборот, что бы вы могли добавить от себя по данной теме?

Глобальное мышление: универсальная задача

Научное предсказание изменений окружающей среды трудно для понимания простых людей. Мы слышим о глобальном потеплении климата и повышении уровня мирового океана, о росте числа раковых заболеваний, о перенаселенности, истощении природных ресурсов и вымирании биологических видов. Человек в своей деятельности повсеместно спешит разрушить ключевые элементы природных экологических систем, от которых зависит существование живых организмов. Эти разрушительные влияния, каждое из которых является очень сильнодействующим, все вместе вызывают изумление. Численность населения в мире утроилась за истекшее столетие, а в следующем должна снова удвоиться или даже утроиться. Общие показатели экономики возрастают в пять-десять раз, включая сюда рост уровня потребления энергии, выброс в атмосферу окиси углерода и уничтожение лесов. Трудно вообразить себе, что все это могло случиться за время нашей жизни или жизни наших детей. Мы должны согласиться с тем, что перспективы всеобщих лишений и разрушения окружающей среды, которые последуют за этим, несопоставимы ни с чем в человеческой истории.

Я думаю, однако, что хорошо уже одно то, что теперь нам обязательно придется искать новые пути для совместного выживания на этой планете. В нынешнем столетии мы уже видели достаточно войн, нищеты, загрязнения природы и всеобщих страданий. Согласно буддийскому учению, такое происходит в результате неведения и эгоистических поступков людей, поскольку мы часто не видим того, что по сути своей все существа связаны друг с другом. Сама Земля

предупреждает нас, ясно показывая громадные последствия и огромный негативный потенциал, заложенный в неправильном поведении людей.

Для того, чтобы противопоставить что-то своим собственным разрушительным тенденциям, мы можем постараться научиться проявлять больше внимания к факту нашей всеобщей взаимозависимости. Все живые существа желают счастья и не хотят страдать. Таким образом, все мы разделяем единое чувство. Мы можем развивать благую активность, основанную на правильной мотивации для того, чтобы помочь Земле и друг другу. Именно поэтому я часто говорю о важности развития в себе истинного чувства всеобщей ответственности. Когда в основе наших поступков лежат мудрость и сострадание, эти поступки приносят благо всем, а не просто удовлетворяют наши эгоистические потребности, принося временные материальные выгоды. Когда мы сможем понять и простить невежественные поступки, совершенные в прошлом, у нас появятся силы для разрешения проблем, стоящих перед нами в настоящем.

...Для того, чтобы заботиться о самих себе, обо всей Земле и живущих на ней, равно как и о грядущих поколениях, мы нуждаемся в знаниях. Это значит, что очень важно включить в процесс всеобщего образования знания об окружающей среде. Научные исследования и технологический прогресс жизненно необходимы для поддержания современной жизни на должном уровне. Но еще более важно и для детей, и для взрослых получить практические знания, которые научат нас узнавать ценность самих себя и окружающей нас природы. Если мы будем иметь истинное уважение к другим и перестанем действовать исходя из неведения, мы сможем позаботиться обо всей Земле.

В самом общем смысле получить такое образование — значит, научиться вести уравновешенный образ жизни. Все религии согласны в том, что следование своим эгоистическим устремлениям и материальный комфорт не приносят длительного счастья и удовлетворения. Даже если бы это и удалось лично нам, на свете проживает так много людей, что Земля не смогла бы выдерживать нас долго. Я полагаю, что гораздо лучше развивать в себе внутреннюю удовлетворен-

ность и душевный покой. Мы можем совместно пользоваться Землей и вместе заботиться о ней, вместо того, чтобы пытаться овладеть ею, попутно разрушая красоту жизни.

Древние культуры, которые научились хорошо приспосабливаться к условиям окружающей их природы, могут многому научить нас в отношении того, как общество благодаря своему устройству может жить в гармонии с окружающей средой. Например, тибетцы отлично приспособились к условиям жизни на Гималайском плато. Процесс их выживания превратился в длительную историю культуры, которая заботилась о том, чтобы не разрушить свою хрупкую экосистему. Тибетцы всегда ценили присутствие диких животных как символическое выражение свободы. Многие наши произведения искусства и религиозные обряды свидетельствуют об уважении к природе. Духовное развитие процветало, несмотря на ограниченный прогресс в материальной области. Так же как некоторые виды могут не успеть приспособиться к неожиданным изменениям окружающей среды, человеческие культуры нуждаются иногда в особой заботе для своего выживания. Поэтому знание того, чего достигли в своем развитии другие люди, и бережное отношение к их культурному наследию являются составной частью обучения людей заботе об окружающей среде.

Я хочу также подчеркнуть ценность добросердечия. Эта простая черта человеческой природы может развиться до того, что станет огромной силой. Имея доброе сердце и мудрость, вы обретете правильную мотивацию и сможете естественным образом принимать правильные решения. Если люди станут действовать исходя из истинного сострадания ко всем, мы сможем помочь друг другу и окружающей среде. Это гораздо проще, чем приспособиться к жестоким и непонятным условиям, которые нас могут ожидать в будущем.

При ближайшем рассмотрении оказывается, что человеческий разум, человеческое сердце и окружающая среда неразрывно связаны между собой. И поэтому экологическое обучение должно помочь развить пони-

мание и любовь, в которых мы нуждаемся для создания наилучших условий для жизни и совместного существования.

(Далай-лама XIV. 1991 год. Из кн.: Жизнь на Земле: Лекции и статьи по проблемам экологии. Сборник.— М., 1996.)

Упражнение 2. «Консенсус». Подготовка текста для устного изложения

Сравните ваши результаты по предыдущему упражнению с результатами других слушателей, вместе придите к «консенсусу», составив единый план для всей группы. Отстаивайте свое мнение, если вы в чем-то не согласны с другими слушателями.

Упражнение 3. Публичное выступление

Перескажите в классе содержание прочитанного и обработанного вами материала в соответствии с общим планом всей группы. Вместе проанализируйте и дайте оценку вашего выступления — насколько были оправданы все ваши трансформации, помогли ли они лучшей подаче материала в устном изложении? Зафиксируйте время, которое заняло ваше выступление.

Упражнение 4. «Расширение». Публичное выступление. Управление временем

После того, как вы зафиксировали время, потребовавшееся вам для устного выступления по заданной теме, попробуйте, минимально пользуясь дополнительными материалами, выступить снова, но — удлинив ваше выступление на 2–3 минуты. За счет чего вы смогли это сделать?

Упражнение 5. «Сжатие». Публичное выступление. Управление временем

После того, как вы зафиксировали время, потребовавшееся вам для устного выступления по заданной теме, попробуйте выступить снова, но на этот раз, на-

оборот,— сократив ваше выступление на 1 – 2 минуты. За счет чего вы смогли это сделать?

Контрольные вопросы

1. Чем устное выступление отличается от письменного текста на ту же тему?
2. Какие трансформации необходимо произвести, работая над письменным текстом, который вам предстоит изложить устно?
3. Что такое «сжатие»?
4. Что такое «опущение»?
5. Как выйти из положения, если ваше выступление придется неожиданно заметно сократить?
6. Что делать, если обстоятельства требуют затянуть выступление?
7. Что такое «перегрушировка»?

■ Блок 2. Структура выступления

Для подготовки устного выступления — мало поработать над письменным текстом так, как это было сказано ранее. В своей речи надо еще уметь пользоваться двумя очень важными вещами: **правилом рамки** и **правилом цепи**. Что же это такое?

Дело в том, что ваше устное выступление должно быть хорошо структурировано. Так вам будет удобней его излагать, оно станет выглядеть логичнее, убедительнее, а ваши слушатели легче его воспримут и запомнят. Для этого придется заключить его в «рамку». Понятно, что, начиная свое выступление, вы как вежливый человек сначала обратитесь к слушателям. Вы их поприветствуете, представитесь сами (если вас еще не представили раньше). Все это уже можно считать началом «рамки». Но самое главное в ней — некий эквивалент введения (предисловия) в письменном тексте. Он может выглядеть так:

«Сегодня мне хотелось бы рассказать вам о проблемах железнодорожного транспорта (лесах Амазонки, новых моделях телевизоров, борьбе со СПИДом, искусстве составления букетов... и так далее). Вы спросите меня, почему я обратилась именно к этой теме? Ну, во-первых, она меня очень волнует и я достаточно хо-

рошо с ней знакома. А, во-вторых, ведь все мы знаем, как важно проведение новой железнодорожной ветки от пункта А до пункта Б для экономики нашего региона (как жизненно важна для всего человечества охрана последних девственных лесов — легких нашей планеты; как интересуется наша молодежь и даже мы, люди более пожилого возраста, техническими достижениями человечества, в том числе и новыми моделями телевизоров; представьте себе тот тупик, в который человечество само загнало себя: ведь по прогнозам серьезных ученых, через 30 — 40 лет человечество просто вымрет от СПИДа, надеюсь, вы поняли всю важность этой темы?). И так далее и тому подобное».

Таким образом, первая часть рамки представляет собой краткую информацию о теме, на которую собирается говорить докладчик, и причину, почему он выбрал именно ее (защита диссертации, участие в конференции, посвященной именно этой теме, просьба оргкомитета осветить этот вопрос, собственный научный или практический интерес, желание поднять животрепещущий вопрос и т. д.)

Далее оратор приступает к изложению своего основного материала и завершает доклад второй частью рамки, которая соответствует заключению (эпilogу) в письменном тексте. Вторая часть рамки — это самое краткое подведение итогов (просто завершающая фраза), прощание со слушателями, выражение благодарности им за терпение (понимание, поддержку и т. п.). Это может выглядеть примерно так:

«Ну вот, теперь, после того, как я вам изложила все проблемы, связанные с глобальным потеплением климата (страшной опасностью поливинилхлоридов, широко используемых в быту нашим дремучим населением; громадной ролью икебаны в поддержании психического здоровья населения, особенно наших многострадальных женщин; неоспоримые преимущества мавританского газона... и т. д.), надеюсь, что вы тоже примете участие (поддержите нас, будете соавторами коллективного научного сборника, примете к сведению, будете владеть полной информацией, проинформируете вышестоящие инстанции, обратите внимание на нашу продукцию, примете надлежащие меры... и т. д.). Разрешите поблагодарить всех вас за

активное участие в нашем семинаре (презентации, обсуждении, вернисаже, выставке). Надеюсь, что мы встречаемся не последний раз и в дальнейшем будем успешно с вами сотрудничать по всем затронутым направлениям».

Что же заключено внутри рамки, какова структура основной части вашего выступления? Понятно, что оно содержит тот перегруппированный материал, который вы подготовили заранее (см. предыдущий блок учебного пособия). В зависимости от тем, которые вы выделили и написали на полях текста или листочке бумаги, вы создаете отдельные кирпичики, блоки своего выступления. Например, такие: а) важность экологической темы; б) причины возникновения экологических проблем; в) способы решения экологических проблем и предупреждения глобальной экологической катастрофы; г) роль этического фактора; д) роль экологического просвещения; е) примеры успешного решения экологических проблем отдельными этносами... и т. д.

Свой материал вы излагаете отдельными блоками, которые, однако, все вместе должны выглядеть и восприниматься как единый, логичный, связный текст, а отнюдь не как отдельные куски, мало связанные между собой. Как это достигается? Очень просто: с помощью **слов** или **фраз-переходников**, которыми чаще всего служат вводные слова или прямые обращения к слушателям. Благодаря этим «переходникам» текст воспринимается как единое целое, выглядит убедительней и логичнее, а обращения к слушателям помогают удерживать их внимание и интерес к вашему выступлению. Разумеется, не забывайте при этом пользоваться и другими приемами, о которых мы уже говорили ранее, такими как моделирование голоса, использование пауз, изменение амплитуды, громкости голоса и т. д.

Ниже приводятся примеры некоторых слов и фраз-переходников:

итак, таким образом, а теперь мы можем перейти к.., понятно, что.., вы, наверное, уже поняли, что..., теперь нам стоит обсудить.., но разве можем мы не сказать о.., но это еще не все, ведь.., кстати, при этом.., само собой разумеется, что надо еще напомнить и о.., и т. д. При желании вы и сами можете составить целую коллекцию подобных слов. Благодаря использованию этих слов, ваше выступление хотя как

бы и состоит из отдельных звеньев, но составляет единую цепь, вот почему этот прием и получил название «правило цепи».

★ ★ ★

Однако рамка и правило цепи — это далеко еще не все хитрости, которые делают ваше выступление интересным, увлекательным, запоминающимся. Кое о чем будет еще сказано в дальнейшем, ну а кое о чем, тоже очень важном для оратора, можно сказать и в этом блоке.

А. Слушатели вряд ли запомнят более трех тезисов (тем), затронутых в вашем сообщении. Поэтому не гонитесь за количеством, как это делают неопытные ораторы, умейте вовремя остановиться. Лучше дать слушателям **три, максимум четыре** тезиса (темы, утверждения), которые они все-таки запомнят, чем десять, которые будут тут же забыты сразу после вашего выступления.

Б. Самые важные вещи следует говорить в начале и в конце выступления, так как в силу психических особенностей человека лучше всего запоминается именно то, что происходит в конце и в начале.

В. Ваши самые главные идеи (тезисы, выводы, требования, призывы) **повторите два раза, но разными словами — в начале и в конце выступления.** Если в начале речи вы употребляете какие-то термины, **нейтрально окрашенную лексику**, то в конце скажите фактически то же самое, употребив **образные, эмоционально окрашенные слова.** Например:

Мы совершенно не согласны с политикой нашего Президента, который...

Далее, в основной части выступления, вы приводите свои доводы, доказательства ваших утверждений. И в конце говорите:

За последний год наш Президент сделал больше поворотов на 180 градусов, чем берлинский таксист за всю свою жизнь.

или же:

Мы категорически выступаем против бомбардировок Чечни, так как...

Далее вы излагаете свою точку зрения, используя для доказательства политическую терминологию и убедительные доводы. Но затем, в последней фразе выступления, произносите следующее:

У меня до сих пор стоит перед глазами эта жуткая картина: **трупки новорожденных, висящие на проводах** рядом с разбомбленным роддомом.

или:

Мы никак не можем одобрить эту идею о создании трехсот региональных отделений... (начало)

Автору этой идеи надо сделать **300 уколов от бешенства** (конец выступления, реплика Жириновского).

или:

Надо планировать военные операции так, чтобы потери были минимальными (начало)

Нельзя смотреть на **солдат** как на **одноразовые изделия!** (конец выступления).

или:

Мы категорически выступаем против завоза в Россию отработанных ядерных отходов!

Как можно позволить превратить Россию в **ядерную свалку** всего мира!

Понятно, что логические и эмоциональные доводы, подкрепляя друг друга, к тому же еще по-разному действуют на людей разного психологического склада: логические доводы лучше запоминаются мужчинами, а эмоциональные — женщинами.

Упражнение 1. «Рамка»

Любой текст по вашему усмотрению или из данного пособия заключите в рамку и представьте его слушателям.

Упражнение 2. «Критик»

Прослушав «рамки» товарищей по группе, сделайте замечания, скажите, что вам понравилось, что нет и как можно улучшить их работу?

Упражнение 3. «Правило цепи»

Изложите любой знакомый текст, над которым вы работали ранее, используя правило цепи. Насколько ваше выступление стало удачнее по сравнению с тем временем, когда вы еще не знали правила цепи?

Упражнение 4. «Повтор»

К каждому из пройденных текстов сделайте «повтор»: вначале выразите основную мысль текста научными или иными терминами, а в заключение повторите ту же мысль, найдя соответствующие эмоционально окрашенные слова.

Упражнение 5. Публичное выступление

Используя все «хитрости», о которых вы узнали, произнесите речь перед слушателями по материалам нижеследующей статьи. Обсудите с товарищами ваше выступление — что вам удалось, какие они заметили в нем недостатки, как можно было бы его улучшить?

★ ★ ★

Леснь, подхалимство, протекционизм были нормами тогдашней жизни. И хотя сегодня многие пороки прошлого, особенно коррупция чиновников, достигли позорных высот, истоки разложения коренятся в самой тоталитарной системе и ее наследии. Отсутствие демократических традиций, цивилизованного опыта управления, слабость гражданского общества, игнорирование прав человека не могли исчезнуть безболезненно и быстро. Грешно, конечно, все валить на прошлые пороки, но учиться не повторять их сегодня следовало бы более нестойчиво и последовательно. Таким образом, «самое спокойное и стабильное» общество несло в себе явные тенденции стагнации и разложения тоталитарного государства. Не Горбачев «придумал» перестройку, а истоки неизбежных и неясных еще перемен рождались в самой ткани социалистического общества. «Эпоха» Брежнева, по сути, создала «плацдарм» для грядущих социальных и политических потрясений в СССР, приведших, к несчастью, к его распаду.

В годы брежневского руководства страна исчерпала возможности, которыми обладала директивная экономика; стали карикатурными методы бюрократического управления с позиций «Слава КПСС!», подверглись глубокой эрозии коммунистические «ценности». Общество вплотную приблизилось к пределу «социалистических возможностей».

Стагнация, выразившаяся в застое и загнивании социально-экономических и политических основ функционирования «развитого социализма», проявилась в целом ряде тенденций.

Прежде всего, вынужденный отказ от старых репрессивных методов управления обществом показал, что партийная верхушка не располагает другими эффективными механизмами влияния на экономический рост, социальную обеспеченность, духовное развитие. Но огромный аппарат принуждения сохранился. Хотя он не мог быть в полной мере применен так, как в 30–40–50-е годы, сама угроза его использования существовала всегда. Однако в экономике это уже больше не «срабатывало». Темпы роста во многих областях промышленности становились нулевыми. Все больше хирело сельское хозяйство. Политбюро регулярно занималось выделением все новых и новых десятков тонн золота на закупку продовольствия на Западе для гигантской страны. В СССР все большее количество предметов потребления становилось дефицитным, что подстегивало коррупцию и экономическую преступность.

Гигантская страна «забуксовала». А брежневское политбюро как бы не хотело замечать этого... ..Никакого беспокойства и тревоги. Идет война в Афганистане. Сорвана разрядка. Топчутся на месте сельское хозяйство и промышленность. А члены политбюро демонстрируют поразительное благодушие.

(Волкогонов Д. Семь вождей // Новости. — М., 1995.)

Упражнение 6. «Конкурс». Публичное выступление

Проведите в группе конкурс. Для этого подготовьте заранее ваше выступление на 4–5 минут по любому письменному тексту. Коллективно вместе с преподавателем определите лучшее выступление и приведите убедительные, аргументированные доводы почему именно его все признали «чемпионом».

Контрольные вопросы

1. Что такое «правило цепи»?
2. Как выглядит выступление оратора, использующего правило цепи?

3. Каким образом в конце выступления подтверждаются основные тезисы (идеи) выступления? Приведите несколько примеров.
4. Что такое «рамка» и для чего она используется?
5. Как выглядит рамка в устном выступлении?
6. Сколько основных идей рекомендуется предлагать слушателям в устном выступлении и почему?
7. Какие преимущественно доводы лучше использовать в чисто женской, в чисто мужской аудитории и почему?
8. Какие слова и фразы-переходники вы знаете? Для чего они используются?
9. Чем отличается устное выступление от письменного текста? Какие приемы используются, чтобы письменный текст изложить устно?

Блок 3. Слова, которые мы выбираем

Готовя устное выступление или же просто разговаривая с родственником, другом, приятелем, всегда надо подумать о том, какие слова вы употребляете. Как это ни грустно, но иногда (и не так уж редко, как это кажется) неверно выбранное слово может даже стоить человеку жизни! Для иллюстрации приводится следующая статья из «Московского комсомольца», причем речь в ней идет не о каком-нибудь матером рецидивисте, не об алкоголике, не о ребенке из неблагополучной семьи, а об интеллигентном несовершеннолетнем мальчишке, который к тому же хорошо учился и имел аристократические манеры!

Школьник зарезал подружку и ее сестру из-за пустяка

Совершенно немыслимое убийство было совершено в четверг вечером в одной из московских квартир на улице Алабяна. Пока взрослые были на работе, десятиклассник, находившийся в гостях у шестнадцатилетней дочери хозяев Ольги Михеевой, в ссоре искромсал кухонным ножом подружку и ее шестилетнюю сводную сестру Ксению Быкову.

Как сообщили «МК» в УВД Северного округа, трупы двух сестер обнаружили после тушения пожара в квартире. Однако, как выяснилось, скончались девочки вовсе не от огня, а от многочисленных ножевых ране-

ний. Кроме того, что преступник нанес жертвам проникающие удары в жизненно важные органы, он перерезал обеим шеи и запястья. Первая мысль, которая пришла в голову прибывшим на место сотрудникам милиции из ОВД «Сокол», — здесь поработал маньяк. Причем дверь в квартиру ему открыли сами девочки, которые в тот момент были в квартире огни. Отец-бизнесмен и мать находились на работе, а гувернантка ненадолго отлучилась в магазин.

Расследование этого жуткого преступления могло затянуться надолго, если бы убийца, близкий друг семьи, сам себя не выдал. В 22.35, когда на улице Алабяна еще работали судмедэксперты, в квартиру предпринимателя Быкова стали стекаться родные и знакомые. Среди них оказался и пятнадцатилетний Кирилл Белозеров, друживший с Олей Михеевой с девяти лет (Быков и мать Кирилла — начальница юридического отдела МГУ — были соседями по даче). Подросток так бурно выражал свое горе, что сразу обратил на себя внимание оперативников и они решили его допросить. Как утверждал сначала Кирилл, он пришел сюда просто навестить подругу и от увиденного впал в ступор. И все же милиции показался странным столь поздний дружественный визит, да и шок выглядел уж очень наигранным. Вскоре в разговоре со следователем парень не выдержал и сам признался в убийстве девочек, а также в том, что вернулся в злополучную квартиру то ли из любопытства, то ли от страха — тинейджеру хотелось убедиться, что он вне подозрений.

По словам задержанного (ученика 99-й московской школы), сначала они с Олей весьма дружелюбно беседовали. Оба всегда хорошо учились, а Оля должна была через год закончить немецкую школу и часто делилась с Кириллом своими планами на будущее. В тот вечер они, как обычно, обсуждали последние новости. Ссора возникла случайно из-за того, что Кирилл прожиг сигаретой диван. «Я не знаю, что на меня нашло, — рассказывал на допросе следователю Белозеров, — но после того, как она стала «опускать» меня, **обзывать дураком**, я схватил на кухне нож и полоснул ей по шее». Когда на крики из соседней комнаты выбежала младшая сестра, парень понял, что вскоре на шум соберутся все соседи и решил добить Олю. Он нанес ей еще

четыре удара в шею, а затем вошел в раж и стал колоть ножом куда попало. Досталось и маленькой — подросток резанул по шее и ее.

Лишь через некоторое время Кирилл немного успокоился и отбросил нож в сторону. Заметив, что ноги его буквально утонули в крови жертвы, он направился в ванную, чтобы ...постирать носки. Как раз в это время здесь замывала свою рану под краном Ксюша. Видимо, от большой потери крови девочке стало плохо. Она больше не кричала, а медленно прошла в свою комнату и легла на кровать. Тогда Кирилл решил покончить и с ней. Со слов убийцы, девочка вновь начала дико кричать, увидев его с ножом. Но он довершил дело до конца, спокойно, словно резал не живого человека, ребенка, а, к примеру, батон на завтрак. Совершив двойное убийство, Кирилл покинул квартиру, предварительно устроив пожар.

От произошедшего до сих пор не могут прийти в себя самые опытные сыщики, выдавшие на своем веку многое. Когда «лучший друг» Михеевой — парень из добропорядочной семьи с благородными чертами лица и изысканными манерами — живописал, как совершал убийства, оперативники еле сдерживали себя, чтобы не совершить самосуд. Мать девочек находится сейчас в больнице — ее состояние вызывает серьезные опасения врачей.

(Московский комсомолец. — 8 сентября. — 2001.)

Как видим, всего лишь одно обидное слово «дурак» (оно специально выделено мной в тексте жирным шрифтом) спровоцировало страшную гибель двух девочек-сестер шести и шестнадцати лет!

Однако, если не брать в расчет экстремальные ситуации, то внимание к слову, особенно при публичном выступлении, должно присутствовать всегда. Что нужно при этом учитывать?

А. Помимо **нейтральной**, существует и много **эмоционально окрашенной лексики** — как положительно («поднимающей»), так и отрицательной («опускающей») и умелый оратор часто ею пользуется. Для примера можно привести следующие группы слов, которые условно можно назвать синонимичными (конечно, неполными):

- инспирировать — вдохновлять;
- скончаться — умереть — околеть, сдохнуть;
- единодушно проголосовали — ручная дума покорно проголосовала;
- все дружно пошли на субботник — все, как стаго, потащились на субботник;
- упорный человек — человек упрямый, упертый, настырный;
- он пришел — он притащился, приперся;
- подробные объяснения — многословные, путанные, невразумительные объяснения;
- высокая, стройная девушка — долговязая, тощая девица;
- взятие власти военными — военный переворот;
- разведчик — шпион;
- знаменитый — известный — пресловутый — так называемый;
- выступать, говорить — вещать, витийствовать;
- трудящиеся — работяги;
- молодой человек — сопляк

и т. д. Этот список вы легко можете дополнить и своими собственными примерами.

Понятно, что многие вещи можно выразить совершенно разными словами и нам надо уметь пользоваться всем многообразием нашего языка. Сравните: **«юная дева трепещет»** и **«молодая девка дрожит»**. А ведь, по существу, было сказано одно и то же!

Для нагнетания **бездоказательного** отрицательного отношения к явлению, человеку или объекту непорядочные журналисты широко используют именно этот прием употребления негативно окрашенной лексики. Так, например, описывая митинг одной из «нелюбимых» партий, журналист сообщил следующее: «Все ораторы **на этот раз были трезвыми и оглушительно вещали** с трибуны о том, что...» Негативные эмоции, неприязнь читателя создает выделенная мной лексика. В подсознание априорно как бы закладывается мысль, что выступающие — алкоголики, хамы, тупицы.

В другом газетном тексте, где описывалось вьетнамское общежитие, начало выглядело примерно так: «К зданию вела **узкая, грязная** дорога, по сторонам которой стояли **уродливые, облупленные** дома и **давно нечищенные помойки**». Самое начало у неискушенного читателя сразу же вызывает неприязнь к общежитию и его обитателям, хотя каждому должно быть совершен-

но очевидно, что за ширину дороги, которая просто так сложилась исторически, никто отвечать не может, а за грязь на улице и нечищенные помойки отвечает дворник и его жилищное управление, за уродливые дома — архитектор и городские власти, за «облупленные» дома — тоже кто-то иной, а уж никак не иностранные граждане, живущие где-то поблизости.

Б. Для устного выступления лучше не использовать длинные фразы, труднопроизносимые словосочетания, особенно с обилием шипящих звуков, а также причастные обороты. При работе с письменным текстом, готовя его для устного выступления, длинные сложные фразы лучше разбить на несколько простых, а причастные обороты — трансформировать, заменив их развернутым определением, которое начинается словом «который». Например: «Мой друг, **обучавшийся** вместе со мной в университете **в период** 1988 — 1993 гг...» лучше упростить и произнести так: «Мой друг, **который** вместе со мной **учился** в университете в 1988 — 1993 годы...» Или же фразу «Собрание, **начавшееся** в шесть часов и **продолжавшееся** три часа, единогласно постановило...» лучше преобразовать следующим образом: «Собрание **началось** в шесть часов и **продолжалось** три часа. Оно единодушно постановило...» В подобных случаях вам будет легче говорить, вы сделаете меньше оговорок и выступление будет выглядеть гораздо более привлекательным и понятным для ваших слушателей.

В. Даже говоря об одном и том же предмете, по мере возможности выбирайте **разные** слова — понятные именно той аудитории, перед которой вы выступаете. Ведь очевидно, что лектор должен говорить существенно по-разному для старушек, собравшихся на популярную лекцию в ЖЭКе, для ученых на научной конференции, для подростков в исправительной колонии, для матерей-одиночек, для любителей подводного плавания, для северных оленеводов и т. д. Не старайтесь потрясти аудиторию заумными словами, ведь используя их не по назначению, вы отнюдь не будете выглядеть умнее остальных, а, скорее, наоборот — попадете в такое же глупое положение, как персонажи нижеприведенного анекдота.



В одно дальнее село приехал лектор от общества «Знание». Прочел он лекцию о международном положении и спрашивает слушателей: «Вопросы есть?» Тут встает один старичок и спрашивает: «Что такое «Фаргелет»? Лектор отвечает: «Фаргелет» — это название одной из международных мафий, которая ведет подрывную деятельность против нашего великого государства. Но мы не поддадимся их козням и разоблачим их происки!»

Потом в это же село приехал другой лектор и прочел лекцию о современной прогрессивной зарубежной литературе. Кончил он лекцию и спрашивает: «Вопросы есть?» Тут встает старичок и спрашивает: «Что такое «Фаргелет»? Лектор отвечает: «Фаргелет» — это современный прогрессивный мексиканский поэт, книги которого скоро переведут на русский язык, и вы сможете их прочесть».

Через некоторое время приехал лектор-врач, рассказавший слушателям о здоровом образе жизни и вреде курения. После лекции тот же старичок спрашивает его: «Что такое «Фаргелет»? Врач отвечает ему так: «Фаргелет» — это название новой страшной болезни, которая особенно опасна для курильщиков. Пока против нее не найдено никакого средства, но наша передовая медицина, несомненно, скоро победит этот недуг».

Тут старичок и говорит: «Надо же! Оказывается, это и мафия, и мексиканский поэт, и страшная болезнь, а я-то все ломаю голову — почему это каждый раз, когда я в город на телеге еду, то читаю «Телеграф», а вот когда обратно, то уже «фаргелеТ»?

Г. Опытный оратор широко пользуется образной лексикой, метафорами. В наше время большинство людей никогда не читало «Манифест коммунистической партии» К. Маркса, однако все помнят такие слова оттуда как: «**Призрак бродит** по Европе, **призрак** коммунизма». Почему? Потому что выделенные жирным шрифтом слова уж очень бьют по эмоциям, впечатляют, создают яркий, незабываемый образ. Бр-р-р! Так и видишь перед собой этот ужасный призрак, который не просто ходит, но еще и бродит!

Вот, например, как пишет наша современница — блестящая журналистка Елена Зубцова, об одной из прошлых избирательных кампаний в России:

При взгляде на пеструю палитру всех образующихся и рассыпающихся движений, партий, блоков создается впечатление огромной гусеницы, отдельные части которой постоянно меняют свою окраску. Гусеница эта медленно, но неумолимо ползет к своей цели — выборам в Госдуму РФ. А вот какого цвета окажется состав новой Думы и какой станет после выборов жизнь россиян, зависит от каждого гражданина России, который должен будет в декабре сделать свой выбор.

(сентябрь 1999 г.)

Можно привести и другие образцы использования образной лексики и метафор нашими современниками. Поучитесь у них!

Рекламное облучение.

Семидесятилетний пенсионер Примаков **тихонько прополз** на вершины власти, а в это время сотни наших молодых ребят лежат в сырой земле.

(Жириновский, сентябрь 1999 г.)

Никакой связи, никакой логики, но зато как эмоционально, убедительно и наглядно сказано!

Верховный суд **умывает руки, развязав их Баркашову.**

На саммите в Осло **соображали на троих** без России.

По сравнению с высокопоставленными российскими коррупционерами африканские диктаторы выглядят **жалкими карманными воришками.**

Наши русские солдаты еще **вымоют свои сапоги** в Тихом океане.

(Жириновский)

Нельзя смотреть на солдат как на **одноразовые изделия.**

Отхаркайтесь от своего коричневого прошлого! (о немецком фашизме)

Мы покорим небо, но облака будут **пахнуть бензином!**

Вероятность самозарождения жизни на земле равна созданию Боинга-747 в результате прохождения торнадо через свалку неорганических веществ.

Д. Хотя эта книга и не пособие по культуре речи, но все-таки здесь тоже стоит сказать хотя бы об одной, но, к сожалению, слишком распространенной ошибке очень многих людей, которые дают интервью по радио, выступают на телевидении. Речь идет о неумении правильно произносить даты и склонять числительные, особенно многозначные.

Прежде всего запомните: **двух**тысячный год, но — год **две** тысячи первый, **две** тысячи второй, в **две** тысячи пятнадцатом году, в **две** тысячи втором году и так далее. В этом случае слово **две** не склоняется.

Что же касается многозначных числительных, то правильно просклонять все их части помогут обычные вопросы к соответствующим падежам. Например:

И. п. *Что* у меня есть? У меня есть **одна тысяча восемьсот пятьдесят три** рубля.

Р. п. *Чего* у меня нет? У меня нет **одной тысячи восьмисот пятидесяти трех** рублей.

Д. п. *Чему* я рада? Я рада **одной тысяче восьмистам пятидесяти трем** рублям.

В. п. *Что* я вижу? Я вижу **одну тысячу восемьсот пятьдесят три** рубля.

Т. п. *Чем* я расплатилась? Я расплатилась **одной тысячей** (верно также и **тысячью**) **восьмьюстами пятьюдесятью тремя** рублями.

П. п. *О чем* я говорю? Я говорю об **одной тысяче восьмистах пятидесяти трех** рублях.

★ ★ ★

Упражнение 1 «Мой словарь». Обогащение словарного запаса, развитие вариативности

Составьте свой собственный максимально полный список эмоционально окрашенной лексики. Для этого заведите маленький блокнотик и постоянно пополняйте его — как на занятиях, слушая выступления товарищей, так и в неаудиторное время. Для этого каждую страницу разделите пополам вертикальной чертой. Слева выписывайте негативно окрашенные слова, справа — положительно окрашенные.

Упражнение 2. «Учусь считать». Склонение числительных

Просклоняйте несколько многозначных числительных, например: 254, 3.965, 12.789, 138, 60.456, 912, 672.

Упражнение 3. «Редактор». Развитие аналитического мышления, «чувства слова»

Представьте себя главным редактором, которому журналист принес нижеприведенную статью для публикации. Что вы подумаете после прочтения статьи и как ответите журналисту — можно ли ее напечатать в таком виде или нет? Почему вы так решили? Только тогда, когда вы дадите обоснованный ответ — загляните в конец этого упражнения и сравните свой ответ с моими мыслями по поводу этой статьи.

В Нижнем Новгороде поймана отравленная индейка

На нижегородском мясокомбинате №1 задержано 19,6 тонны фарша индейки, полученной несколько дней назад из Бельгии. Закуплен и доставлен фарш сюда частным предпринимателем Кузнецовым. Пока эта партия птичьего мяса опечатана и хранится в отдельной холодильной камере в связи с подозрением на повышенное содержание в нем сильного яда — диоксида. Образцы мяса направлены в Казанский научно-исследовательский ветеринарный институт для проведения необходимых анализов».

(Известия. — 4 июня. — 1999.)

Лично у меня при чтении статьи возникли следующие мысли: написана она очень предвзято, просто очернительски и, по-видимому, не просто так. Заголовок, который дан в стиле «черного пиара», никак не подтверждается содержанием. Видимо не зря упомянута фамилия конкретного местного предпринимателя — наверное, в такой негативной информации заинтересованы какие-то его нижегородские конкуренты, оплатившие соответствующую заметку в определенном «обвинительном» стиле. Автор начисто «забывает» о презумпции невиновности и не имеет

права утверждать что-либо подобное до тех пор, пока анализами не подтверждены подозрения в некачественности фарша. Особенно очернительски и крикливо-сенсационно выглядит заголовок, не подтвержденный самой статьей.

Я не удивлюсь, если кто-либо из Нижнего Новгорода возбудит судебный процесс о клевете, унижении чести и достоинства предпринимателя Кузнецова. Будучи редактором, я бы категорически отказалась от публикации подобного материала, по крайней мере до того времени, пока подозрения не подтвердятся конкретными результатами ветеринарных анализов.

Упражнение 4. «Черный пиар». Развитие «чувства слова», умения пользоваться эмоционально окрашенной лексикой

Прочтите приведенный ниже текст и подготовьтесь к устному выступлению на затронутую тему. Однако вам предстоит выступить два раза пред двумя разными аудиториями. В первый раз с помощью соответствующей лексики подайте материал в «черном» свете, дайте самую негативную, «ругательную» информацию по затронутому вопросу, постарайтесь опровергнуть то, что написано в статье. Второе же выступление должно быть исключительно хвалебным, восторженным, одобрительным. Понятно, что для этого нужно не только передать содержание статьи в соответствующем тоне, но все-таки что-то добавить и от себя, дать какие-то оценки, но старайтесь применять этот прием минимально, а обходиться в основном лишь средствами соответствующей лексики.

Налево пойдешь — с жизнью распростишься

Предупреждение русских сказочников слово в слово повторили английские врачи.

То, что немолодые мужчины иногда «отдают концы» в разгар любовных утех — факт весьма печальный, хотя и давным-давно известный. Но вот что любопытно: оказывается, риск умереть от инфаркта во время соития с любовницей в четыре раза выше, чем при этом же занятии со своей законной сунпругой!

К такому выводу пришла группа исследователей, чей доклад был опубликован «Британским журналом клинической практики».

По мнению врачей и психологов, внебрачные связи нередко укорачивают жизнь из-за сильного стресса, который испытывают партнеры, не желая и боясь «дать слабину» в постели. Тем более, что мужчины имеют обыкновение заводить себе любовниц помоложе (лет так на 15–20–25), за которыми, ой, как нелегко бывает угнаться. А еще труднее — признаться в этом самому себе...

Руководитель исследования доктор Джексон с прискорбием сообщает, что из 100 проанализированных мужчин, внезапно умерших во время занятий сексом, 80 были «застуканы» смертью в акте измены и только 20 представились на брачном ложе в ходе исполнения супружеских обязанностей.

Объясняется это просто: не очень хорошо знающая женщина и необычная обстановка, а главное — стремление во что бы то ни стало продемонстрировать свою половую состоятельность увеличивают и без того серьезную нагрузку на сердце, вызывая дополнительный подскок артериального давления и резкое учащение пульса. А если учесть, что к 45 годам каждый второй мужчина становится гипертоником и лишь каждый восьмой знает об этом и лечится, то стоит ли удивляться росту летальных исходов постельных забав?

Впрочем, успокаивает читателей доктор Джексон, чтобы не подвергать свою жизнь такому риску, можно заранее проверить, способен ли ваш организм вынести бурную внебрачную связь. Если вы сможете быстро подняться и спуститься на 2–3 этажа по лестнице, при этом не запыхавшись, тогда секс даже с очень темпераментной и требовательной партнершей вас в могилу не сведет. Ну а если запыхаетесь или, чего доброго, сердечко затрепыхается и застывает — шли бы вы к врачу, а оттуда — домой.

Уютный дом, вкусный обед, верная жена — что еще нужно человеку, заботящемуся о своем здоровье?...

Упражнение 5. «Хамелеон». Использование образной и эмоционально окрашенной лексики, развитие навыков полемики. Развитие стрессоустойчивости

Подготовьте дома любой текст (каждый — свой), чтобы затем в течение 2 — 3 минут изложить его исключительно в «хвалебном», «положительном» ключе, широко используя образную и эмоционально окрашенную лексику. В учебной группе разбейтесь на пары и одновременно начните «убеждать» своего напарника, который заранее не знал, о чем будет идти речь. Все в группе работают одновременно, не обращая внимания на разговоры окружающих. После окончания вашей речи напарник тут же начинает излагать вам то, что только что услышал от вас, но исключительно в «отрицательном», «опровергательском» ключе, пытаясь убедить вас в совершенно обратном. Затем вы меняетесь ролями и ваш напарник начинает излагать вам тот материал, который он приготовил дома, а вы — опровергать его. Все упражнение занимает максимум десять минут.

Упражнение 6. «Полемика». Использование эмоционально окрашенной и образной лексики, развитие навыков полемики

Прочтите нижеприведенный текст и мысленно подготовьте его устное изложение перед аудиторией в двух вариантах: одобрительном, положительном и отрицательном. Выберите двух слушателей и проведите публичную полемику в группе с последующим совместным анализом успехов и неудач каждого выступающего.

С усталостью бороться грех

Ученые установили: снижение активности, длительный дневной сон усиливают усталость, если только она не вызвана болезнью.

Очень часто мы обращаемся к врачу с жалобами на усталость. И ведь, действительно, особенно в межсезонье, нам хочется прилечь, ничего не делать. Отдыхать! У врача на этот случай обычно две рекомендации: одна — не обращать внимания на усталость, гру-

гая — отдыхать как можно больше. Так вот, ученые, изучавшие состояние усталости и ее лечение, доказали: подобные рекомендации врачей неприемлемы. Единственное и самое действенное средство в данном случае — усиление активности, регулярные, приносящие удовольствие физические упражнения.

Наблюдения велись над группой студентов. Известно, что, несмотря на юный возраст, многие из них быстро устают — нагрузки в вузах немалые. У тех из них, кто пытался побороть усталость длительным сном, ничего не получается. Усталость не только не проходит, а, напротив, усиливается. А у бегающих трусцой или делающих другие упражнения наступает заметное улучшение. Это обстоятельство нужно учитывать не только студентам. Ибо, утверждают ученые, большинство людей, жалующихся на усталость, физически здоровы. Но им нужно внести изменения в свой образ жизни, который вызывает ухудшение общего состояния. И тогда усталость как рукой снимет.

(Краснопольская И. // Российская газета. — 17 ноября. — 2000.)

Упражнение 7. «Пресса». Развитие наблюдательности, критического отношения к печатному слову

Полистайте прессу и найдите такие материалы, которые вам кажутся бездоказательными, очернительскими, проплаченными соответствующим заказчиком. Принесите их на занятия и обсудите вместе с товарищами, какими средствами пользовался нечистоплотный автор. Обратите особое внимание на эмоционально окрашенную лексику.

Контрольные вопросы

1. Для чего оратору необходимо использовать образную и эмоциональную лексику?
2. Приведите примеры эмоционально окрашенных слов — как положительно, так и отрицательно. Приведите примеры нейтрально окрашенной лексики.
3. Как надо правильно склонять многозначные числительные?
4. Приведите пример того, как, с какими словами в начале своего выступления вы обратитесь к разного типа аудито-

рии, например, к школьникам, ученым, родителям на родительском собрании, работницам кондитерского цеха, группе автогонщиков, жильцам дома престарелых. Почему к разным аудиториям надо обращаться по-разному и, соответственно, по-разному подавать один и тот же материал? В чем состоит эта разница в данном конкретном случае?

5. Какие группы слов и типы предложений создают наибольшие трудности при устном воспроизведении? Как их нужно трансформировать, готовясь к устному выступлению по материалам какого-то письменного текста?
6. Какими языковыми средствами пользуется «черный пиар»?
7. Как можно отличить заказную, рекламную или очернительскую статью от объективной информации в прессе?

■ Блок 4. Привлечение внимания слушателей

Прежде чем говорить о приемах **привлечения внимания**, стоит сказать о тех факторах, которые влияют на состояние аудитории, в том числе и на ее готовность и способность слушать ваше выступление. Часто мы не имеем возможности выбирать помещение и время для выступления, но в том случае, когда это возможно, обратите внимание на следующие обстоятельства:

- *Не следует выбирать слишком большого помещения*, так как многие слушатели сядут в задних рядах, где им будет хуже слышно и поэтому трудно рассчитывать на особое внимание аудитории к вашему выступлению. Оратору придется сильно напрягать голос, его будут отвлекать шепот и шушуканье в задних рядах, а полупустой зал словесем не способствует вдохновенному выступлению.
- *Не следует выбирать слишком маленькое помещение*, так как в нем будет душно и тесно, что способствует появлению сонливости у слушателей, при которой тоже трудно рассчитывать на их особое внимание к вашему выступлению.
- *Лучше исключить слишком яркий, слепящий свет в зале*, так как он раздражает глаза, создает неосознанное напряжение, которое отвлекает слушателей от слов оратора.
- *Следует избегать также и слишком затемненного помещения*, так как он создает интимную обстановку, способствует шушуканью в зале, невнимательному отношению к выступлению оратора.

- *Не стоит выбирать послеобеденное время для вашего выступления, потому что после обеда каждому человеку, если даже и не хочется поспать, то он всегда предпочитает расслабиться и отдохнуть, а не напрягаться, слушая ваше выступление.*
- *Не стоит проводить выступление вечером после окончания рабочего дня.* В этом случае слушатели, уже уставшие за день, будут постоянно смотреть на часы и мечтать поскорее вернуться домой к своей семье и домашним делам.
- *Не стоит заставлять публику сидеть на неудобных стульях или скамьях без спинки.* Боль в спине, затекание тела, ерзание на стуле отнюдь не способствуют особому вниманию к словам оратора.
- *Не стоит также предоставлять слушателям и мягких глубоких кресел или диванов, в которых хочется расслабиться, отдохнуть, может быть даже и подремать, а отнюдь не напрягать свои мыслительные способности, слушая ваше выступление.*

Идеальным интерьером для выступления является удобный, красивый зал с большим овальным столом, вокруг которого могут сесть около двадцати человек. Все сидят довольно близко, оратору не приходится напрягать голос, все хорошо видят лица друг друга (а не спины сидящих впереди, как в обычном зале) и благодаря овальному столу ощущают дружески-деловую, а не казенно-формальную атмосферу встречи. Вот именно в такой обстановке оратор и может рассчитывать на максимальное внимание своей аудитории.

Однако идеальные условия для выступления бывают крайне редко, поэтому оратору с помощью особых приемов приходится, если это, конечно, возможно, как-то компенсировать недостатки помещения, освещения, а также периодически оживлять внимание слушателей в зале к своему выступлению.

Для привлечения внимания слушателей существуют разные приемы и в течение одного выступления оратору не стоит пользоваться только лишь одним из них. Время от времени с помощью разных приемов в случае необходимости стоит привлечь внимание слушателей, но нельзя это делать слишком часто и так, чтобы слушатели догадывались об этом. Все приемы должны органически вписываться в

ваше выступление и не только «пробуждать» слушателей, но и оживлять вашу речь.

Вот эти приемы:

А. Голосовые:

- периодически *повысить голос*;
- время от времени *понизить голос*, вплоть до шепота;
- сделать многозначительную так называемую эмоциональную *паузу*.

Б. Речевые:

- сделать «*вставку*» — то есть рассказать (разумеется, к месту) анекдот, притчу, интересный случай и т. п.;
- задать *риторический вопрос*;
- *обратиться* к залу, а еще лучше — к кому-нибудь конкретно.

В. «Двигательные» (моторные, кинетические):

- совершить *неожиданный жест, поступок* (может быть, даже что-то уронить, споткнуться, сделать поклон, помахать рукой, передвинуть кафедру, переставить стул или вазу с цветами на столе и т. п.);
- *заставить слушателей подвигаться* (попросить их сесть поближе, передвинуть стулья, открыть окно, закрыть шторы, развесить ваши схемы и т. п.).

Г. Задействовать вспомогательные материалы:

- продемонстрировать (передать в зал) *фотографии, буклеты, макеты, образцы и т. п.*;
- подготовить заранее, развесить на сцене *графики, схемы, картины, чертежи, проекты* и т. п. И во время выступления периодически обращаться к ним, привлекая тем самым внимание слушателей к своему выступлению и раз-нообразя его.

Некоторые приемы уже были даны и ранее, в других блоках, но здесь они вполне оправданно вынесены в единый блок, потому что оратор должен представлять себе весь набор этих приемов и уметь ими пользоваться, тем более, что каждый прием не стоит применять особенно часто.

Упражнение 1. «Мой голос».

Привлечение внимания слушателей

Прилагаемый ниже текст произнесите перед слушателями, привлекая их внимание только голосовыми средствами.

Мистер Морз повстречался с Мартином в вестибюле гостиницы «Метрополь». Случайно ли он пришел туда, или он втайне надеялся встретить Мартина Идена, — Мартин склонялся в пользу второго предположения, — но, как бы то ни было, Мистер Морз пригласил его обедать — мистер Морз, отец Руфи, который отказал ему от дома и расстроил его помолвку!

Мартин не рассердился. Он даже не почувствовал себя задетым. Он терпеливо выслушал мистера Морза, думая о том, что не сладко, должно быть, идти на такое унижение. Он не отклонил приглашения, но ограничился тем, что поблагодарил довольно неопределенно и справился о здоровье всей семьи, в первую очередь миссис Морз и Руфи. Мартин произнес это имя спокойно, без запинки и втайне изумился, что кровь не бросилась ему в голову, а сердце не забилося быстрее.

Приглашения к обеду сыпались со всех сторон. Искали случая познакомиться с Мартином только для того, чтобы пригласить его к обеду. И Мартин продолжал недоумевать по поводу этого ничтожного обстоятельства, которое постепенно приобретало для него огромное значение. Даже Бернард Хиггинботам вдруг пригласил его. Это озадачило его еще больше. Он думал о том, что в то время, когда он едва не умирал с голоду, никто не приглашал его обедать. А тогда ему так пригодилось бы такое приглашение, ведь он с каждым днем худел, бледнел, терял последние силы от голода! Тут был какой-то глупейший парадокс. Когда он неделями сидел без обеда, никому в голову не приходило приглашать его, а теперь, когда у него хватило бы денег на сто тысяч обедов и к тому же он вовсе утратил аппетит, — его звали обедать направо и налево. Почему? Это было несправедливо, не заслужено им. Он был все тот же. Все его произведения были написаны давным-давно, в те голодные дни, когда мистер и миссис Морз называли его лентяем и бездельником и через Руфь предлагали ему поступить клерком в контору. А ведь они и тогда знали о его работе. Руфь показывала им каждую его рукопись, которую он давал ей читать. И они читали эти рукописи. А теперь благодаря тем же самым произведениям его имя попало в газеты и благодаря тому, что его имя попало в газеты, он стал для них желанным гостем.

(Джек Лондон. «Мартин Иден»)

Упражнение 2. «Моя речь».
Привлечение внимания слушателей

Прилагаемый текст произнесите перед слушателями, используя для привлечения внимания личные обращения и риторический вопрос.

Главная задача любой души — это психическое совершенствование и конечным результатом всех перевоплощений должно стать полное соответствие сознания человека Высшему Духовному Началу, как бы слияние человека с ним (в религии — Бог, в философско-религиозных учениях — Океан Разума, Интуиция, субстанция Разума и т.д.). Сознание человека подобно алмазу, грани которого шлифуются в процессе перевоплощений, в результате которых он должен стать бриллиантом чистой воды.

Теория перевоплощений дает возможность понять, почему люди приходят в этот мир с такими разными чертами характера, способностями, почему у каждого своя судьба. В Древнем Риме была поговорка: «Желающего судьба ведет, нежелающего — тащит». Если человек интуитивно выбрал правильно дорогу жизни, прислушивается к голосу Совести, то он получает возможность жить сколь нужно долго, раскрыть свои творческие способности, совершенствовать себя, помогать в этом окружающим и, выполнив свое предназначение, уйти на отдых в антими́р. В следующей жизни он получает еще лучшие условия для творческой жизни, для духовного и психического развития, он как бы «награждается» свыше здоровьем и долголетием и т.д.

Если же у человека преобладают эгоистические наклонности, если он не прислушивается к голосу Совести, то судьба как бы тащит его по ухабам. Болезни и несчастья при этом являются предупреждением, подсказкой Совести, что человек живет неверно, выбрал неправильный путь, когда же человек начинает резко инволюционировать, то Совесть просто убирает его из жизни. Совершая дурные поступки, живя не по Совести, человек зарабатывает себе еще худшую Судьбу, то, что йоги называют отрицательной кармой. Такая карма сопутствует душе и в новой жизни, она притягивает к человеку страдания и он, даже ведя праведный образ

жизни, часто не понимает, за что получает удары несчастий. А они обрушиваются на него за грехи прошлых воплощений и часто человек терпит издевательства от другого, не понимая, что, возможно, он сам принес тому много страданий в прошлой жизни. Не только отдельные люди, но и целые народы попеременно приносят бессмысленные страдания друг другу, не понимают того и не в состоянии выйти из этого кармического круговорота. Таким образом, несчастья и болезни следует рассматривать как сигналы о неправильности выбранного пути, о недостатках в характере, о том, что что-то не так, что человеку следует изменить образ жизни, поработать над своей психикой, прислушиваться к голосу Интуиции. Если он вовремя не сделает этого, то, возможно, его заставит поразмыслить об этом больничная койка.

Таким образом, искусство жить здоровым включает в себя не только умение правильно снабжать свой организм продуктами питания, но также, и прежде всего, искусство жить по законам Совести, программировать в своем сознании эволюционные черты характера: коллективизм, смелость, благожелательность и др.

Каждый человек и все человечество смогут жить счастливо только тогда, когда наукой будет объяснен закон реинкарнации, согласно которому жизнь — не случайный акт, а лишь звено в эволюционной цепи духовной сущности; когда будет показан закон кармы, согласно которому нет случайных событий, за все рано или поздно придется отвечать. Посеял ветер — пожнешь бурю, посеял добро — пожнешь счастье.

(Караваев В.В. Дорога здоровья. — М.: Литомед, 1998.)

Упражнение 3. «Вставка». Привлечение внимания слушателей

Прилагаемый текст произнесите перед слушателями, добавив от себя любую уместную вставку — притчу, анекдот, ссылку на реальный случай, произошедший с вами или с кем-нибудь из ваших близких и т. п.

★ ★ ★

Субъективная характеристика — количество пищи, ощущение голода или сытости — зависит не только от соотношения «приход-расход» энергии, но также от вкуса, объема блюда и «тренированности»

пищевого центра: есть люди с хорошим и с плохим аппетитом. У «жадных» субъективная потребность в пище, то есть чувство голода, будет превышать расходы и человек начнет жиреть. Это означает, что в клетках накапливается не только жир, но, возможно, и другие «помехи», которые клетка «не желает» использовать из-за обилия «хорошей» пищи. Разумеется, у нее нет психики, но есть саморегулирующаяся и тренируемая система изменения активности ферментов. При голоде КПД возрастает — это тоже следствие тренировки.

Мне представляется, что чем меньше организм получает пищи, тем совершеннее его обмен веществ. В этом отношении дикая природа не является образцом. Эволюция шла на компромисс, она отработала повышенный аппетит, ставящий организм в невыгодное положение при избытке пищи, но тем самым обезопасила биологический вид от вымирания в связи с крайней нерегулярностью снабжения. Только периодически вынужденные голодовки исправляли этот дефект регулирования, так как разгружали клетки от всех балластных веществ, накопившихся в период благоденствия.

Для подсистемы «питание», как и для любой группы, можно предложить много объективных характеристик. Я не могу дать их обзор. Самой простой и обобщенной является показатель веса. Лучше бы не сам вес, а складка жира на животе, но ее трудно измерить.

Нужна ли человеку вообще жировая подкожная клетчатка? Боюсь сказать, но, наверное, нет, не нужна. Никаких полезных функций она не выполняет, кроме сохранения энергетических запасов на случай голода. Но это не нужно современному человеку, кроме самого минимума на случай болезни.

(Амосов Н. Раздумья о здоровье.—
М.: Молодая гвардия, 1978.)

Упражнение 4. «Выдумщик». Тренировка красноречия, находчивости, воображения. Привлечение внимания слушателей

Для данных ниже вставок нарастите текст, который составит со вставкой одно органическое целое. Убедительно произнесите этот текст, не затягивая своего выступления более чем на три минуты.

- А. — Доктор, помогите мне, пожалуйста, у меня так болит правое колено!
— А сколько вам лет?
— Восемьдесят.
— Так чего же вы хотите, дорогой?
— Да ведь левому колену тоже восемьдесят лет, но оно не болит!
- Б. Ты все пела, это дело, так поди же, попляши!
- В. Рожденный ползать летать не может.
- Г. — Папа, моя девушка сказала, что она не выйдет за меня замуж, если у меня не будет фольксвагена и двухэтажной дачи!
— Ну ладно, ты можешь продать свой роллс-ройс и купить парочку фольксвагенов, но неужели мы должны сносить третий этаж нашей виллы из-за какой-то вертихвостки!?
- Д. Ум хорошо, а два лучше.
- Е. У соседа корова сдохла — пустячок, а приятно!
- Ж. У соседки в авоське картошка всегда крупнее!

Упражнение 5. «Эй, не спите!».

Привлечение внимания слушателей

Прилагаемый текст произнесите перед вашими слушателями, используя любые, по вашему усмотрению, способы привлечения их внимания.

* * *

Древние индейцы хорошо знали способ утоления жажды, к которому во время последней мировой войны прибегали многие потерпевшие кораблекрушение — высасывание влаги из сырой рыбы. Можно также выдавливать сок, завернув рыбу в какую-нибудь тряпку, а если рыба большая, то нет ничего проще, как вырезать в ее туловище несколько ямок и подождать, пока они быстро наполнятся жидкостью, выделяемой лимфатическими железами рыбы. На вкус этот напиток не очень приятен — если у вас есть для питья что-нибудь лучше, — но содержание соли в нем так незначительно, что жажда утоляется.

Когда во время жары человека мучает жажда, он обычно предполагает, что его организм требует жидкости и это часто может привести к неумеренному расходованию запаса воды безо всякой пользы. В действительно жаркие дни в тропиках можно выпить

столько тепловатой воды, что она начнет подступать вам к горлу, а жажда все-таки не исчезнет. В этих случаях организм требует не жидкости, а, как это ни странно, соли. В специальные рационы, которые мы имели с собой, входили таблетки соли для регулярного приема их в особенно жаркие дни, так как с потом организм выделяет соль. Мы испытывали такую жару, когда ветер совершенно замирал, а солнце беспощадно жгло. Мы пробовали вливать в себя столько воды, что она начинала хлюпать у нас в животе, а наши глотки жадно требовали еще. В такие дни мы добавляли к нашему рациону пресной воды от 20 до 40 процентов горько-соленой морской воды и, к собственному удивлению, убеждались, что эта солоноватая вода утоляла жажду. Мы долго ощущали во рту вкус морской воды, но никогда не испытывали тошноты; и тем самым мы одновременно увеличивали свой рацион воды.

Старики полинезийцы сохранили в памяти любопытные предания, согласно которым их древнейшие предки, когда они переплывали океан, имели с собой листья какого-то растения, которые они жевали для утоления жажды. Другое свойство этого растения состояло в том, что, положив кусочек его в рот, можно было пить, не испытывая тошноты, чистую морскую воду. Полинезийские историки упорно настаивали на этих фактах; современные ученые заинтересовались ими и пришли к заключению, что единственным известным растением, обладающим такими свойствами, является кока, которая растет только в Перу. А как доказали археологические раскопки, в доисторическом Перу это же самое растение кока, содержащее кокаин, постоянно употреблялось и инками, и их исчезнувшими предшественниками. Отправляясь в утомительное путешествие по горам или в плавание по океану, они брали пачки этих листьев и много дней подряд жевали их, чтобы не испытывать жажды и усталости. Жевание листьев кока позволяло им в течение некоторого времени без вреда для себя даже пить морскую воду.

(Хейердал Т. Путешествие на «Кон-тики». — М.: Молодая гвардия, 1957.)

Контрольные вопросы

1. Какие голосовые приемы привлечения внимания слушателей вы знаете?
2. Какие речевые приемы привлечения внимания слушателей вы знаете?
3. Как использовать вспомогательные материалы для привлечения внимания слушателей?
4. Какие кинетические (моторные) приемы привлечения внимания слушателей вам известны?
5. Каким должно быть оптимальное помещение для проведения лекции или публичного выступления?
6. В каких помещениях не стоит проводить публичные выступления и почему?
7. Какое время дня неблагоприятно для проведения лекции или публичного выступления и почему?
8. Сколько и какие приемы привлечения внимания слушателей вы знаете?
9. Насколько часто следует использовать эти приемы во время публичного выступления?

 Блок 5. Преодоление робости

Робость, застенчивость у молодых людей — вещь совершенно естественная, которая постепенно преодолевается по мере взросления и общения с другими людьми. Все согласятся со мной, что скромный, застенчивый молодой человек или девушка вызывают у окружающих гораздо больше симпатии, чем развязный, самоуверенный подросток или наглая девица. Известно немало историй знаменитых артистов, которые пошли в эту профессию единственно потому, что ...стремились таким образом избавиться от патологической застенчивости. Этим же качеством в годы своей молодости страдал даже Демосфен! Однако впоследствии ему путем упорных тренировок по собственной методике удалось избавиться от этого и даже стать знаменитым оратором, имя которого сохранилось в веках.

Понятно, что застенчивость, стеснительность, зажатость никак не сочетаются с теми профессиями, которые требуют постоянного общения с людьми, публичных выступлений, интервью и т. п. А таких профессий в наше время с каждым днем становится все больше и больше.

И все-таки некоторые люди так и не могут преодолеть себя всю жизнь. Для них просто невыносимо малейшее внимание окружающих, они даже не могут представить себя где-то на сцене, трибуне или хотя бы в роли рассказчика самого невинного анекдота. Окружающие совершенно не догадываются обо всех этих страданиях, которые жертвы стеснительности фактически создают себе сами. Для преодоления этого недостатка существуют разные методики, но лучше всего не только бороться самому, а еще и посетить специальные курсы и тренинги.

Суть этих тренингов состоит в постепенном усложнении заданий, в переходе от простого к сложному. Так, например, на первых порах членам группы, каждому по очереди, предлагается просто молча пройти мимо всех остальных, сидящих в первом ряду. Для многих даже и это простенькое задание является трудным испытанием! Однако постоянное повторение упражнения дает свои результаты и первая маленькая ступенечка на пути самосовершенствования оказывается таким образом преодоленной. Далее задания усложняются: надо не просто пройти перед сидящими, а пристально посмотреть каждому в глаза или даже что-то сказать. Нейтральное высказывание затем заменяется на эмоционально окрашенное: надо или намеренно оскорбить человека, или сказать ему комплимент. В тренинговых группах раскрепощению способствуют совместные хороводы, подражание лаю собаки, мяуканью кошки и так далее. Даются такие задания, как пройтись по улицам с каким-нибудь лозунгом или плакатиком на груди, с воздушным шариком на шляпе, задавать вопросы встречным прохожим, что-то выкрикнуть в фойе кинотеатра, обзванивать учреждения и магазины, задавая разные вопросы и поддерживая диалог и т. д. и т. п.

Для наших же целей упражнения немного другие, потому что предполагается, что оратор не страдает патологической застенчивостью, а лишь чувствует себя не очень уверенно, выходя на трибуну, когда на него устремлены десятки глаз незнакомых, а иногда даже и недоброжелательных людей.

98 Что тут можно посоветовать? Чтобы успокоиться перед выступлением попробуйте сделать что-нибудь

подобное: съесть шоколадку, улыбнуться своему отражению в зеркале, а если есть такая возможность, то сделать несколько гимнастических упражнений (приседаний, прыжков и т. д.). Многим, например, помогает «фонарик в голове». Для этого надо представить маленькую светящуюся точку внутри вашего черепа и несколько раз прокрутить ее по периметру головы в одну сторону, а затем в противоположную.

В момент же самого выступления для снятия волнения можно попробовать что-нибудь из предложенного ниже:

- Четко представить себе, что в зале в первом ряду сидит ваш **самый близкий человек** (мама, бабушка, муж, жена, друг, сын и т. п.) и вы читаете доклад только для него, а ведь его-то вы не будете стесняться, не так ли? Постоянно представляйте себе его лицо и ободряющую улыбку.
- Некоторым (особенно — азартным людям) помогает мысленное представление в зале не друга, а **самого заклятого врага**, назло которому вы не струсите и, не моргнув глазом, прочтете любой доклад на самом высоком уровне.
- Можно также как можно живее вообразить себя вашим любимым артистом, хоть Кларой Новиковой или Аркадием Райкиным, например. И это уже не вы, а она или он, ничуть не смущаясь, стоят на сцене и вместо вас читают ваш доклад. Вы просто **играете заданную роль** и все, а ведь это совсем не страшно. Для выполнения заданной роли или тайной миссии, можно также вообразить себя шпионом, разведчиком, хоть марсианином, попавшим сегодня в этот зал и по долгу службы обязанным прочесть этот самый доклад. От вашего самообладания зависит жизнь других людей и вам придется держать себя в руках.

Возможно, что у кого-то из слушателей в группе есть и свои собственные методы преодоления робости перед аудиторией и вы можете обмениваться друг с другом своим опытом. Понятно, что специальная отработка в группе таких умений и навыков самообладания вряд ли возможна и целесообразна. Просто слушателям надо знать о том, какие хитрости могут помочь в преодолении робости и по очереди попробовать каждый из предложенных советов, найдя наконец такой, который подходит каждому больше всего. И тогда вам просто останется взять его на вооружение и все!

Упражнение 1. «Совещание». Преодоление робости

Обсудите в группе данную тему и выясните, какие самые действенные методы нашел каждый из слушателей для того, чтобы преодолеть робость и волнение во время публичного выступления. Поделитесь друг с другом своим опытом.

Упражнение 2. «Мой секрет». Преодоление робости

Если вы слишком волнуетесь во время своего выступления перед товарищами, то поочередно попробуйте каждый из предложенных методов (друг или враг в зале, артист, шпион или марсианин и так далее) и найдите наиболее подходящий для вас. Однако делайте это самостоятельно, ничего не сообщая окружающим, но затем можете поинтересоваться, заметили ли они, что ваши выступления стали лучше, ровнее, спокойнее?

Упражнение 3. «Помощь другу». Преодоление излишней робости

Среди ваших друзей или родственников найдите слишком стеснительного человека и попробуйте помочь ему — расскажите, как преодолевается стеснительность, покажите некоторые упражнения, посоветуйте пройти специальный тренинг.

Контрольные вопросы

1. Насколько нормальным явлением можно считать робость, страх перед аудиторией?
2. Какие существуют «хитрости», чтобы преодолеть это явление?
3. Какими методами снимается патологическая стеснительность в тренинговых группах?
4. Для чего оратор иногда должен вообразить себя известным артистом или шпионом?

■ Блок 6. Умение убеждать

Умению убеждать очень трудно, но в какой-то степени все-таки можно научиться. Вообще-то говоря, оно прежде всего зависит не столько от тех или иных тех-

нических приемов, сколько от собственной убежденности и искренности самого говорящего, а это среди политиков и различных общественных деятелей, к сожалению, встречается далеко не всегда. На самом деле, искренность — свойство довольно редкое и среди обычных людей. В связи с этим можно вспомнить одно предание, которое вполне может вам когда-нибудь пригодиться в качестве «смазки» или для привлечения внимания слушателей. Вот оно:

★ ★ ★

Существует такая религиозная секта — духоборы (иногда их называют еще и «духоборцы»). Одна из их заповедей — не употреблять спиртного. Вот однажды духовная руководительница одной из сект решила начать борьбу за выполнение этой заповеди. Она поручила своим помощникам обойти все дома и взять подпись-обязательство с каждого мужчины. Все мужчины, как один, подписали обязательство не пить. Отказался только один-единственный человек — кузнец. Он объяснил это так: «Я в своей кузне стою на холоде, мерзну, и, конечно, когда прихожу домой, должен выпить стаканчик для сугрева». Посланцы вернулись к своей руководительнице и доложили обо всем. Они глумили и гадали, какие же меры она теперь примет против кузнеца? А женщина сняла свой шейный платок, положила его в конверт и велела отнести кузнецу со словами благодарности: «Как хорошо, что в нашей общине есть хотя бы один искренний человек!»

★ ★ ★

Однако бывает очень обидно, когда, даже если вы свято верите в то, что говорите, вам далеко не всегда удастся убедить в том же самом ваших собеседников. Почему же это происходит? По многим причинам. Прежде всего потому, и это главное, что ваши собеседники — люди сформировавшиеся, а взрослые люди всегда имеют самые разные убеждения и мнения по одному и тому же вопросу. И, конечно, они от них не так-то легко отказываются! Ну и, во-вторых, потому что вы, может быть, говорите малоубедительно, не очень логично, плохо поставленным голосом, держитесь слишком робко, не смотрите на собеседника, не слушаете

его возражений, речь ваша бедна, не содержит цитат, ярких примеров... ну и так далее и тому подобное.

Отсюда становится понятным, что умение убедительно говорить (а уж сумеете вы убедить кого-нибудь или нет — это совсем другое дело, как говорится, «вскрытие покажет») требует очень многих навыков и умений. Часть из них уже была представлена ранее, некоторые будут еще даны в дальнейшем изложении, но имеет смысл все их системно перечислить в одном блоке. А уж каждый слушатель решит, какие из этих навыков и умений ему легче всего освоить и затем использовать в случае необходимости. Кстати, всеми приемами без исключения вряд ли стоит пользоваться во время одного выступления. Да и осваивать их нужно тоже постепенно, иначе, гонясь за техникой выступления, вы рискуете стать похожим на робота или на американского телевизионного проповедника, который, хотя и умело пользуется заученными словами, жестами, улыбкой и прочими приемами, но вызывает у зрителей только неодолимое чувство фальши и отторжения.

Итак, умение убеждать зависит от следующих вещей:

А. Умения полностью использовать возможности вашей речи:

- правильное дыхание и его синхронизация с речью;
- хорошая артикуляция, отсутствие недостатков речи (шепелявости, картавости, проглатывания окончаний и т. п.);
- правильно выбрать темп речи и умение его варьировать;
- хороший тембр и достаточный диапазон голоса;
- умение моделировать голос (правильно выбрать тон и умело его варьировать);
- варьирование громкости речи;
- правильно выбрать ритм и делать паузы — как технические, так и эмоциональные;
- исключение из своей речи слов и звуков-паразитов.

Но и это далеко еще не все. Помимо перечисленного, требуется:

Б. Умение пользоваться всем богатством нашего языка, обладание «чувством слова», а это значит:

- использование как нейтральных, так и образных и эмоционально окрашенных слов (как положительно, так и отрицательно);
- широкое привлечение афоризмов, авторитетных ссылок, цитат, притч, анекдотов и т. п.;

- умелое использование слов и фраз-переходников;
- необходимость приближать свою речь к образовательному уровню, возрасту, профессиональной принадлежности вашей аудитории (то есть — говорить на языке, понятном данной аудитории).

В. Умение работать с письменным текстом и правильное построение устного сообщения:

- усвоение, полное понимание текста и составление его абзацного плана;
- осуществление трансформаций — перегруппировки, сжатия (опущения), обобщения, добавления;
- построение устного сообщения в соответствии с правилом рамки и правилом цепи;
- двукратное повторение главных тезисов в конце и начале сообщения (с помощью нейтральной, терминологической лексики, а затем — образной, эмоционально окрашенной);
- не перегружать сообщение тезисами (давать не более трех-четырех);
- четко подавать сообщение «блоками», соединенными между собой словами или фразами-переходниками;
- четко планировать время сообщения и в случае необходимости уметь его сократить или же, наоборот, увеличить.

Г. Умение правильно строить отношения со слушателями:

- поддерживать постоянный контакт с аудиторией (зрительный, словесный, например, с помощью риторического вопроса);
- не показывать свои слабые места, например, страх, робость;
- уметь привлечь внимание, оживить интерес зала к вашему выступлению — шуткой, анекдотом, моделированием громкости голоса, показом графиков, фотографий и т. п., а также общими действиями, даже и каким-либо неожиданным поступком;
- уметь давать отпор словесной агрессии;
- правильно пользоваться мимикой, пластикой;
- не вызывать неприязни зала агрессивностью, безапелляционностью или же своим внешним видом, несоответствующей одеждой, прической и т. п.

★ ★ ★

Как видим, мы уже освоили многое из перечисленного, но, конечно, еще далеко не все. В данном блоке учебного пособия имеет смысл сделать некоторое до-

бавление к блоку 2 «Структура выступления» (Модуль 2. Публичное выступление), где говорилось о **словах и фразах-переходниках**. На самом деле, этих переходников гораздо больше, чем было сказано ранее. Дело в том, что они по своему эмоциональному воздействию заметно различаются между собой, и опытный лектор, зная об этом, в зависимости от цели своего сообщения умело пользуется теми или иными переходниками. **Условно** их можно подразделить на нижеследующие группы.

- А. «Отрицающие»** (вычитающие), которые ослабляют, уничтожают ту информацию, которую вы хотите опровергнуть. С помощью таких переходников вы возражаете против доводов оппонента, его оценок, точки зрения и т. п. Их можно обозначить знаком «минус» (–). К отрицающим переходникам относятся следующие:

но; и все же; тем не менее; и все же следует признать (сказать), что; и вот, оказывается, что; и кто бы мог подумать (ожидать), что; никто не ожидал, что; однако; совершенно неожиданно мы узнаем, что; но все-таки надо учесть (вспомнить, сказать), что; на самом же деле; фактически же; но ведь нельзя забывать, что; а ведь дела-то обстоят совсем иначе; стоит подумать и о том, что; вот только; к сожалению; как это ни грустно, но; все-таки стоит сказать, что; конечно, ..., да ведь; но вот; если бы это было, действительно, так; казалось бы; на первый взгляд; конечно..., да ведь; как ни жаль, но; увы...

- Б. «Подтверждающие»** (добавляющие), усиливающие, нагнетающие информацию. Они используются в том случае, когда необходимо усилить ваши доводы, призывы, подаваемые факты. Их условно можно обозначить знаком «плюс» (+). К таким переходникам можно отнести следующие:

к тому же (еще); при этом еще и; надо добавить также, что; это подтверждается еще и тем, что; в пользу этого говорит и то, что; да еще известен и такой факт; таким образом; сообщается также, что; известно также, что; отсюда можно сделать вывод; а это значит, что; плюс к этому стоит добавить, что...

- В. «Побуждающие»** которые служат для привлечения внимания слушателей, поскольку содержат прямой призыв к ним. Их можно обозначить восклицательным знаком (!). К ним относятся:

а теперь давайте вместе подумаем (проанализируем, задумаемся, подсчитаем, представим себе); а теперь

можете сами сделать вывод о том, что; а теперь давайте зададимся вопросом; давайте вспомним, что (сказал Бернард Шоу, Шекспир, стоит за этими фактами, цифрами); попробуйте представить себе; обратите внимание на; пожалуйста, прошу всех взглянуть на эти таблицы (снимки, буклеты, образцы, фотографии...).

Г. «Риторический вопрос» (что? где? когда? зачем? куда? откуда? почему? как? для кого? с кем? о чем? у кого? и т.д.). Обозначается, соответственно, вопросительным знаком (?). Этот переходник может выглядеть следующим образом:

а как вы думаете?; а задумывались ли вы над вопросом?; и как вы оцениваете тот факт, что...?; а знаете ли вы, что...(где, как, кто, почему...)?; имеете ли вы (помните ли вы) информацию о том, что...?; стоит ли нам...?; о чем это нам говорит?; и какой из этого можно сделать вывод?; а теперь я задам вам вопрос...; можно ли пройти мимо такого факта (не учитывать), что...?; а вы обратили внимание на тот факт, что...?; и что же?; и что из этого следует?

Д. «Нейтральные», чисто технические переходники, которыми чаще всего являются просто вводные слова или предложения. Их можно обозначить любым нейтральным знаком, например, звездочкой (*). Из нейтральных переходников можно предложить такие:

оказывается; а, знаете; и вот; интересно, что; стоит упомянуть, что; не стоит забывать, что; можно привести такой факт (такие цифры); а теперь я перейду к; надо сказать, что...; далее следует...

★ ★ ★

В устном сообщении (докладе, речи, выступлении), как уже говорилось, нередко оказываются очень полезными и такие вспомогательные речевые материалы, как «вставки» в виде **анекдотов, афоризмов, цитат известных личностей, притч, коротких историй** из собственной жизни. Конечно, ими не стоит злоупотреблять, но опытный оратор всегда имеет в запасе набор «дежурных» материалов такого типа и умело оперирует ими. Они используются не только для оживления речи, но и для привлечения внимания, воздействия на эмоции (тогда подаваемый материал легче запоминается и звучит убедительней), ведения полемики, ответа

на агрессивные вопросы и реплики, а в случае какой-то непредвиденной необходимости еще и для затягивания времени выступления.

При подготовке такого материала надо его рассортировать в зависимости от темы, причем не столько от той конкретной, по которой вы собираетесь выступать (пусть даже это будут, например, «биохимия мозга» или «торсионные поля»), сколько от темы тех вопросов, замечаний, провокаций, которых вы можете ожидать от ваших слушателей (врагов, оппонентов). При этом необходимо для себя провести **обобщение**, то есть определить более общую тему (в отличие от конкретной ситуации) данного анекдота, притчи и т. п. Например, так: «счастье-горе», «невежество-ученость», «эгоизм-альтруизм», «зависть-доброжелательность», «аморальность», «корыстолюбие-бескорыстие», «объективность-необъективность», «честность-нечестность», «лень-трудолюбие» и так далее. Только тогда, в случае, например, отпора словесной агрессии, обличая чью-то завистливость, агрессивность, отсутствие логики, необъективность и т. п., вы сможете более успешно и вполне к месту воспользоваться своими запасными материалами. При этом нередко бывает необходимо для наиболее непонятливых слушателей очень кратко, с юмором прокомментировать ход ваших мыслей, ассоциации, вызванные этим анекдотом, его логическую связь с ситуацией, заданным вопросом, вашими доводами или контраргументами.

Для этого стоит порыться в сборниках анекдотов, афоризмов и прочей подобной литературе, которая сейчас широко распространена и приобрести ее не составляет особого труда. Только не сделайте следующей распространенной ошибки: с начала вашей работы не гонитесь за количеством. Лучше хорошо выучите и свободно оперируйте всего лишь четырьмя анекдотами и четырьмя афоризмами, но зато произносите их без запинки, выразительно, хорошо поставленным голосом, ну а уж только затем пополняйте свой «арсенал». Для определения общей темы анекдота, притчи, необходимо выйти на первый или даже на еще более высокий уровень **обобщения**, что для студентов на первых порах обычно бывает довольно нелегко. Для развития этого навыка — в данном блоке дано соответ-

ствующее тренировочное упражнение. Что же касается афоризмов, то в имеющихся сборниках они уже четко распределены по соответствующим разделам, поэтому не представляет трудности подобрать афоризм, подходящий для той или иной темы или ситуации.

Упражнение 1. «Критикан и апологет». **Слова и фразы-переходники**

Поготовьте к выступлению предлагаемый текст. С помощью слов и фраз-переходников подайте материал в следующем ключе:

- а) как чисто негативный, отвергаемый вами;
- б) как хвалебный, пропагандистский, просветительский или рекламный.

Как и в предыдущем упражнении, предлагаемый текст можно поделить между несколькими студентами.

Неприятностей можно избежать

Читая хронику происшествий, порой испытываешь чувство неподдельного ужаса. Так как же можно защитить себя или своих близких от подстерегающих на каждом шагу неприятных сюрпризов? Прежде всего следует помнить пословицу: «береженого бог бережет!» А вот несколько конкретных советов, которые помогут вам уберечь себя и свою семью от неприятностей:

** Во время посещения общественных мест (магазины, общественный транспорт...) старайтесь не привлекать к себе внимания драгоценностями или дорогой шубой. Приберегите это лучше для светского раута, где вы будете в сопровождении мужа или друзей.*

** Избегайте случайных машин, особенно в вечернее время. Даже если вы куда-нибудь спешите, воспользуйтесь лучше услугами такси. В крайнем случае попросите кого-нибудь из близких или знакомых посадить вас в машину и записать ее номер, чтобы водитель это обязательно заметил.*

** Не открывайте на виду у всех свой кошелек с деньгами, особенно долларами.*

** Не давайте объявления в газетах с указанием своего адреса или телефона, если хотите что-то купить или продать (особенно дорогостоящие вещи).*

Именно по таким объявлениям преступники вычисляют свои возможные жертвы.

** Не делитесь своими планами визитов или поездок на отдых ни с кем, кроме людей, которых вы очень хорошо знаете. Такая информация может попасть к преступникам, которые постараются «посетить» квартиру во время вашего отсутствия.*

** Не вступайте ни в какие контакты с посторонними людьми на улицах, в ресторанах, магазинах и других общественных местах. Нынешние мошенники могут обладать приятной внешностью и располагающими манерами... Однако будьте бдительны и осторожны, даже если вам делают выгодное на первый взгляд предложение или пытаются завести знакомство.*

** Не ввязывайтесь в чужие споры и конфликты. Их затевают нередко именно для того, чтобы втянуть намеченную жертву в неприятности.*

(Лиза. — № 12. — 1998.)

Упражнение 2. «Пламенный оратор». **Слова и фразы-переходники**

Подготовьте к выступлению предлагаемый текст. В своем выступлении широко используйте риторический вопрос, а также побуждающие слова и фразы-переходники. Возможна разбивка текста на части по количеству студентов в группе.

Сильнее смерти...

О ней знала вся Россия. Аристократка, красавица, вдова героя Бородина Маргарита Тучкова. Она же игуменья Мария, основательница и первая настоятельница Спасо-Бородинского монастыря — памятника герою войны 1812 года.

Первое замужество.

Юная белокурая женщина с изумрудными глазами была глубоко несчастна. Муж, Павел Ласунский, опять не показывался дома. Азартные игры, попойки, женщины — в этом мутном круговороте не оставалось места для нее. Он и жене предлагал «повеселиться», завести любовника. Оскорбленная, она твердо решила без жалоб нести свой крест.

Любовь.

Припозднившийся гость скучающим взглядом обводил парадные комнаты. Все те же лица, разговоры, танцы... Зачем это ему, Александру Тучкову, молодому полковнику, ученому и поэту? Вдруг заиграл рояль. Женский голос с затаенной тоской пел о несбывшихся надеждах. То была она, Маргарита.

Вспыхнувшее взаимное чувство переполняло их, но... нерушимы были обеты венчания и, значит, никогда им не быть вместе. В отчаянии Маргарита рассказывала все матери: и о недостойном муже, и о том, что сердце ее занято другим навсегда. Порочное поведение Ласунского было основательным поводом для развода, но прошли долгие четыре года, прежде чем Маргарита и Александр смогли пожениться. А через год, в 1807 году разразилась гроза. Полковнику Тучкову было приказано выступить в поход против Наполеона. На позиции он прибыл не один, с ним была жена. Она выдержала все тяготы прусского похода. Помогала солдатам, добровольно служила сестрой милосердия. Жены военачальников имели право сопровождать мужей в походах, но Маргарита была единственной, кто считал это правом счастьем.

Матушка.

Маргарита проснулась от страшного сна. Она в незнакомом городе. В глаза бросается надпись: «Твоя участь решится при Бородине». Буквы сочатся кровью. Разбуженный рыданиями жены, Александр развернул карту: «Ну, видишь, нет никакого Бородина». Да и слово-то, пожалуй, итальянское. А там мы воевать не собираемся».

Шел июль 1812 года. Враг рвался к Смоленску. В сентябре, в день своих именин, Маргарита узнала, что ее муж пал смертью храбрых при Бородине. Тело найти не удалось...

В 1818 году на месте гибели мужа вдова заложила храм. Освященный в 1820-м, он стал первым памятником героям Отечественной войны. Главной святыней храма была икона Спаса Нерукотворного из полковой церкви Тучкова. Безутешная в своей скорби Маргарита боялась сойти с ума. Единственным утешением был сын Николенька, рожденный в 1811 году, — точная копия отца. Николушка Тучков скончался на руках у

матери от случайной простуды, в возрасте 15 лет. Она похоронила его в крипте храма на Бородинском поле. И тогда Маргарита решила умереть. Для мира. Она приняла постриг с именем Мария. Постепенно рядом с храмом вырос монастырь. Здесь без различия сословий принимали всех, кто оказался выброшенным из жизни, — старых, больных, вдов и сирот. Неутихающая своя боль научила Маргариту — игуменью Марию — чуткости к чужой боли. Потерянная любовь научила любви ко всем страждущим. Она прожила 71 год. Шесть лет — женой Александра Тучкова и сорок — его вдовой.

(Лиза. — № 12. — 1998.)

Упражнение 3. «Угадайка». Обобщение

Прочтите следующие анекдоты и одним-двумя словами определите обобщенную тему каждого из них. Предварительно закройте листком бумаги ответы, помещенные в конце упражнения. Свои собственные ответы запишите в тетради, обсудите их в группе и лишь затем сравните с данными ответами. Вполне возможно, что вы тоже найдете свои собственные, вполне приемлемые ответы, которых, тем не менее, нет в конце этого упражнения.



- а) — *Когда ваша дочь собирается выйти замуж?*
— Всегда!
- б) *Встретились два приятеля.*
— Слушай, у меня для тебя две новости — хорошая и плохая!
— Какая же плохая?
— Представляешь, наши жены стали лесбиянками!
— Какой кошмар! А какая хорошая?
— Знаешь, ты мне начинаешь нравиться!
- в) — *Слушай, как ты мог жениться на такой уродине?*
— Зато она такая красивая внутри!
— Так выверни ее наизнанку!
- г) — *Официант, у меня в пиве муха, что это значит?*
— Откуда я знаю, я же официант, а не гадалка!
- д) *Жена говорит мужу:*
— Знаешь, наш сын совсем отбился от рук, слушает только советы каких-то идиотов. Придется тебе поговорить с ним!

е) *Мать купила новую шубу, стоит примеряет перед зеркалом. Сын ей говорит:*

— Мама, неужели ты не понимаешь, что твоя шуба — результат ужасных страданий бедного, безответного животного?!

— Замолчи, бесстыдник, не смей так говорить об отце!

ж) *— Больной, вы страдаете половыми извращениями?*

— Что вы, доктор, я ими наслаждаюсь!

з) *— Товарищ милиционер, за что?! Я же ничего не нарушил!*

— А что, по-твоему, моя семья должна ждать, пока ты нарушишь?!

Ответы: а) невостребованность; б) необъективность, «мужская логика»; в) продажность, беспринципность, вседозволенность, «ох уж эта молодежь!»; г) безответственность, взаимонепонимание, «наш сервис»; д) нелогичность, «женская логика»; е) «отцы и дети», «каждый судит по себе», «женская логика»; ж) «их нравы», взаимонепонимание; з) продажность, коррумпированность, беззаконие, бесправие.

Упражнение 4. «Анекдот». Обобщение

Просмотрите другие анекдоты, данные в пособии, и дайте обобщенное определение темы каждого из них. Сравните свои выводы с результатами других слушателей группы.

Упражнение 5. «Эстрада». Обобщение

Каждый из слушателей группы выходит на «эстраду» и рассказывает свой анекдот. Остальные записывают на листке «тему» анекдота. Затем все сравнивают свои записи и узнают то обобщение, которое имел в виду сам рассказчик. Коллективно отбирается наиболее удачное обобщение.

Контрольные вопросы

1. Для чего служат слова и фразы-переходники?
2. Какие типы слов и фраз-переходников вы знаете? Чем они отличаются друг от друга и для чего конкретно используются?
4. Приведите конкретные примеры разных типов слов и фраз-переходников.
4. Для чего ораторы используют анекдоты, притчи, цитаты, афоризмы и прочие подобные материалы?

5. Какие материалы требуют «обобщения»?
6. Что такое «обобщение» и как оно делается?
7. В каких случаях используется обобщение?
8. Приведите конкретные примеры обобщения.
9. Какие приемы, усиливающие убедительность вашей речи, вы знаете?

■ Блок 7. «Язык без костей»

В блоке номер шесть уже было дано в системном виде очень много материала, которым должен владеть хороший оратор. Однако, к сожалению, это далеко не все. В данном блоке к нему добавляются еще некоторые очень важные вещи, способствующие развитию интуиции, находчивости, парадоксальной логики и нестандартного мышления.

Для этой цели очень удобно работать с наглядными материалами, например, с фотографиями, иллюстрациями, рекламными буклетами и тому подобным. Студентам (слушателям, школьникам) раздается одинаковая фотография **любого содержания** и затем предлагается в кратком устном комментарии (1 – 2 минуты, 4 – 6 фраз), насколько это возможно, логически объединить содержание фотографии с самой немислимой темой.

Так, например, вы видите на фотографии железнодородный вокзал, платформу и пассажиров с багажом, сающихся в пригородную электричку. Для тренировки вам предлагаются **такие темы: собака породы той-терьер, Вторая мировая война, президентские выборы во Франции, бургундские вина и казахстанские степи**. Казалось бы, как же каждую из этих тем возможно объединить в одном речевом блоке с нашим железнодорожным вокзалом? Однако не спешите пугаться, оказывается, зная некоторые «хитрости», сделать это не так уж и трудно.

Вот, например, тема 1 «собачка». Этот блок можно сформировать так: *На предложенной фотографии мы видим пригородную электричку и пассажиров, спешащих в выходной день выехать на свои дачи. Несомненно, некоторые вывозят с собой и своих любимцев — кошек и собак, которым, как и людям, тоже полезно*

подышать свежим воздухом. Но одно дело — возить не только массу поклажи, но еще и громадного сенбернара и совсем другое — крохотного той-терьерчика, весящего не более трех килограмм. Поэтому дальновидные гачники приобретают не кого попало, а так называемых «сумочных» собачек, например, того же той-терьера.

2. Вторая мировая война. Сейчас на земле осталось уже очень мало людей, которые помнят Вторую мировую войну. А ведь это было ужасное время! Люди голодали, многие страны лежали в руинах, фабрики не работали, железные дороги были разрушены. Какое счастье, что мы с вами живем в мирное время и знаем о Второй мировой войне только по книгам или кинокартинам. Наши фабрики работают, мы не голодаем, железные дороги в полном порядке и мы можем уехать куда хотим — хоть на дачу в ближний пригород, хоть за рубеж в любую столицу любой европейской страны.

3. Президентские выборы во Франции. Вот мы с вами видим на предлагаемой фотографии железнодорожный вокзал и готовый к отходу пассажирский поезд. Казалось бы, какая может быть связь между тем, что мы видим на фото, и президентскими выборами во Франции? Но не спешите с выводами! Оказывается, самая прямая! Ведь кандидаты в президенты соревнуются в красноречии, заботятся о своем имидже, выдвигают самые абстрактные лозунги, имеющие отношение лишь к риторике или философии и так далее. А ведь им следовало бы прежде всего подумать о самых насущных нуждах людей, а это значит — об экономике страны, то есть о бесперебойной работе фабрик и заводов, безопасности и надежности работы железнодорожного транспорта, обустройстве городов, вокзалов, аэропортов.

4. Бургундские вина. Мы с вами видим пригородную электричку и гачников, спешащих выехать за город. Все они нагружены самой разнообразной поклажей, а некоторые еще и ведут за собой собачек. Несомненно, в сумках многих выезжающих лежат закуски и еще что-нибудь, булькающее в бутылках, необходимое для веселого застолья или пикника на природе. Но вы можете не сомневаться, что истинных ценителей

телей тонких вин среди них, к сожалению, очень и очень мало. Уверяю вас, что в прошлое воскресенье, среди сотен пассажиров, выезжающих за город с этого вокзала, только у одного была с собой бутылочка настоящего бургундского вина. Этим пассажиром был я!

5. Казахстанские степи. Я никогда не был в казахстанской степи, но очень хорошо представляю себе ее ровную поверхность, громадные просторы и палящее солнце. Раньше там передвигались на верблюдах или ишаках, и поездка за какие-нибудь сто километров к дальним родственникам могла занять как минимум один, а иногда даже два или три дня. Другое дело — наше время. Приходишь на железнодорожный вокзал, покупаешь билет и поезд домчит тебя куда угодно в считанные часы. Итак, отсюда вывод — да здравствует наш железнодорожный транспорт!

А теперь можете и сами поэкспериментировать с любыми изоматериалами и темами. Для облегчения задачи можно воспользоваться таким приемами, как **аналогия, противоположность и посредник**. Разумеется, такое подразделение в какой-то степени условно, но оно очень облегчает студентам овладение приемами парадоксальной логики, а, значит, вполне выполняет свою функцию. Какие же именно приемы были использованы в приведенных выше примерах?

Противоположность, противопоставление — во 2, 3 и 5 темах. Так, во **Второй мировой войне** противопоставляется мирное и военное время, хорошая работа железных дорог и разруха. В **президентских выборах** противопоставляются абстрактные лозунги кандидатов и реальные, насущные нужды избирателей. В **казахстанских степях** противопоставлены прежние времена с их отсутствием железнодорожного транспорта, и наше время с самыми современными видами транспорта, в том числе и железнодорожным.

Аналогия, ассоциация, сходство, сродство, подобие были использованы в 1 теме (собачка), поскольку поездка по железной дороге заметно облегчается легкостью багажа, в том числе и наличием не громадной, а совсем маленькой собачки.

Прием **посредник** использовался в 4 теме (бургундские вина). Казалось бы, железная дорога и бургундские вина никак не связаны между собой, но вот ка-

кой-то конкретный человек их логически объединил — он провез в своем багаже бутылку бургундского вина.

В принципе построение каждого блока может быть и совсем другим. Так, например, можно объединить железную дорогу и тему 4 (вино) по принципу **подобия**, сказав, что вина перевозятся только по железной дороге, так как они слишком тяжелые и перевозить их авиатранспортом просто слишком дорого, а потому и невыгодно. Тему 1 (собачка) можно подать по типу **противопоставления**, утверждая, что той-терьер — крохотная, очень нежная и нервная собачка, которая панически боится шума поезда, гула толпы и ее можно перевозить только в автомашине, а еще лучше никуда не таскать и просто оставить дома.

* * *

Существует еще и такой интересный прием, как **инверсия** (его еще можно назвать иначе: «**черное = белое**» или «**с ног на голову**»). Если он даже и не пригодится лично вам для отражения словесной агрессии, то всегда будет полезно различать такой прием в речах других ораторов, политиков, чиновников и так далее. В чем его суть? Это можно продемонстрировать на нескольких следующих примерах.

Предположим, начальник вызывает вас в кабинет и распекает за какую-то допущенную ошибку, грозит вам увольнением. В ответ на это вы можете сказать: «**Так это же даже и хорошо**, что я совершил такую ошибку. Вы же сами знаете, что за одного битого двух небитых дают. Теперь я вряд ли снова так влипну, а вот новый человек на моем месте запросто будет делать подобные ошибки снова и снова».

Вот, например, еще одна вполне реальная ситуация: на общем собрании коллектива выступает рядовой служащий и начинает говорить то, о чем все знают, но предпочитают молчать — директор ведет себя вызывающе, присвоил общественные деньги, подписывает «липовые» накладные, давно назрела необходимость заменить его другим человеком и так далее и тому подобное. Что в ответ предпринимает директор? Он не отвечает ни на одно из обвинений, не оправдывается. Он просто говорит: «**Как хорошо**, что в нашем коллективе есть такие люди, которые болеют за общее дело!

К сожалению, их не так уж и много. Их надо ценить, выдвигать. Поэтому я предлагаю избрать товарища Иванова в ревизионную комиссию нашего учреждения. Давайте проголосуем: кто «за»? кто «против»? кто воздержался? Отлично, выбран единогласно. Я поздравляю вас, товарищ Иванов!» Как видим, директор успешно отвлек внимание собравшихся от своей персоны именно с помощью приема инверсии, или, иначе говоря, приема «с ног на голову». И, уж будьте уверены, он найдет потом способ как тихонько, без лишних свидетелей избавиться от этого самого, слишком уж принципиального товарища Иванова!

Или же: политика на предвыборном собрании упрекают за что угодно — постоянное снижение уровня жизни, высокий уровень безработицы, миллион бездомных детей и т. п. На вполне конкретные претензии он отвечает следующим образом: «Дорогие сограждане! Я очень хорошо понимаю вашу озабоченность тем-то и тем-то! Но вы же сами знаете, что каждая палка о двух концах. Как это ни парадоксально, но **это, кто знает, может быть, даже и хорошо**, что ... Ведь **мы**, похоже, достигли предела падения этих показателей и теперь **у нас с вами** только один путь — наверх, **мы** будем **вместе** выбираться из этой пропасти (бороться за то-то и то-то). И я, имея громадный опыт политической деятельности, поверьте, сделаю все возможное и даже невозможное, чтобы **вместе с вами** решить эту волнующую **всех нас** проблему».

Кстати, обратите внимание на частое использование местоимений «**мы**», «**нам**» и тому подобных, как бы объединяющих слушателей с говорящим, создающим единое эмоциональное поле, что является главной задачей оратора, например, во время избирательной кампании. Этот прием хорошо известен опытным политикам, которые стараются избегать употребления местоимения «я».

Упражнение 1. «Язык без костей».

Развитие находчивости, красноречия

Каждую из прилагаемых фотографий объедините в блоке из 4–6 фраз с одной из следующих тем:

- детская близорукость;
- зубная паста «жемчуг»;











- озоновая дыра;
 - динамика дорожно-транспортных происшествий;
 - разведение страусов в Нигерии.
- Какой именно прием вы при этом применили?

Упражнение 2. Противопоставление.
Развитие находчивости и красноречия

Каждую из предложенных выше тем подайте в блоке, применив прием противопоставления.

Упражнение 3. Подобие. Развитие находчивости и красноречия

Каждую из предложенных выше тем попробуйте объединить в одном речевом блоке с помощью приема подобия.

Упражнение 4. «Посредник».
Развитие находчивости и красноречия

Каждую из вышеназванных тем попробуйте подать с помощью приема «посредник».

Упражнение 5. Конкурс. Развитие находчивости и красноречия

Ниже дано несколько фотографий. Объедините каждую из них в единый речевой блок с произвольной темой (тема выбирается коллективно) с помощью любого известного вам приема. Вся группа последовательно работает над одной и той же темой, а затем выбирают победителя — автора самого яркого, интересно-











го блока. При этом задается условие — каждый блок должен содержать одинаковое количество фраз — например, четыре, пять или шесть.

Упражнение 6. «Самооборона». Использование инверсии, развитие находчивости

Все члены группы по очереди обвиняют друг друга в чем угодно. Задача «обвиняемого» — дать отпор с помощью приема **инверсии**. Затем проводится коллективный анализ и отмечаются самые удачные выступления.

Контрольные вопросы

1. Что представляет из себя прием **анalogии**, в каких случаях и для чего он используется? Приведите несколько примеров.
2. Что такое прием **противопоставления**? Для чего он используется? Приведите несколько примеров.
3. Что такое прием **«посредник»**? Для чего он используется? Приведите несколько примеров.
4. Можно ли для построения одного и того же речевого блока использовать разные приемы? Приведите примеры.
5. В каких случаях политики используют прием **инверсии**? Приведите пример использования этого приема.
6. Какова роль личных местоимений множественного числа типа «мы» в речи опытного политика?

■ Блок 8. Отпор словесной агрессии

Умелый оратор не только хорошо, убедительно говорит, но и в случае необходимости может дать отпор словесной агрессии своих слушателей, оппонентов или противников. Для этого тоже существуют свои определенные приемы. Конечно, предусмотреть все случаи агрессии просто невозможно, но знание приемов очень часто оказывается полезным и вполне срабатывает.

Словесную агрессию условно можно подразделить на три типа:

1. **Каверзные вопросы.**
2. **Предвзятая критика** идеи, предложения, решения, предложенных оратором.
3. **Личные нападки** на выступающего.

В каждом случае есть свои особые приемы самообороны и соответствующие **словесные клише**. Вообще-то говоря, словесных клише существует очень много и все их запомнить просто невозможно, поэтому лучше осваивать их постепенно и выбрать лишь несколько, наиболее вам понравившихся, соответствующих вашему стилю или же просто легче запоминающихся.

1. Каверзные вопросы

Особенно опасны они при защите дипломов, диссертаций, когда ваши оппоненты просто обязаны задавать вам свои вопросы, многие из которых могут быть недоброжелательными. Как же их можно нейтрализовать? Вот, например, такими способами:

А. Задать контрвопрос.

Б. Разбить один вопрос на две-три части и отвечать лишь на ту часть, которую вы хорошо знаете или которая не представляет для вас опасности.

В. Под благовидным предлогом вообще отказаться отвечать на заданный вопрос.

Соответствующие клише, в зависимости от конкретной ситуации, могут быть следующими.

А. Контрвопрос:

— Почему вы интересуетесь **именно этим?**

— По-моему в данной ситуации логичнее было бы задаться совсем другим вопросом: «.....?». Ведь именно от ответа на него зависит все остальное (так много, наше будущее...). И вот на этот-то вопрос, который почему-то до сих пор не был задан, я готов дать вам сейчас самый исчерпывающий ответ.

— Вы очень хотите, чтобы все мы теряли здесь лишнее время на обсуждение второстепенных, несущественных вопросов, в то время, как на главные проблемы у нас и так не хватает времени?

— Как вы предполагаете уложиться в регламент, если мне будут задавать несущественные, отвлекающие вопросы?

— Извините, Павел Иванович, но неужели вы хотите, чтобы мы ушли от главной проблемы и перешли на обсуждение словесных терминов, устроив совершенно бесполезную, чисто лингвистическую дискуссию? Давайте не будем отвлекаться и...

— Хороший вопрос! А как бы вы сами ответили на него?

Прекрасную работу имиджмейкеров-речевиков пару лет тому назад продемонстрировал В.В. Путин на одной из пресс-конференций. В то время Государственная Дума обсуждала проект закона, касающегося банковской деятельности и налогового законодательства. Заданный вопрос, конечно, был вполне ожидаем, предусмотрен заранее и звучал примерно так: «Будет ли новый закон гарантировать тайну вкладов?» На что В.В. Путин молниеносно ответил: «А она у нас есть?» В ответ раздался дружный смех зала и ...к этому каверзному вопросу больше никто не возвращался.

Б. Разбивка одного вопроса на две части:

- Я думаю, что будет лучше разделить ваш вопрос на две части и начать отвечать на первую (вторую).
- Если я вас правильно понял, то основная смысловая нагрузка вашего вопроса заключена именно в его второй части, поэтому я хочу ответить только на нее.

В. Отказ отвечать на вопрос (уклонение от ответа):

- Я думаю, что мне сейчас нет смысла отвечать на ваш вопрос, поскольку ответ на него совсем недавно был подробно освещен в журнале «...» (на конференции, собрании, где вы, к сожалению, не присутствовали) и вам, чтобы всем нам здесь не терять лишнего времени, лучше обратиться к соответствующим материалам.
- Мои молоденькие неопытные аспиранты тоже часто задают мне подобные вопросы и тогда я их отсылаю к соответствующей литературе, поскольку эта проблема уже давно хорошо разработана современной наукой (*не очень корректно*).
- Этими вопросами у нас занимается Иван Иванович, и я думаю, что он более компетентно (лучше меня) ответит на заданный вопрос, поэтому я советую вам обратиться именно к нему.
- Я думаю, что этичнее будет мне ответить на этот вопрос только после согласования с Петром Петровичем, а это значит — не здесь и не сейчас, а через несколько дней и в рабочем порядке.
- Я думаю, что гораздо полнее смогу ответить вам на этот вопрос не здесь и сейчас, а через несколько дней, когда я просмотрю соответствующие материалы.
- Мне кажется, что на такой непрофессиональный вопрос сможет ответить любой студент-второкурсник, поэтому давайте лучше сразу перейдем к делу (*не очень корректно*).

- Вы знаете, дать исчерпывающий ответ на подобный вопрос мог бы только сам Господь Бог!
- Вы знаете, услышав подобный вопрос, я сегодня снова убедился в правоте одной восточной пословицы «один дурак может задать такой вопрос, на который не ответят и сто мудрецов!» (*грубо*).
- На ваш вопрос можно ответить и «да» и «нет», в зависимости от обстоятельств (от того, кто именно будет решать эту проблему, какие сроки нам будут поставлены, сколько средств нам будет выделено, кто выступит в качестве головной организации и т.д. и т. п.) (*завуалированный отказ дать конкретный ответ на вопрос*).
- Я думаю, что у меня нет необходимости отвечать на столь некомпетентные вопросы (*некорректно*).

2. Предвзятая критика

Когда ваши идеи, предложения, произведения, диссертация, статья, проект и т. п. отвергаются, предвзято критикуются (полностью или частично), а вы твердо убеждены в своей правоте, то, разумеется, тоже следует защищаться. Конечно, первостепенное значение имеют и конкретное содержание того, что вы защищаете, и суть самих нападок. Основная защита строится именно на конкретике, но некоторые самые общие приемы защиты все-таки тоже надо знать и они могут сработать. Главный совет состоит в том, что уже было сказано выше — нельзя теряться и сразу выглядеть побитым, опровергнутым, побежденным. А для этого необходимо заранее представить себе характер нападок и немножко порепетировать ответы на них.

Чаще всего диссертанта или автора проекта оппоненты упрекают в том, что в его работе (проекте) нет того-то, того-то и того-то. На это можно ответить приблизительно так:

— вы знаете, немножко странно предъявлять претензии к тому, ...чего нет! Ведь, как говорится, «на «нет» и суда нет». Ни одна книга в мире (диссертация, проект) не может содержать буквально всего, чего кому-то хочется. В этом случае она просто превратилась бы в многотомную энциклопедию. Поэтому я очень прошу вас перейти от разговоров ни о чем к конструктивному обсуждению того, что действительно имеется в моей работе.

Возможен вариант, когда вместо предложенного вами проекта, решения предлагается совсем другой, а ваш отвергается полностью. Или же, формально не отвергая ваши идеи, указывают на трудность их воплощения, громадные препятствия для реализации и так далее. На это можно ответить примерно так:

- это слишком примитивный подход;
- у сложной проблемы не бывает простых решений;
- просто проблемы решаются только в сказках!

Ряд других клише, подходящих как к данной ситуации, так и к описанным выше, дан также дальше в этом блоке, в разделе упражнений.

3. Личные нападки (классический трюк подмены темы, объекта)

В специальной литературе, особенно в учебниках по психологии, конфликтологии, постоянно говорится, что как в личных, так и в официальных взаимоотношениях необходимо исключить личные нападки, критику собеседника. Надо критиковать его идеи, слова, поступки, но не самого человека и только это может стать базой для успешного решения проблемы или конфликта. Тем не менее, в жизни мы сплошь и рядом видим нападки именно на конкретных людей, даже и тогда, когда они высказывают вполне приемлемые идеи. Подвергаться таким нападкам, часто совершенно необоснованным и притом публичным, может, да, наверняка, и подвергался каждый из нас.

Как же можно отвечать на подобные нападки? Ну, **во-первых**, не опускаться на уровень «сам дурак», не уподобляться персонажам нижеприведенного анекдота:



Стоят на дороге два мужика. ругаются:

- Ты осел!
- Сам ты осел!

В это время проходит мимо человек и, обращаясь к ссорящимся, говорит:

- Зачем вы, мужики, ссоритесь? Ведь вы же родственники!

Во-вторых, необходимо попытаться объяснить нападающему, а, в основном, всем остальным (речь, конечно, идет о публичном выступлении, конференции, дискуссии и т. п., а отнюдь не о трамвайной ссоре, когда, например, старушка, которой девушка только что

уступила место, молча садится и ...начинает громко ко-стерить современную молодежь, которая никогда-то и места никому не уступит), что он делает самую элементарную логическую ошибку. Вы предложили такую-то и такую-то идею (проект, рукопись, расчет, технико-экономическое обоснование и т. п.) и надо обсуждать **именно это, а отнюдь не вас лично** — ведь вы не выдвигаетесь в президенты или на конкурс «Мисс Мира», не сватаетесь к дочери критикующего и не набиваетесь к нему в приятели. Или же он, может быть, считает, что если «дважды два — четыре» скажете именно вы, а не кто-то другой, то это будет уже неправильно?

Скажите собравшимся, что вы говорили **о деле, а отнюдь не о себе лично**, смешно взрослым людям смешивать эти две совершенно разные вещи, и поэтому вы просите всех вернуться к деловому разговору и выслушать ваши предложения до конца. Вы можете заявить, что никак не ожидали личных нападков вместо конкретного обсуждения вопроса и нельзя терять время на склоки. И, не отвечая на выпады против вас, как ни в чем не бывало надо продолжать деловое обсуждение. Это чаще всего является самым конструктивным подходом в данной ситуации, потому что противник ожидал чего угодно, только не этого, и, к тому же, такой поворот позволит вам уложиться в регламент и довести до конца обсуждение вашего предложения (идеи, произведения), которое скорее всего специально хотели сорвать. Иногда можно заверить собравшихся, что вы вполне готовы обсудить и личные претензии к вам, но только в другое время и в другом месте.

В-третьих, иногда может также сработать и смягчить нападающего прием некоторой лести по отношению к критикующему вас. Скажите ему, что вы никак не ожидали от него такого резкого, а, главное, не по существу, выступления против вас, ведь вы всегда его так уважали и до сих пор успешно сотрудничали, вы проштудировали все его статьи на данную тему, он является образцом добросовестной работы для всех сотрудников, и так далее и тому подобное... Это вас ни к чему не обязывает, но может в корне изменить обстановку, польстить самолюбию агрессора, которого вы публично похвалили, и дать вам возможность выполнить свои намерения, особенно, если сегодняшнее собрание имеет для вас важное значение.

В-четвертых, и это, может быть, является самым главным, ни в коем случае нельзя теряться, смущаться, краснеть, начинать заикаться, терять ход своей мысли. Надо заранее представить себе, кто и почему может быть настроен против вас, предусмотреть их возможные вопросы и нападки, и, разумеется, заранее подготовить не только свое выступление, но и ответы на провокации.

Упражнение 1. «Клише». Отпор словесной агрессии

Просмотрите нижеприведенные клише и определите, к отражению какого типа нападок и в какой ситуации они применимы.

- *На самом деле все не так просто, как вы думаете.*
- *Я думаю, что это — просто один из широко распространенных мифов.*
- *Что вы имеете в виду? Мне бы очень хотелось ответить на ваш вопрос, но мне он пока не совсем ясен.*
- *Я думаю, что в этом случае лекарство окажется хуже самой болезни.*
- *Я пока не готов ответить конкретно на заданный вопрос.*
- *Давайте лучше не будем спешить с выводами!*
- *Эта тактика вряд ли принесет нам успех.*
- *Нам стоит рассмотреть альтернативный вариант.*
- *Этот вопрос (ситуацию) стоит всесторонне обсудить и лишь потом принять взвешенное решение.*
- *Вы так думаете?*
- *Недаром же говорят: «Желающий ищет способ, нежелающий — причину»!*
- *Это его мнение и я не собираюсь его комментировать!*
- *Что вы хотите этим сказать?*
- *У моего оппонента просто какой-то удивительно избирательный слух!*
- *Пока еще рано (невозможно) давать исчерпывающий ответ на этот вопрос.*

Упражнение 2. «Моя копилка». Отпор словесной агрессии

Прочтите предлагаемые клише и постарайтесь запомнить некоторые из них для того, чтобы по мере необходимости использовать их для отражения словесной агрессии.

- Я только что выслушал возражения товарища Семенова. Что я могу сказать? У меня просто нет слов!
- Я просто не знаю, что на это сказать! Я не могу позволить себе отвечать на этом же уровне.
- Диагноз поставлен правильно. Но ведь нельзя лечить болезнь знахарскими методами (фальшивыми лекарствами), как это предлагает мой оппонент.
- Но ведь существует и другой способ (несколько способов) решения этой проблемы!
- По-видимому, вы меня просто не поняли. Ведь я говорил совсем о другом, а именно — ...
- Это слишком примитивный подход к такому сложному вопросу.
- Давайте не будем суетиться!
- Может быть, сначала эта теория (предложение, идея) и кажется привлекательной, но, к сожалению, она слишком уязвима!
- Давайте постараемся и в плохом найти что-то положительное.
- Не надо все сводить к спору о словах (терминах, к навешиванию ярлыков), надо говорить о деле (фактах).
- Не стоит делать этого (принимать такое решение, одобрять этот проект), так как минусов будет гораздо больше, чем плюсов.
- Это крайняя точка зрения.
- Истина, как обычно, где-то посередине.

Упражнение 3. «Контрудар». Отпор словесной агрессии

Ниже дано несколько клише. Представьте себе, в какой ситуации вы могли бы их использовать. Придумайте минимальный контекст, в который каждое из клише вошло бы в качестве органической и вполне оправданной части. Текст должен произноситься не более минуты. Можно заранее подготовить его в письменном виде, а затем «сыграть» перед всеми членами учебной группы.

- Я бы и сам с большим удовольствием задал ваш вопрос кому-нибудь: богу, пророку, ясновидящему и так далее.
- Разрешите оставить этот вопрос открытым.
- Я и сам бы хотел знать однозначный ответ на такой сложный вопрос!
- Ответ на такой сложный вопрос не может быть однозначным.

- Решение подобной проблемы не может быть простым. Ведь вы знаете, что...
- Да ведь и вы сами знаете: на самом деле (в жизни всегда так) — на каждый плюс есть свой минус и наоборот — на каждый минус свой плюс.
- Мы бы не хотели стать заложниками каких-то терминов или слов. Мы готовы говорить о конкретных шагах.
- Это, конечно, тоже хороший метод (способ, решение), но он вряд ли работает в наших условиях (ситуации, обстоятельствах).
- Ваше предложение могло бы сработать совсем в другой ситуации.
- По этому вопросу существует и другое мнение...
- А ведь по этому поводу еще Карл Маркс (Софокл, Шекспир, Бернард Шоу) говорил: ...
- Отчасти вы правы, но...
- На вашем месте я тоже (точно так же) возражал (поступил) бы, но...

Упражнение 4. «Состязание». Отпор словесной агрессии

Ниже приведены некоторые клише. Каждое из них дается для предварительной работы в группе. Слушатели в течение 5 минут подготавливают свои варианты микроконтекста, куда включено данное клише, записывая их в тетради. Затем каждый выступает со своим вариантом перед товарищами (не более минуты) и группа определяет победителя, предложившего самый интересный текст.

- Это тоже хороший вариант, но ведь пока для его принятия время (ситуация) еще не наступило.
- Это хорошее предложение, но в нынешних условиях о нем говорить пока рано.
- Знаете ли, в жизни каждая задача имеет несколько решений и предложенное вами — далеко не лучшее. Наша же задача — выбрать из них оптимальное.
- Я боюсь, как бы такой вариант не обернулся затем против нас!
- Мои и ваши идеи как раз замечательно дополняют друг друга и позволяют найти точный вектор...
- Знаете, давайте попробуем все-таки рассмотреть и такой вариант...
- Но ведь вы знаете, что любая сложная проблема может быть решена только с помощью тех или иных компромиссов, поэтому нельзя отвергать...

- Я всегда придерживаюсь такого принципа: говорить о себе только хорошее. Плохое скажут твои друзья и враги.
- Сейчас пока еще рано давать ответ на этот вопрос.

Упражнение 5. «Экспромт». Отпор словесной агрессии

Каждый студент выходит «на трибуну» и безо всякой подготовки пытается после минутного раздумья, вставить в соответствующий контекст следующую реплику для отпора словесной агрессии воображаемого оппонента:

- Нам надо найти **баланс** между...
- Вряд ли на этот вопрос есть **однозначный (легкий)** ответ!
- Пока на этот вопрос ответить можно только очень приблизительно.
- Я думаю, что **именно мне** и не стоит отвечать на этот вопрос.
- Если мы все-таки хотим решить эту проблему, то нам надо выбрать правильную **стратегию**.
- Разрешите мне все-таки закончить мое **логическое построение**.
- Да, но ведь с тех пор **ситуация** в корне изменилась!
- Отчасти (в какой-то степени) это верно (это, конечно, так), но все-таки (тем не менее)...
- Это — **крайняя** точка зрения, а ведь мы с вами не **экстремисты!**
- **Идеальных** решений не бывает!
- Вы знаете, это очень распространенное **заблуждение**.
- У таких сложных проблем не бывает **простых** решений.
- Нельзя допустить, чтобы **лекарство** оказалось **хуже самой болезни!**
- Это предложение (идея, теория, гипотеза) звучит очень красиво. **Слишком красиво**, чтобы...
- **Конструктивный** выход только один:...

Обратите внимание на выделенные слова и постарайтесь дать объяснение — почему вам надо это сделать и какова их роль в приводимых ответах.

Упражнение 6. «Головоломка»

Посмотрите клише предыдущего упражнения и обратите внимание на слова, выделенные жирным шрифтом. Как вы думаете, почему они выделены и какую роль играют именно эти слова в отпоре сло-

весной агрессии? Пусть каждый выскажет свое мнение, а затем придите к общему выводу, согласуйте его с преподавателем. Возьмите этот метод себе на вооружение.

Упражнение 7. «Домашняя академия». **Отпор словесной агрессии**

Прочтите приведенный ниже текст. Подумайте, насколько вы согласны с его идеями. Попробуйте применить их на практике и оценить результат вашего опыта. Обменяйтесь вашими идеями с другими членами учебной группы.

Когда слова ранят

Как защититься от язвительных замечаний:

— Ты неисправим!
— Какое милое платье. А твоего размера не нашлось?

— Я слышала, ваша дочка наконец устроилась на работу. Отец, наверное, устроил?

— К чему даром терять время? Все равно ты не будешь играть на рояле, как твоя мать.

— Ты великолепно выглядишь! Сделала пластическую операцию?

Обидные слова подстерегают нас ежедневно — часто когда мы меньше всего к этому готовы. И, похоже, повсюду: на дороге в часы пик, когда в людях проявляются худшие качества; в очередях, когда у нас кончается терпение; на работе и за праздничным столом, где люди считают грубость чуть ли не дозволенной.

Критические выпады настолько разнообразны, что не поддаются классификации. Тут и «легкие», повседневные уколы (поздравляю, наконец-то!), и такие, когда от обиды темнеет в глазах (я вижу, ты занята тем, что у тебя лучше всего получается, — опять ешь).

Иногда слова выдают просто немыслимую бесчувственность. Собравшись с духом, сын сообщил матери, что от него ушла жена, а в ответ услышал: «Долго же она собиралась».

Считается, что в семье мы можем спрятаться от мира. А на самом деле родственники говорят друг другу такое, чего они никогда не сказали бы посторонне-

му, зачастую добавляя в оправдание: «Ты ведь знаешь, я говорю это, потому что люблю тебя».

Одна женщина вспоминает, как однажды, когда ей было 12 лет, она стояла перед зеркалом и ее мать вдруг сказала: «Не переживай, дорогая. Если нос еще вырастет, можно будет сделать операцию». До этого дня девочке и в голову не приходило, что у нее не идеальный нос.

Особенно «хороши» завуалированные оскорбления, которые называют «конструктивной критикой», хотя они не имеют к ней никакого отношения. Их легко узнать по сопровождающим фразам, таким как «надеюсь, я могу говорить с тобой откровенно» или «я говорю это вам для вашей же пользы». Получается, что вы должны чуть ли не восхититься чистосердечием критикующего и оценить его заботу, в то время как вы с трудом приходите в себя после удара под дых.

Защищаясь от оскорблений, легко оказаться в порочном круге ударов и контрударов. К счастью, есть способы отразить нападение обидчика, не уронив собственного достоинства. Когда в следующий раз вы станете объектом критики, попробуйте воспользоваться нашими советами.

1. Постарайтесь понять. Тот, кто критикует других, часто сам переполнен обидой. Если вы не можете понять, **что на самом деле** беспокоит оскорбившего вас человека, спросите его об этом. Помните: обида не всегда предназначена лично вам. Взгляните на ситуацию со стороны и поищите причину.

Официантка грубит вам не потому, что именно вы ей чем-то не понравились, — просто накануне ее бросил любимый. Водитель «подрезая» вас, не желает вам досадить — он торопится к больному ребенку. Пропустите его вперед, поддержите его. Пытаясь понять тех, чьи слова вас больно задели, вы легче перенесете обиду.

2. Проанализируйте сказанное. В своей книге «Тонкое искусство словесной самозащиты» Сюзетт Хейден Эджин предлагает разложить обидевшее вас замечание на части и отвечать на невысказанный упрек, не строя из себя жертву. Например, услышав «если бы ты меня любила, ты бы похудела», можно ответить так: «И давно ты решил, что я тебя не люблю?»

3. Повернитесь лицом к обидчику. Противостоять оскорблениям непросто. Помогает, в частности, прямота. Снимите отрицательный заряд, например, таким вопросом: «Тебе зачем-то нужно меня обидеть?» или «Ты понимаешь, как могут быть восприняты подобные слова?»

Можно также попросить человека разъяснить смысл замечания: «Что вы имеете в виду?» или «Я хочу проверить, правильно ли я вас понял?» Как только ваш критик почувствует, что его игра разгадана, он оставит вас в покое. Ведь когда тебя поймали с поличным, это очень стыдно.

4. Прибегните к юмору. Моей приятельнице как-то пришлось услышать: «У тебя новая юбка? По-моему, такой тканью обивают стулья». Она не растерялась и ответила: «Что ж, присаживайся ко мне на колени».

Мать моей знакомой всю жизнь ревностно следила за чистотой в доме. Однажды она обнаружила у дочери паутину и спросила: «Это что такое?» «Я провожу научный эксперимент», — парировала дочь. Лучшее оружие против оскорбительной критики — смех. Остроумный ответ поможет вам справиться практически с любым обидчиком.

5. Придумайте условный знак. Одна женщина рассказала мне, что муж критиковал ее непременно на людях. Тогда она стала носить с собой маленькое полотенце и всякий раз, когда муж говорил ей что-то обидное, накрывала голову полотенцем. Ему было так стыдно, что он избавился от своей гурной привычки.

6. Не возражайте. Соглашайтесь со всем. Если жена говорит: «Мне кажется, ты поправился килограммов на десять, дорогой», отвечайте: «На двенадцать, если быть точным». Если она не отступает: «Ну и что ты будешь делать с лишним весом?» — попробуйте так: «Да ничего, наверное. Просто побуду какое-то время толстяком». Обидное замечание сильно настолько, насколько вы сами наделяете его силой. Соглашаясь с критикой, вы обезоруживаете критикующего.

7. Игнорируйте укол. Выслушайте замечание, скажите себе, что оно не по адресу, и забудьте. Умение прощать — одна из важнейших способностей, которые помогают нам жить и которые мы можем в себе развивать.

Если вы еще не вполне готовы простить, дайте понять говорящему, что его замечание услышано, но ответа не будет. В следующий раз, когда вам отпустят колкость, сотрите с рубашки воображаемое пятно. Когда тот, кто вас задел, спросит, что вы делаете, скажите: «Мне показалось, на меня что-то попало, но я, наверное, ошибся». Когда обидчик знает, что вы тоже знаете, он становится гораздо осторожнее.

Или притворитесь, будто вам неинтересно. Поморгайте, зевните и отвернитесь, как бы говоря: «Кого это волнует?» Люди не выносят, когда их считают скучными.

8. Прибавьте 10 процентов. Вам никогда не удастся полностью оградить себя от обидных реплик. Попробуйте воспринимать часть из них как естественные проявления раздражения, которые случаются у всех. Большинство из нас старается не оскорблять других, но иногда мы допускаем ошибки. Так что защищайтесь, когда считаете это необходимым, но подумайте также над «правилом 10 процентов»:

В 10 процентах случаев оказывается, что купленная вами вещь в другом месте стоит дешевле.

В 10 процентах случаев вещь, которую вы кому-то одолжили, возвращается к вам поврежденной.

В 10 процентах случаев даже ваш лучший друг может сказать что-то не подумав и потом пожалеть о сказанном.

Другими словами, нарастите кожу потолще. Обычно легче всего предположить, что люди стараются поступать как можно лучше, и многие просто не осознают, как их поведение сказывается на других.

Постоянно держать оборону, доказывать свою правоту и контролировать ситуацию — слишком дорого обходится. Попробуйте прощать и в ответ вы получите гораздо меньше обид и неприятностей, чем эти пресловутые 10 процентов.

Когда какой-то человек оскорбил Будду, тот сказал: «Сын мой, если кто-либо откажется принять подарок, кому он тогда принадлежит?» «Тому, кто дарит», — ответил этот человек.

— Так вот, — продолжал Будда, — я отказываюсь принять твои оскорбительные слова.

В мире полно людей, которые унижают других, чтобы самоутвердиться. Не принимайте оскорбления, даже когда вас осыпают ими, как дарами любви. Не обращая на них внимания, вы снимете напряжение, укрепите ваши отношения с окружающими и сделаете свою жизнь более радостной.

Дженнифер Джеймс.

Упражнение 8. «Резюме». Отпор словесной агрессии

Найдите в вышеприведенном тексте места, которые могут быть полезны для опознавания и отражения словесной агрессии во время публичного выступления. Выпишите их и систематизируйте. Возьмите себе на вооружение.

Контрольные вопросы

1. Какими способами можно реагировать на провокационные вопросы к докладчику?
2. Для чего используется дробление вопроса на две части?
3. В каких случаях на вопрос полезно ответить контрвопросом?
4. Как следует реагировать на личные нападки на докладчика?
5. Можно ли сохранить самообладание, когда вы публично подвергаетесь необоснованным личным нападкам во время деловой дискуссии (совещания, на конференции, защите диссертации и т. п.) и как этого добиться?
6. Как можно нейтрализовать конкретные наскоки на содержание вашего доклада, произведения, проекта, диссертации?
7. Какова роль образной и эмоционально окрашенной лексики в отпоре словесной агрессии?

■ Блок 9. Управление временем

Для выступающего очень важно обладать «чувством времени». Ведь он не может без конца смотреть на свои часы, отвлекаясь от темы выступления, теряя ход мысли. Это чувство совершенно необходимо, когда в силу непредвиденных обстоятельств вдруг надо сократить, или же, наоборот, затянуть выступление на пять или десять минут. Чувство времени может ока-

заться крайне важным и в быту — когда надо точно вспомнить (например, дать свидетельские показания), сколько времени длилось то или иное событие.

Иногда даже нужно чувствовать время вплоть до секунд. Существуют популярные книги типа «Как уговорить начальника за 30 секунд». Речь в них идет о том, чтобы «перехватить» начальство где-то в коридоре, или же по дороге в столовую, например, и чего-то добиться от него как бы случайно, мимоходом, на попадая специально на прием в начальственный кабинет, где очень легко получить отказ. Там дается структура вашего предложения, очень сходная со структурой публичного выступления — правило рамки, смысловые блоки, (хотя они так и не называются) и т.д.

Однако, помимо этого, заданы также и параметры времени — тридцать секунд. Почему же именно тридцать? Оказывается, это совсем не случайно! Мы, конечно, знаем, что физиологические процессы в человеческом организме имеют свой определенный ритм или цикл. Простейший пример — ритм сердца, ритм дыхания. Оказывается, и многие психические процессы — тоже. Так, человеческое внимание на протяжении времени имеет совсем не одинаковую интенсивность. Каждый испытал это на себе: нередко, слушая радио, очень хочется узнать, какая же завтра будет погода. Человек напрягается, внимательно слушает все, что ему совершенно не интересно, и... В самый ответственный момент вдруг отключается. И оказывается, что погоду-то он как раз и не услышал, хотя ничто его в тот момент не отвлекало. И такое, если вспомнить, с каждым происходило не раз. В чем же дело? А все дело в том, что внимание, помимо нашей воли, тоже «работает» циклически — сначала оно напрягается в течение примерно 15–30 секунд, а затем ослабевает. Вот почему так важно «влепить» начальнику вашу идею, просьбу, предложение за отрезок времени не более 30 секунд, пока тот не «отключился».

Старики и младенцы плохо чувствуют время, путают день с ночью, спят или, наоборот, бодрствуют в неположенное время суток. Медики, например, считают, что чем лучше человек чувствует время, тем больше у него шансов стать долгожителем, потому что точное чувство времени — признак здорового организма.

Кстати, в рамках нашей темы, можно предложить одну очень полезную вещь — умение неплохо отдохнуть, расслабиться, восстановить свою работоспособность всего за ...десять минут! Но сделать это упражнение сможет лишь тот, у кого хорошо развито чувство времени.

В наше время существует очень много людей, ведущих крайне напряженную жизнь, у которых день расписан буквально по секундам. Постоянное перенапряжение, хроническая усталость, к сожалению, уже стали вечными спутниками нашей жизни. Для таких «активистов» можно предложить следующее: найдите тихий уголок, где вас не тревожат посетители, телефонные звонки и т. п. В идеале, конечно, лучше всего лечь на постель в удобной позе и расслабиться, закрыть глаза, спокойно вздохнуть несколько раз. Ну а за отсутствием постели можно делать упражнение и сидя — в удобном кресле или же на стуле. Главное, чтобы никто не мешал и поза была удобной. Представьте себе большой циферблат и мысленно «поставьте» время на любой час. Затем отдыхайте, ни о чем не думая и не глядя, разумеется, на настоящие часы, десять минут. Но... за эти десять минут «прокрутите» воображаемые часы так, чтобы на их циферблате прошел час. Затем потянитесь, вздохните, медленно вставайте и... начинайте свою гонку снова. Уверю вас, что вы почувствуете себя так, как будто, действительно, отдыхали целый час!

Очень интересна следующая заметка, предлагающая читателям совершенно иной подход к проблеме времени, здоровью и даже ...продлению своей жизни! Кстати, она может вам пригодиться и как учебный материал.

Время — вещь необычайно глинная

Борис Михайлович Владимирский возглавляет научное направление, которое касается буквально каждого, — он изучает так называемое физиологическое время.

То, что физиологическое время отличается от астрономического, наверняка ощущал каждый. Даже пословица свидетельствует: нет хуже, чем ждать и гонять. В этих случаях время тащится как несма-

занная телега. Зато, по словам автора «Ромео и Джульетты», счастливые часов не наблюдают.

Течение нашей жизни отнюдь не равномерно и прямолинейно, как врут календари и хронометры. У детей, как известно, дни — огромной долготы, у стариков — бешено несутся. Это, конечно, ощущение субъективное, измерить его нечем. Но оно общее: так ощущают все. А, значит, такова закономерность.

Различна длительность времени и у людей разных профессий. У журналистов хронометр щелкает ускоренно, наверное оттого, что слишком много событий осознается в единицу времени. И потому журналисты — аутсайдеры среди долгожителей. А вот дирижеры, напротив, — счастливчики — им «на роду написано» активное долголетие. Возможно, гармония ритмов удлиняет жизнь.

Профессор Владимирский считает, что могут быть разработаны техники управления физиологическим временем. Образно говоря, нейрокибернетик способен стать тем часовщиком, который подтянет невидимую пружинку в нашем подкорковом часовом механизме — и время потечет несколько иначе.

Зачем это нужно?

У мастера восточных единоборств такой вопрос не возникнет. Путем длительных упорных тренировок он обучается замедлять физиологическое время. Хотя бы для того, чтобы занесенная для удара рука противника воспринималась им как при замедленной съемке — тогда каратист (дзюдоист, тэквондист) успеет увернуться от удара.

Еще важней техники замедления субъективного времени для диспетчеров и операторов, работающих в экстремальном режиме. Уметь принять важное решение в кратчайшее время означает порой спасти жизнь людей. Новые техники управления временем могут до неузнаваемости изменить обучение: наш вечно недогруженный мозг способен за единицу времени воспринять во много раз больше информации. Главное — исключить внутреннюю спешку.

Идея управления временем кардинально меняет понимание долгожительства. Может быть, вовсе и не стоит пытаться нечеловеческими усилиями преодолеть свой видовой предел. Достаточно изме-

нить внутреннюю наполненность времени и прожить тысячелетие за отпущенные природой 70 лет.

Не кроется ли глубокий смысл в типичном «скелерозе» кавказских аксакалов, которые нетвердо помнят, сколько им лет. Забыть о возрасте — не лучший ли это рецепт омоложения?

Как же развить свое чувство времени? Для этого в этом блоке дан целый ряд упражнений, причем большинство из них имеют очень большое преимущество: они не требуют специального времени для выполнения. Их можно делать «между делом» — в транспорте, на улице, дома, на работе, за обедом и т. п.

Упражнение 1. «Минутка». Развитие чувства времени

Группа садится вокруг стола, оперев локти на стол и закрыв глаза руками. Дается задание: после сигнала преподавателя подождать одну минуту (две минуты) и открыть глаза. Каждый ведет свой отсчет самостоятельно. Побеждает тот, кто угадал самое точное время. Первое время можно вести мысленный счет, но главная задача — научиться чувствовать время без внутреннего счета. Контрольное время можно варьировать — 3, 4, 5 минут и так далее.

Упражнение 2. «Оратор». Развитие чувства времени

Каждый студент выходит к столу и делает устное сообщение на любую тему, можно, например, рассказать о себе, своем ребенке, городе, в котором вы живете и т. п. Главная задача при этом — уложиться как можно точнее в заданное время, разумеется, не глядя на часы. Можно задавать любое время от трех до шести минут, а если группа маленькая — то и больше.

Упражнение 3. «Стишок». Управление временем

Найдите «свое» стихотворение, чтение которого вы смогли бы уложить в определенное время, например, две (четыре) строфы — за пять секунд. Потренируйтесь дома и продемонстрируйте такое синхронное чтение в группе. Можно мысленно повторять «ваше» стихотворение где угодно, сверяя вашу скорость с секундной стрелкой.

Упражнение 4. «Секунда». Управление временем

Попытайтесь точно прочувствовать *секунду*. Для этого, глядя на секундную стрелку часов, начните вслух считать так, чтобы ваш счет совпадал с движением секундной стрелки. Понятно, что подобным образом можно считать лишь до десяти, так как после десяти идут двузначные числительные и ритм сбивается. Поэтому в случае необходимости продолжить счет — дойдя до десяти, просто начинайте счет сначала.

Упражнение 5. «Пульс». Управление временем

Уберите часы и начните счет по секундам. Ваша задача — как можно точнее «высчитать», когда пройдет ровно одна минута. За вашим счетом следит преподаватель или группа. После того, как все слушатели группы по очереди выполнили это упражнение, определяется победитель — тот, кто рассчитал время точнее всех. Это же упражнение можно незаметно для окружающих делать где угодно. Чем чаще вы его делаете, тем точнее будет ваше внутреннее время.

Иногда оно может оказаться полезным для подсчета пульса в том случае, когда нет часов с секундной стрелкой. Можно для интереса подсчитать свой пульс, не пользуясь часами, а потом проверить его по часам с секундной стрелкой. Чем меньше погрешность, тем точнее вы научились чувствовать время.

Упражнение 6. «Кто точнее?» Управление временем

Вся группа садится за стол, закрывает глаза руками и по сигналу преподавателя каждый начинает вслух свой счет, не обращая внимания на окружающих. Задание — досчитать до одной минуты (полутора, двух, трех и т.д.) Побеждает тот, чей счет оказался точнее.

Упражнение 7. «Тренировка». Управление временем

Попробуйте определить, когда кончится одна минута (две, три, пять, десять), не глядя на часы и, разумеется, не отсчитывая время мысленно. Когда вам пока-

жется, что назначенное время истекло, посмотрите на часы и повторите упражнение несколько раз, с каждым разом все более корректируя свою погрешность. Это упражнение можно делать где угодно — в транспорте, дома, на работе, на улице, не привлекая при этом внимания окружающих.

Упражнение 8. «Сколько времени?» Управление временем

Один из студентов делает устное сообщение. Преподаватель засекает время, а все остальные, не глядя на часы, слушают оратора. По окончании каждый сообщает, сколько времени, по его мнению, длилось выступление. Побеждает тот, кто назовет самое точное время.

Упражнение 9. «Который час?» Управление временем

Дома или где угодно, не глядя на часы, скажите, сколько сейчас времени. Потом взгляните на часы и учтите свою погрешность. Повторяйте это упражнение почаще (неплохо даже и ночью, если вы внезапно проснулись и у вас есть часы со светящимся циферблатом). Тренируйтесь постоянно и в результате у вас появится восхитительное чувство почти точного времени, которое иногда может оказаться неожиданно очень полезным.

Контрольные вопросы

1. Для чего оратору необходимо «чувство времени»?
2. Чем оно может быть полезно в обычной жизни?
3. С помощью каких упражнений можно развить в себе чувство времени?
4. Как отсчитывать небольшие промежутки времени с помощью стихов?
5. Как меняется чувство времени у человека в течение его жизни?
6. Какое упражнение полезно для кратковременного отдыха и расслабления в течение бурного, насыщенного рабочего дня?
7. Как можно научиться более или менее точно угадывать время?

Как говорят психологи, общее впечатление о человеке при первом знакомстве с ним складывается всего за несколько минут, причем в основном от невербальных сигналов, то есть от внешнего вида, манеры одеваться, походки, мимики, запахов и т. п. И, действительно, когда мы видим женщину вульгарного вида, крикливо одетую, развязную, от которой разит духами, то у нас вряд ли появится желание начинать разговоры с ней, получать дальнейшие впечатления еще и от содержания и манеры ее речи.

Существует очень много специальных книг, посвященных таким темам, как язык жестов, анализ мимики человека, умение одеваться, пользоваться косметикой и парфюмерией и т. д. и т. п. Менеджеров по персоналу учат тому, как анализировать правдивость ответов по движению глаз, как определить характер, душевное состояние и здоровье соискателя по его походке, рукопожатию, манере стоять, сидеть...

Тем не менее, и в нашем учебном пособии также затрагиваются эти вопросы, хотя и в самом обобщенном виде. Почему же, несмотря на обилие специальной литературы, в этом есть необходимость? По-моему, это совершенно понятно. Дело в том, что любой оратор, если только он не выступает по радио, не может стать невидимкой, даже если ему, может быть, очень этого хочется. А если так, то он, помимо ораторского мастерства, должен еще демонстрировать слушателям и свои фигуру, костюм, пластику, мимику, словом весь свой, как говорят теперь, «имидж». И вот этот-то имидж может очень и очень подвести даже са-

мого прекрасного оратора. Вот почему здесь приходится говорить обо всех перечисленных вещах — очень кратко, с тем, чтобы будущий оратор не «заикливался» только лишь на своей речи, но еще и обратил внимание на все остальное.

Некоторые блоки этого модуля имеют скорее просто информативный характер и не предназначены для проведения тренингов, но могут быть использованы как материал для лекций и семинаров, а различные тексты — как темы для отработки ораторского мастерства. Кроме того, они могут послужить и для того, чтобы те из слушателей, которые знают за собой определенные недостатки (сутулость, шаркающая походка, слабая мимика, лишние суетливые движения, неприятная манера сидеть и т. п.) обратили на это внимание и постарались от них избавиться. Понятно, что в этом случае для достижения устойчивого результата лучше заниматься дома или в какой-либо спортивной секции, кружке бального танца и т. п., а иногда, может быть, даже и в кабинете физкультурного врача.

Блок 1. Пластика, позы, жесты, мимика, походка, рукопожатие

Представьте себе двух ораторов, которые говорят на одну и ту же тему, причем совершенно одинаково — одинаковыми словами, одинаковыми голосами, но..:

- первый выглядит мешковато, сутулится, не поднимает глаз от своей бумажки, стоит на трибуне как истукан и т. д. и т. п.;
- а второй — дружелюбно смотрит в зал, улыбается, стройный, подтянутый, держится естественно, когда нужно — выходит из-за трибуны, подтверждает свои слова соответствующими жестами.

Понятно, какого оратора будут слушать охотнее, какой оратор вызовет больше симпатий у публики и чье выступление лучше запомнится, найдет живой отклик слушателей.

Или же возьмем другую ситуацию.

Двое соискателей пришли к работодателю в надежде получить единственное имеющееся у него свободное место на фирме. Возраст, пол, квалификация,

стаж — все у соискателей одинаково, кроме ...внешнего вида. Один из них все время ерзает на стуле, не поднимает глаз, одет мешковато, лицо одутловатое, под глазами мешки, выражение лица саркастическое. Второй — сидит почтительно, но спокойно, уверенно, отвечает четко, глядя прямо на менеджера, вид имеет спортивный, подтянутый, выражение лица дружелюбное, открытое. Каждому ясно, кого примут на работу, а кого — нет.

О первом соискателе менеджер подумает, что тот имеет проблемы со здоровьем, не совсем искренен и что-то скрывает, скорее всего, имеет сложности в личной жизни или вредные привычки, да и характер у него — не сахар, что может создать дополнительные трения и конфликты в коллективе. Зачем такого брать на работу? В то же время второй производит впечатление искреннего, общительного, здорового физически и не скандального. Естественно, предпочтение будет отдано ему.

Может быть, менеджер кое в чем и ошибся, но в основном, скорее всего, был прав. Потому что наши жесты, мимика, походка, манера держаться, взгляды, улыбка, рукопожатие часто говорят о нас не меньше (если даже не больше), чем наши слова. Существует достаточно книг, посвященных этим вопросам, в основном какому-то из них в отдельности (типа «Язык жестов» А. Пиза) и здесь нет смысла повторяться, тем более, что некоторые из книг носят или слишком узконаправленный или явно агрессивный характер (типа «Стратегия продаж» или, например, «Как управлять людьми»). Однако, несмотря на некоторую полезность, все такие книги имеют один существенный недостаток: они не дают общего, системного представления обо всем комплексе вопросов, затронутых в нашем блоке. Вот почему автору данного пособия пришлось составить единый обзорный материал и поместить его в данном разделе.

Понятно также, что автор, толкующий о технике продаж или предвыборной кампании, рассказывает о жестах и улыбках довольно специфически — лишь как о средстве психологического воздействия на других людей для подчинения их своей воле, для получения каких-то личных выгод — материальных или политических, что, впрочем, на самом деле почти одно и то же.

В нашем же пособии стоит сказать лишь о некоторых аспектах затронутой темы, нужных именно оратору (а не торговцу пылесосами, например) для того, чтобы его речь была интересней, живой, более запоминающейся и, соответственно, менее нудной и скучной.

Жесты. Они оратору совершенно необходимы для того, чтобы не казаться безжизненным чурбаном и сразу же, автоматически не вызвать антипатию слушателей. Жесты бывают такими:

- *Подтверждающие* (типичный пример — рыбак, показывающий размеры пойманной вчера рыбы).
- *Перечисляющие* (делаем взмахи ладонью или же загибаем пальцы, перечисляя или подсчитывая что-то).
- *«Зеркальные»* (повторяюще жесты собеседника).
- *Эмоциональные* («закрытые», «открытые», о чем будет сказано в дальнейшем, а также лжи, смущения, удивления, отчаяния, опровержения — прикрывание рта рукой, притрагивание к носу, воздевание рук вверх, обхват головы руками, разведение рук в стороны и т. п.).

Если вы не выступаете с трибуны, а ведете беседу в фойе или на каком-нибудь вечере, приеме, то стоит обратить внимание как на свои собственные, так и на жесты собеседников. Следует избегать жестов «закрытых», толкуемых как враждебные, недружественные. К ним относятся сжатые кулаки, ступни, развернутые в противоположную от собеседника сторону, создание преград между вами и собеседником с помощью предметов, которые вы держите в руках (портфель, книга, стакан и т. п.). Такие жесты подсознательно создают дискомфорт, настораживают собеседника, вызывают у него чувство тревоги, неприязни. И наоборот, «открытые» жесты воспринимаются как дружеские, умиротворяющие. Это раскрытые навстречу ладони, поворот к собеседнику всем корпусом и так далее.

Опытные кадровики при собеседованиях анализируют также и **позы** соискателей. Так, посадка на краешек стула истолковывается как неуверенность в себе, а человек, развалившийся на стуле, да еще и положивший ногу на ногу, вполне обоснованно считается нахальным, самоуверенным, бесцеремонным и невоспитанным. Вялое рукопожатие — признак безволия, слишком сильное, грубое — признак бесцеремонности, грубости, недостаточного интеллекта.

Имеет значение также и **расстояние от собеседника**: интимное, дружеское расстояние гораздо меньше, а вот деловое, официальное — заметно больше и составляет около метра и более. Слишком близкое расстояние при официальных переговорах может расцениваться как скрытая агрессия, вторжение в личное пространство. Следует также учесть, что со стариками и детьми разговаривают, стоя ближе, чем обычно, в частности, и потому, что старики обычно плохо слышат.

Многие вещи из сказанных выше стоит учесть и оратору. Для этого прочтите сводные материалы данного блока и подумайте, над чем вам надо поработать в первую очередь. Вам также могут быть полезны замечания преподавателя, товарищей по учебной группе. Однако, если у кого-то есть явные недостатки пластики или мимики, то лучше все-таки посещать специальные тренинги где-нибудь, например, при театральном училище.

Невербальные средства создания имиджа (сводные материалы)

Учтите: как считают специалисты, на две трети наше впечатление о собеседнике формируется **на основе невербальной информации**. При этом впечатление о человеке создается уже **за первые пять минут общения с ним!**

Жесты

Оцениваются как положительные:

- дружеские;
- зеркальные (т. е. повторяющие жесты собеседника);
- подтверждающие вашу информацию (перечисление по пальцам, разведение рук в стороны при описании чего-либо и т. п.);
- эмоциональные (в меру).

Оцениваются как отрицательные:

- враждебные (сжатые кулаки, создание «барьеров» скрещенными руками или предметами, развернутые в сторону от собеседника ступни и т. п.);
- волнения (стряхивание несуществующих пылинок, одергивание одежды, верчение в руках предмета, приглаживание прически, постукивание по стеклу);

- лжи (прикрытие рта рукой, притрагивание к носу);
- экзальтированные, утрированные, гротескные, театральные, нарочитые (воздевание рук к небу, битье себя в грудь, падение на колени).

Расстояние от собеседника

Оценивается как положительное:

- соответствующее ситуации делового общения, то есть не захватывающее границ «личного пространства» собеседника (которое несколько варьирует для северных и южных народов, для стариков и детей, для горожан и сельских жителей, для мужчин и женщин);
- соответствующее ситуации личного или интимного общения.

Оценивается как отрицательное:

- вторжение в границы «личного пространства» при деловом общении.

Осанка, походка

Оцениваются как положительные:

- прямая, подтянутая, пружинистая, спортивная.

Оцениваются как отрицательные:

- сутулая, шаркающая, расслабленная.

Взаиморасположение собеседников

Оценивается как дружеское, способствующее установлению контакта:

- под прямым углом или рядом друг с другом;
- за столом с закругленными углами;
- слева от собеседника (если он не левша);
- спиной к стене.

Оценивается как создающее отчуждение:

- справа от собеседника;
- напротив друг друга через стол или другие барьеры;
- слишком далеко или слишком близко от собеседника;
- на разных уровнях;
- спиной к двери или проему.

Внешний вид

Оценивается как положительный:

- одежда, соответствующая ситуации и отвечающая ожиданиям собеседников;
- для собеседников эмоциональных, разнополых или имеющих художественные наклонности — какая-то «изюминка», что-то яркое, нестандартное (разумеется, в меру) в деталях, особенно у деловых женщин;

- чистые и ухоженные руки и обувь, привлекающие особое внимание менеджеров по персоналу;
 - соответствие тональности одежды цвету лица и волос (бе-локожим и рыжим — холодные тона, смуглым темноволо-сым — светлые, теплые);
 - соответствие оправы очков овалу лица: круглолицым — квадратная оправка, длиннолицым, узколицым — круглая).
- Оценивается как отрицательный:*
- несоответствие стиля одежды деловой атмосфере, ситуа-ции и ожиданиям собеседника;
 - избыток макияжа и парфюмерии;
 - зеркальные очки во время беседы;
 - очки для женщин во время беседы с мужчиной.

Выражение лица

Оценивается как положительное:

- дружелюбное, открытое, искреннее;
- заинтересованное, теплое.

Оценивается как отрицательное:

- замкнутое, холодное;
- ироничное, язвительное, саркастическое;
- надменное, равнодушное;
- злобное, угрюмое, раздраженное.

Рукопожатие

Оценивается как положительное:

- энергичное, дружеское;
- всей ладонью;
- двумя руками (неофициальное).

Оценивается как отрицательное:

- вялое, безвольное;
- грубое, слишком сильное, «медвежье»;
- кончиками пальцев.

★ ★ ★

Упражнение 1. «Мои недостатки»

Прочитайте сводные материалы данного блока и подумайте, какие недостатки в мимике, походке и т. п. вам присущи. Поинтересуйтесь на этот счет мнением своих товарищей, преподавателя, ваших друзей или родных. Подумайте о том, как можно устранить эти недостатки.

Упражнение 2. «Историк»

Прочитайте нижеприведенный текст и обсудите с товарищами по группе и преподавателем, насколько он актуален в наше время? Что полезного для себя можем мы извлечь из него?

О манерахъ

Хорошия манеры обязательны для благовоспитанныхъ мужчины или женщины, ибо оне служатъ при-знакомъ нравственной утонченности гораздо больше, чемъ светскости.

Недалекій, но нравственный человекъ иногда имеетъ гораздо лучшия манеры, чемъ человекъ очень умный, но безнравственный.

Порочные люди весьма редко отличаются изящными манерами.

Хорошия манеры заразительны: оне воспринимаются невольно; человекъ неловкий и неуклюжий, но в душе порядочный, даже при малой дозе наблюдательности скоро покидаетъ свои дурныя привычки, вращаясь в обществе порядочныхъ людей.

Поэтому, манеры человека суть мерило того общественного круга, в которомъ онъ живетъ.

Хорошия манеры сообщаютъ изящество и благородство.

Женщина с хорошими манерами пользуется всеобщимъ уваженіемъ и одинаково приятна и мужчинамъ и женщинамъ.

Хорошия манеры приобретаются прежде всего наблюдениемъ за собою; это входитъ в привычку, остающуюся на всю жизнь; затемъ они укрепляются посещениемъ благовоспитанныхъ людей с благороднымъ образомъ мыслей. Дурныя, низкіе мысли немедленно отражаются в манерахъ; небрежность и распушенность обличаютъ дурныя привычки.

Манеры мужчинъ въ значительной степени зависят отъ женщинъ, такъ какъ порядочная женщина однимъ своимъ присутствіемъ сдерживаетъ в границахъ приличія самыхъ необузданныхъ людей. Такия женщины внушаютъ к себѣ невольное уваженіе, заставляющее мужчинъ остерегаться и строже слѣдить за собою.

Гораздо легче объяснить, что такое дурные манеры, чем определить сущность хороших. Для каждого пола и возраста есть свои оттенки. Мужчина никогда, ни под каким видом не должен в разговоре запускать руку в карман брюк.

В присутствии женщин мужчина не должен садиться верхом на стул.

Ни девушка, ни молодая женщина не должны разваливаться на кушетке перед мужчиной.

Молодой человек и молодая девушка не должны разваливаться в кресле, ни опираться локтями о стол; в особенности неприлично это во время еды.

Сидя в гостиной, молодой человек не должен ни класть ногу на ногу, ни качать ногою, ни опрокидывать голову на спинку стула. Если он стоит, то ни под каким видом не должен держать руки в карманах, что есть признак крайней вульгарности.

Мужчина не должен разговаривать ни с женщиной, ни с уважаемым мужчиной, имея в зубах сигару или со шляпой на голове.

В особенности должны быть осмотрительны в этих мелочах молодые люди. Забывчивость такого рода может иметь иногда самые плачевные последствия для их карьеры.

Дурной манерой считается напевать на улице или в комнате, также как стучать пальцами по столу и вообще производить какой бы то ни было шум.

Шептанье, подавленный или слишком громкий смех также не приняты в хорошем обществе.

Ни женщина, ни мужчина не должны сидеть, положив ногу на ногу. Пожилая женщина может позволить себе несколько большую свободу в манерах, которая, однако, должны оставаться вполне сдержанными.

В разговоре не следует позволять себе брать в руки и вертеть все, что попадется. Таким способом не только отвлекается внимание собеседника, но рискуешь раздосадовать его. Ничто не может быть неприятнее для хозяйки гостя, машинально мнущего дорогую бахромую мебели, и вертящего в руках ценную безделушку. Мы знаем семью, где перед приходом гостей с такими привычками убирают по-

далее все вещицы, подвергающиеся опасности, а к сюртукам мужчин особенно крепко пришивают пуговицы, которые наверное будет отрывать посетитель в пылу разговора.

Поэтому с раннего возраста должно внушать детям, чтобы они наблюдали за собою, избегая дурных манер и привычек.

(Библиотека практических сведений.

«Жизнь в свете, дома и при дворе».

С.-Петербург. 1890. Факсимильное издание.

Ассоциация «Экомак». 1990 г.)

Упражнение 3. «Актёр»

Продemonстрируйте группе «открытые» и «закрытые» жесты, сопровождая их разговорами на произвольную тему.

Упражнение 4. «Имидж»

Продemonстрируйте товарищам вялую, сутулую походку и бодрую, подтянутую, спортивную. Продemonстрируйте «правильное» рукопожатие.

Упражнение 5. «Мое пространство»

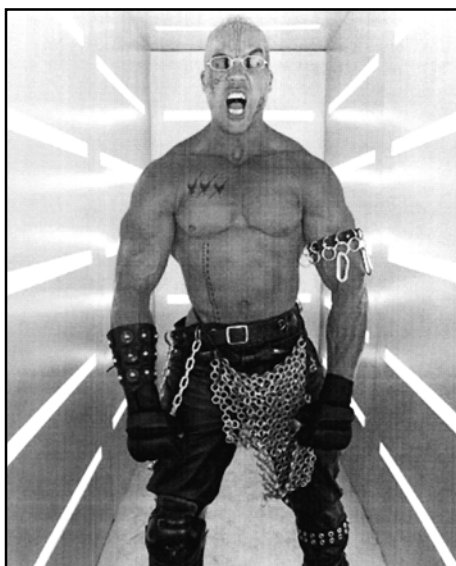
Продemonстрируйте расстояние, на котором вы при разговоре обычно держитесь от друга, матери, товарища по группе, преподавателя, ректора института. Показ сопроводите импровизированным диалогом на одну-две минуты.

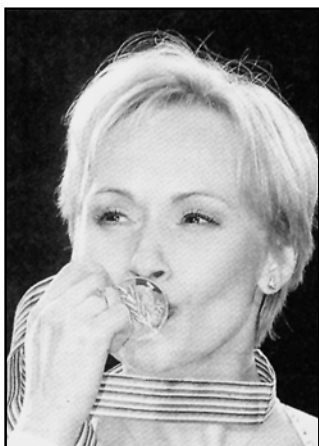
Обсудите ваши выступления с товарищами по группе, с преподавателем. Насколько совпадают ваши представления о «правильном» расстоянии между собеседниками?

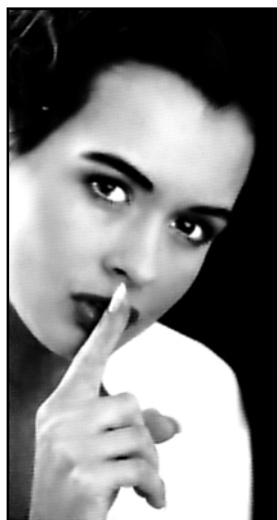
Упражнение 6. «Картинка»

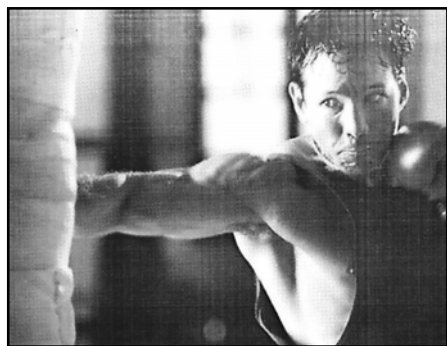
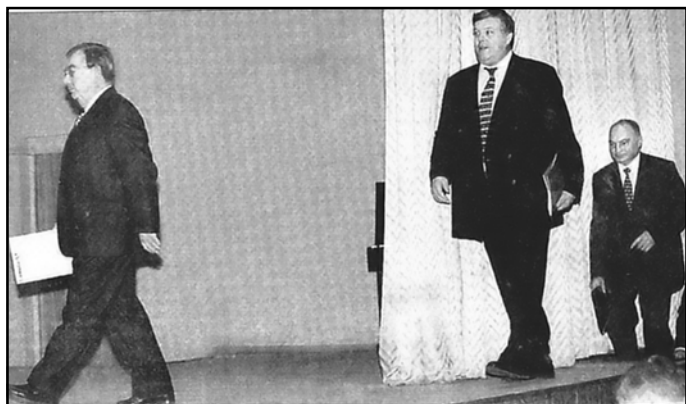
Проанализируйте прилагаемые фотографии и прокомментируйте позы, жесты, мимику изображенных на них персонажей. Обсудите смысл поз и жестов изображенных на них персонажей с товарищами по группе, с преподавателем.











Упражнение 7. «Наблюдатель»

В транспорте, на улице, при общении с другими людьми обратите внимание на их позы, пластику, мимику, походку и т.д. Какие недостатки вы видите у них? Что бы вы могли им посоветовать в качестве имиджмейкера? Обратите внимание на то же самое, когда смотрите кино или телевизор. Чем отличаются пластика и мимика профессиональных дикторов и актеров? Попробуйте выключить звук, когда смотрите художественные фильмы, и догадаться о содержании сцен, только глядя на мимику и жесты актеров.

Упражнение 8. «Маска»

Сначала потренируйтесь все одновременно на своем месте, а затем каждый выходит и с помощью соответствующей мимики демонстрирует различные эмоции: злорада, презрение, любопытство, доброжелательность, удивление, скука, грусть, усталость, страдание, наслаждение и т. п. Выберите «чемпиона» группы.

Упражнение 9. «Угадка»

Один из студентов выходит «на сцену» и с помощью мимики последовательно изображает различные эмоции, а группа угадывает, какие именно.

Упражнение 10. «Мим»

Разные чувства (по вашему выбору) продемонстрируйте группе с помощью и мимики и жестов. Сумеют ли ваши товарищи угадать, что вы изображали?

Контрольные вопросы

1. Какую роль играют мимика, жесты, пластика для оратора?
2. Чем отличаются между собой мимика, жесты, пластика у актера, коммивояжера и оратора?
3. Какие жесты считаются «открытыми» и какие «закрытыми»? Какое впечатление они производят на собеседника?
4. Какие эмоциональные жесты вы знаете?

5. Что такое «зеркальные» жесты?
6. Какое расстояние между собеседниками считается оптимальным для друзей, для официальных лиц?
7. Зависит ли и как расстояние между собеседниками от возраста говорящих?
8. Как можно проанализировать рукопожатие?
9. Как менеджеры по персоналу трактуют манеру посадки собеседника?
10. Какая походка вызывает скрытую антипатию и какая симпатию окружающих? Почему?

■ Блок 2. Внешний вид, одежда, макияж, парфюмерия

Времена меняются и по нашим улицам давно уже не ходят крестьяне в лаптях, стрельцы с пиками или купцы в поддевках. И, тем не менее, свой статусный или знаковый характер, особенно в официальной среде или в ряде субкультур, одежда в значительной степени сохранила и до сих пор. И в наше время милиционер одет как милиционер, проститутка — как проститутка, бомж — как бомж, дипломат — как дипломат, королева — как королева, фашист — как фашист, байкер — как байкер и так далее. В связи с этим можно вспомнить один очень характерный анекдот, подтверждающий (хотя и на уровне гротеска) эту ситуацию:

- ☺ Сидит мужик в бордовом пиджаке на голом пляже в Арабских Эмиратах, загорает. Жарища, море, песок, все кругом, естественно, голые. Спрашивают у него:
- Ты чего, мужик, не разденешься?
- А тот отвечает:
- Пусть все видят, что я новый русский. А вон там, на женском пляже, видите, кролем плывет в собольей шубе — так это моя супруга!

Большинство считает свой вкус безупречным, хотя, конечно, понятно, что иметь безупречный вкус не могут все люди без исключения. Поэтому иногда стоит посмотреть на себя со стороны или же глазами другого человека (друзей, родственников), хотя и они, конечно, тоже могут ошибиться. Кроме того, очень важно и то, как они на самом деле к вам относятся. Если имеет

место тайная зависть, соперничество, то кто-то намеренно может вам посоветовать то, что вам никак не идет. Когда-то у девушек даже существовал такой «тест на дружбу»: она надевала явно безобразное платье (шляпку, кофточку) или делала уродливую прическу и показывалась в таком виде подруге, которую хотела проверить. И если та начинала расхваливать, говорила, что это «просто очаровательно», то, понятное дело, навсегда лишалась доверия.

В наше время увидеть себя со стороны уже можно и с помощью современной техники: для этого надо только записать на видеокассету свою походку, манеры — разумеется, не «играя», а в естественной обстановке, желательно даже «скрытой камерой». Когда затем люди видят себя на экране, многие просто впадают в шок, ведь они представляли себя совершенно иначе. Если у вас есть такая возможность, то несколько раз сделайте видеозапись в разных ситуациях, в разных костюмах, спереди, сзади, в профиль, а затем проанализируйте увиденное с родственниками или друзьями. Делать это надо по-деловому, обсуждая не только общее впечатление, но и самые мелкие детали походки, жестов, одежды.

И в наше время в ряде случаев человек становится просто рабом своего костюма, поскольку он существует для костюма, а не костюм для него. Поэтому пословица «по одежке встречают, а по уму провожают» — тоже не для такого человека, которого и встречают, и провожают исключительно по одежке, поскольку провозжать больше просто не по чему. Такие рабы моды, стадного чувства и общественного мнения (а, вернее, глянцевого рекламных журналов) — люди внутренние зависимые, несостоятельные как личности, для которых главное — быть «как все», «не хуже других», «утереть нос сопернику». Именно благодаря им имеют постоянные сверхвысокие доходы модельеры, фабриканты ненужных вещей, театры моды, модные журналы и прочие, делающие деньги на людской глупости, инфантильности, несамостоятельности. Этим самым они, кстати, формируют и поддерживают бездуховную психологию «дикого потребления», искусственный, гипертрофированный спрос, и ускоряют истощение природных ресурсов нашей планеты, так же как и все более

опасное ухудшение нашей экологии. Кстати говоря, «быть как все» — небольшая заслуга. К этому обычно стремятся дети и подростки, что вполне соответствует их возрасту и незрелой психологии, это необходимо для солдат или пожарных, но представьте себе чувства девушки, которой любимый скажет во время свидания: «Я тебя так люблю, ведь ты — такая же, как и все остальные»!

Когда вы одеваетесь «на выход», подумайте заранее, какая аудитория встретит вас и какое впечатление может на нее произвести ваш внешний вид. Не стоит сразу же при первом появлении раздражать людей своим внешним видом. Ваше соответствие в костюме и внешнем виде общепринятым правилам вашей среды и ожиданиям собеседников — прекрасное свидетельство воспитанности и уважения к окружающим.

Существует достаточно специальной литературы, особенно для женщин, посвященной тому, как следует одеваться, делать макияж и т. д. и т. п. Понятно, что основное назначение такой литературы рекламное, хотя и она, формируя вкус человека, приносит определенную пользу, если, конечно, не фетишизировать костюм и косметику. На Востоке цвету и форме предметов, в том числе и одежды, придается магическое значение, о чем можно прочесть в книгах по **фэншуй**. Вот, например, любопытная выдержка из подобного сочинения, относящаяся к теме нашего разговора:

Красный

Ключевые слова: *возбуждающий, энергичный.*

Красный — самый сильный из всех цветов. В природе он встречается довольно редко, но когда мы все же видим его, он производит сильное впечатление. В Китае красный цвет считается цветом счастья и процветания. Это очень благоприятный цвет. На Востоке до сих пор невесты надевают красное, чтобы привлечь благосклонность небес, а через месяц после рождения ребенка родственникам и знакомым раздают яйца, выкрашенные в красный цвет.

Красный возбуждает, вдохновляет, дает энергию. Лет двадцать тому назад одна моя приятельница была назначена на должность управляющего одного большого универсального магазина. Она была первой женщи-

ной, получившей такой важный пост. О ее назначении было немало споров, но она очень быстро доказала, что превосходно справляется со своей работой. Через несколько месяцев владельцы магазина попросили ее выступить перед другими управляющими из той же сети магазинов и рассказать о способах увеличения продаж. Моя знакомая страшно боялась, потому что раньше никогда не выступала перед большими аудиториями, а тут еще аудиторию составляли те, кто был настроен против ее назначения. Я предложил ей надеть что-нибудь красное, чтобы чувствовать себя увереннее. Она купила себе красный костюм и туфли в тон и своим динамичным выступлением поразила всех. До этого случая она не носила красного, но с тех пор он стал ее любимым цветом. Сегодня она называет красный цвет «цветом силы».

(Ричард В. Фэншуй для загородного дома.— СПб.: Тимошка, 1999.)

Понятно, что каждый человек должен одеваться в соответствии с ситуацией и одновременно со своими индивидуальными особенностями. Поэтому здесь просто невозможно дать конкретные советы на все случаи жизни. Имеет смысл дать лишь несколько самых общих советов, пригодных буквально для всех:

- Преобладающая гамма цветов вашей одежды — дело вашей интуиции, но все же стоит учесть, что если у вас бледный, землистый или темный цвет лица, то его еще больше усугубит и подчеркнет одежда холодных тонов — синяя, фиолетовая, черная, зеленая. Вам больше к лицу светлые теплые тона — розовый, лимонный, желтый, оранжевый, бежевый, малиновый, светло-коричневый, а также красный и белый.
- Если у вас нежная белая кожа, румянец на щеках (или же просто красное лицо) и соломенные волосы, то вам никак не подойдут такие цвета, как оранжевый, красный, желтый, розовый и белый. Ваши тона — холодные: голубой, серебристый, болотный, серый, стальной, синий, васильковый, некоторые оттенки зеленого, иногда — черный.
- Официальный костюм, особенно это касается женщин, можно (и стоит) оживить какой-нибудь яркой деталью, что, кстати, поможет тем людям, с которыми вы будете общаться, легче запомнить вас и выделить из толпы остальных гостей (собеседников, коллег и т. п.). Это может

быть цветок в петлице, оригинальная брошь, нестандартно завязанная косыночка на шее или что-то подобное, в зависимости от вашего воображения и изобретательности.

Что же касается косметики и парфюмерии, то здесь можно дать советы еще более общие. Хотелось бы обратить внимание на то, что в наше время очень многие люди страдают аллергией, поэтому будьте осторожны, пользуясь веществами, имеющими резкий запах. Кому-то (астматику, аллергику) от ваших духов может быть очень плохо, в то время как вы наивно думаете, что вы просто неотразимы. В такой ситуации вы вряд ли сможете рассчитывать на получение желаемой вакансии, даже если по всем показателям вполне для нее подходите, на поддержание доверительных отношений с деловым партнером, на дружеские отношения с кем-то даже при полном совпадении ваших интересов. Косметологи также рекомендуют летом не пользоваться парфюмерией и считают, что самый лучший запах — это запах чистого тела.

**Упражнение 1. «Мой цвет». Развитие интуиции
и навыков выступления экспромтом**

Расскажите безо всякой подготовки товарищам по группе о том, как вы чувствуете различные цвета, какие предпочитаете и почему?

Упражнение 2. «Их цвет». Развитие наблюдательности

Обратите внимание, какие цвета предпочитают хорошо знакомые вам люди. Как вы считаете, идут ли они им и не стоит ли сменить эти цвета на другие? Что бы вы могли посоветовать своим друзьям и близким (только по поводу цвета), чтобы улучшить свой стиль и почему?

**Упражнение 3. «Комментатор».
Развитие ораторского мастерства**

Прокомментируйте приводимый ниже текст, написанный более ста лет тому назад, еще во времена Льва Толстого (орфография сохранена). Если вы с ним со-

гласны, развейте дальше мысль автора, добавьте к нему свои аргументы, примеры из жизни и т. п. Если нет — опровергните с помощью собственных доводов. Возможен также вариант частичного согласия и частичного несогласия с некоторыми утверждениями. В любом случае дайте связный, логичный, убедительный материал, рассчитанный на две-три минуты устного выступления. Подготовьте текст за несколько минут и принесите его перед аудиторией.

Искусство одеваться

Между всеми светскими обычаями и условиями, незнание условий приличного туалета служит несомненным признаком вульгарности и недостатка такта.

Роскошь туалета заключается не в богатстве его, но въ изяществе и вкусе. Изящной женщиной называется не та, которая увешана драгоценностями, на подобие витрины ювелира, но та, костюмъ которой сообразенъ с требованиемъ хорошаго вкуса и хорошаго общества. Такъ напр. крайне безтактно являться на похороны или делать визитъ после похоронъ в светлом туалете, равно какъ неприлично присутствовать на свадьбе в неглиже. Молодые девушки не носятъ ни кружевъ, ни шалей, ни бриллиантовъ, ни страусовыхъ перьевъ на закрытыхъ шляпахъ.

Голубой и розовый цвета преимущественно идутъ незамужнимъ, между темъ какъ желтый и мовъ приличны замужнимъ женщинамъ, хотя вопросъ о цвете решается модой. Одеться с утра или для путешествия в костюмъ для визитовъ доказываетъ полное отсутствие вкуса.

Чтобы заслужить название изящной и нарядной, нужно иметь не более четырехъ костюмовъ, которые совершенно достаточны при умении пользоваться ими во время и къ месту.

Костюмы эти следующие: дежабилье — для дома; утренний туалетъ — для дороги, дурной погоды, ходьбы по лавкамъ и пр., дневной туалетъ — для визитовъ, прогулок, приемовъ, и наконецъ туалетъ для обедовъ, концертовъ, театровъ и он же — для баловъ, только с некоторыми изменениями. Женщина со вкусомъ следуетъ моде, не подчиняясь ей рабски,

и вполне сохраняя свою оригинальность. Мать никогда не должна одеваться одинаково с дочерьми, хотя костюм ей по цвету может подходить к их костюмамъ. Сестры, перешедшия 21 год, должны соблюдать различие в своих туалетахъ, в то же время не нарушая гармонии между ними. До 21 года напротивъ сестры одеваются одинаково, конечно за исключениемъ цвета ленты или цветка, изъ которыхъ каждая выбираетъ те, которые ей больше к лицу. Если в семье есть четверо или пятеро дочерей, то для того, чтобы оне не имели вида пансионерокъ, и кроме того, в видах экономии, двухъ старшихъ одеваютъ различно отъ остальныхъ.

Неизящно одевать утромъ светлыя лайковыя перчатки, а еще хуже донашивать запачканныя накануне на вечеру или балу.

Такие анахронизмы туалета обличаютъ гурной вкусъ и вульгарное воспитание. С утра также не причесываютъ и не завиваютъ волосъ какъ на вечеръ. Кружева, богатая ткани, брильянты немыслимы в дорожке, на экскурсияхъ, на даче и пр. Хозяйка дома при приемахъ должна избегатьъ слишкомъ богатаго костюма, могущаго затмить туалеты ея гостей.

Выборъ драгоценныхъ украшений ограниченъ строгими правилами и зависитъ отъ возраста и обстоятельствъ. Хороший вкусъ предписываетъ по возможности иметь полные парюры, заключающие в себе: серьги, брошку, кольцо, медальонъ или крестикъ на шею, браслетъ, запонки, иногда даже гребенку для косы, кольцо, цепочку для часовъ и ручку для зонтика. Польпарюры составляютъ серьги, брошка и запонки.

Молодые девушки не надеваютъ бриллиантовъ никогда, даже в день свадьбы, за исключениемъ того случая, когда после венца бываетъ вечеромъ балъ. До 20 летъ они носятъ парюры из жемчуга, коралла и бирюзы, оправленной в драгоценный металл, изъ золотыхъ вещей только медальонъ или крестикъ на бархатке, цепочекъ не нужно, часы маленькіе и скромныя. Украшения фантазія, чуть не ежедневно создаваемая модой, позволительны безъ исключения, будь оне из карналина, оксидированнаго серебра, никкеля, стараго серебра, филиграна, слоновой кости, горнаго хрусталя и т. п.

Чем легче и изящнее вещь, тем лучше. После 20 лет допускаются недорогие камни, как гранаты, малахитъ, аметистъ, камеи и эмаль.

Дорогие камни, какъ изумруды, рубины, сафиры, опалы и др. и брильянты исключительно предоставляются замужнимъ. Молодые девушки не носятъ колецъ, разве только самое простое, на правой руке. Толстая часовая цепочка съ массой брелоковъ показала бы в нихъ совершенное незнание приличий.

После 35 летъ женщины должны проститься с камнями, присвоенными молодости, какъ кораллъ, бирюза и все украшения фантазии за исключениемъ какой-нибудь действительно редкой, замечательной вещи, такъ какъ в этомъ возрасте надо быть очень осмотрительной в мелочахъ.

Парюрь долженъ всегда соответствовать туалету. Белый жемчугъ, золото, брильянты идутъ ко всемъ цветамъ, и за неимениемъ большого разнообразия в украшенияхъ эти три рода следуетъ предпочитать всякимъ другимъ. Кораллы надеваютъ только с черным и белымъ костюмомъ, иногда с серымъ. Бирюза идетъ к голубому туалету, но никакая благовоспитанная женщина не наденетъ бирюзы к платью зеленому или мовъ, также какъ не наденетъ аметистъ к голубому костюму.

Днемъ носятъ массивные золотые парюры чеканные или эмальированные, также камеи и эмали. Вечеромъ надеваютъ драгоценные камни, жемчугъ и брильянты. Носить брильянты днемъ даже в самой простой оправе, считается признакомъ очень дурного тона. Единственное, что можно себе позволить, это кольца, но ихъ лучше надевать только для торжественныхъ случаевъ. Кольца сверхъ перчатки на вечере должны быть необыкновенной чудесной красоты, иначе они вызовутъ только смехъ. Для того, чтобы выпуклые кольца не выдавались изъ подъ перчатки ихъ поворачиваютъ камнемъ къ ладони. Кольцами вообще украшаютъ только 4-й и 5-й пальцы.

Повторимъ еще раз, что обилие украшений во всякомъ возрасте придаетъ отпечатокъ вульгарности и уничтожаетъ изящество. Женщина, имеющая на шее и рукахъ простыя черныя бархатки, с хорошими брильянтовыми запонками, будетъ столь-же нарядна, какъ

женщина с сверкающей ривьерой и тяжелыми браслетами, но в то же время гораздо изящнее последней.

Простота есть лучшее украшение молодости. Самые роскошные драгоценности не делают женщину ни красивее ни моложе.

Заметим кстати, что вещи из волосъ и агата приличны всякому возрасту, и единственные допускаемые во время траура.

Что касается головныхъ уборовъ, то женщина за сорокъ лѣтъ не должна надевать шляпъ и куафюръ безъ бридъ. В этомъ возрасте также не носятъ белыхъ платьевъ, кроме разве дезабилье.

После 50 лѣтъ женщины дома надеваютъ куафюру, хотя бы только изъ легкаго кружева, и не выезжаютъ в платьяхъ с однимъ лифомъ; при туалете декольте, на плечи накидывается кружево.

Лайковые перчатки никогда не надеваютъ утромъ.

Нижняя одежда, как чулки, кальсоны, юбки или совершенно белыя, или постепенно переходятъ отъ свѣтлаго к темному цвету на нижней юбке.

Благовоспитанная женщина, само собою разумеется, должна заботиться о внутреннихъ частяхъ своей одежды также, какъ и о наружныхъ, поэтому намъ незачемъ даже упоминать о необходимости соблюдения самой безукоризненной чистоты юбокъ и пр.

Духи употребляются лишь в ограниченномъ количестве, особенно же сильно пахнущие, какъ мускусные и т. п. Лица, употребляющие слишкомъ крепкие духи, даютъ поводъ подозревать ихъ в нечистоплотности и желании замаскировать неприятный запахъ. Каждый полъ и возрастъ имеетъ свои соответствующиe духи, также какъ цветы, камни и костюмы.

(Библиотека практическихъ сведений.

«Жизнь въ свете, дома и при дворе»

С.-Петербургъ. 1890. Факсимильное издание.

Ассоциация «Экомак» 1990 г.)

Упражнение 4. «Полемика». Развитие ораторского мастерства и навыков полемики

Прочтите предлагаемый текст и, разбившись на пары, продемонстрируйте группѣ свое умение полемизировать. При этомъ одинъ студентъ выступаетъ в роли

апологета, а другой — в роли оппонента излагаемого материала. Вся полемика занимает максимум шесть-семь минут.

★ ★ ★

...Называется это «социальный механизм моды». Умные бизнесмены в закордонных странах давно заметили эту слабинку в людях — проехаться за счет одежды, а не ума. И, естественно, сделали на ней бизнес: раскрутили мощный маховик механизма моды. Вы только подумайте, что произошло бы на Западе, если бы там покупали штаны и башмаки, обстановку для квартиры, машину и прочее один раз на многие годы (теоретически это возможно). Там и без того кризис перепроизводства, а без моды, заставляющей людей несколько раз в год пошевеливаться с покупками, экономика буквально через год пошла бы прахом...

Мода бывает не только на одежду, обстановку, машину. Бывает она и на времяпровождение, разговоры и даже «убеждения» (в кавычках, конечно, потому что сменится мода — сменятся и квазиубеждения). Побывайте в любой компании, любой квартире. Прислушайтесь к разговорам, приглядитесь к обстановке. Что царит повсюду? Ее величество мода! Многообразная по форме, но до унылости однообразная по содержанию, по сути своей.

(Бестужев-Лада И.В. История твоих родителей. — М.: Просвещение, 1988.)

Контрольные вопросы

1. Какую роль играет костюм в наше время?
2. Какие требования к нему предъявляются?
3. Каким цветам в одежде следует отдавать предпочтение в зависимости от оттенка кожи и цвета волос?
4. Стоит ли это делать и как можно деловой женщине оживить свой официальный костюм?
5. Почему надо быть осторожным, употребляя косметику и парфюмерию?
6. Судя по приведенному в блоке тексту, какие из старинных советов относительно одежды, украшений, использования парфюмерии и т. п. может взять на вооружение наш современник?

■ Блок 3. Секреты общения

Психологии общения посвящено достаточно много трудов — как специальных, так и популярных или прикладных. Однако прикладные работы затрагивают лишь те или иные достаточно узкие вопросы, а научные — не дают прикладных рекомендаций о том, как, например, продать слона или же проводить продажи по телефону.

Поэтому в этих материалах вы нигде не встретите нижеприведенного сводного перечня тех психологических приемов, которые могут пригодиться оратору во время публичного выступления или же для общения со слушателями потом, в менее формальной обстановке, что тоже бывает достаточно часто. И поскольку психология общения интересует нас не в чистом виде, не как таковая сама по себе, а несколько косвенно (применительно к ораторскому мастерству), то вместо длинных текстов по каждому пункту, автор на основе множества отечественных и зарубежных материалов составил сводный материал, с которым неплохо ознакомиться, но отбрасывать его весь — не имеет смысла, да и просто невозможно, поскольку наше пособие посвящено красноречию, а не психологии. К тому же некоторые вещи уже были даны в предыдущих разделах (например, привлечение внимания слушателей с помощью изменения громкости голоса или же необходимость зрительного контакта с залом и т.д.), а здесь материал подается в полном и, к тому же, систематизированном виде, что облегчает его усвоение и запоминание, а также дает общий взгляд на проблему.

Психологические аспекты речевого общения *(сводные материалы)*

Учтите только, что приводимые элементы следует осваивать постепенно, по одному-два в неделю и только после практического усвоения предыдущего можно переходить к следующему. Не спешите, идите дальше только тогда, когда предыдущие элементы станут естественными, почти автоматическими. Понятно также, что приводимых приемов очень много и ими надо

пользоваться в меру, не всеми сразу и постоянно чередовать их.

Кстати, в странах с рыночной экономикой продавец, коммивояжер, агент по продажам обязан как минимум владеть примерно сорока подобными «секретами».

1. Привлечение и поддержание внимания слушателей:

- использование «наживки» (загадка, приз, интригующее начало и т. п.);
- пауза;
- смена ритма;
- изменение темпа речи;
- чередование различной громкости голоса (в случае необходимости — вплоть до крика или шепота);
- риторический вопрос;
- обращение персонально к кому-то в зале;
- вставка афоризма, анекдота, эпизода из собственной жизни и т. п.;
- привлечение слушателей к какому-нибудь общему делу: закрыть (открыть) окно, задернуть шторы, передвинуть стулья, сесть поближе, развесить таблицы.

2. Поддержание контакта с собеседниками:

- голосом (использовать задушевный, дружеский, теплый, заинтересованный тон);
- зрительный контакт;
- использование «зеркальных» поз и жестов (копирующих собеседника);
- использовать биорезонанс (синхронизацию дыхания);
- предложить общее дело (передвинуть стулья, освободить пространство, развесить схемы и т.д.);
- исключить мрачное, злое, озабоченное, равнодушное, усталое, саркастическое, подозрительное выражение лица;
- выбрать подходящий тип помещения: не слишком просторное или тесное, не душное, не жаркое, не проходное, не на сквозняке, не слишком темное или яркое, без кричащего или отвлекающего оформления;
- выбрать правильную позицию по отношению к собеседнику: не сидеть в один ряд или напротив, лучше всего — под прямым углом друг к другу;
- комфортнее всего ваш собеседник (если он не левша) будет чувствовать себя, когда вы сидите слева от него;
- показать (передать в зал) изоматериалы — карты, схемы, таблицы, фотографии, буклеты (конечно, делать это надо в меру, не заваливая ими слушателей или собеседника);

- на глазах собеседника *цветными фломастерами* нарисовать для него схему, график, написать и передать собеседнику цифры, о которых вы в данный момент для него говорите;
- не создавать жестами (руки, скрещенные на груди и т.д.) или какими-либо предметами «барьеры» между собой и собеседниками;
- не сидеть со сжатыми кулаками, а, наоборот, по возможности держать кисти рук открытыми навстречу собеседнику.

3. Привести себя в норму, отвлечься от мрачных мыслей:

- мысленно зажечь «фонарик» внутри головы и несколько раз вращать лучик света внутри черепа то в одну, то в другую сторону;
- съесть плитку черного шоколада;
- женщинам: причесаться, подкраситься, привести себя в порядок;
- улыбнуться самому себе в зеркале;
- представить рядом с собой своего самого близкого человека (кошку, собаку, хоть любимый фикус или яблоню, животное мысленно погладьте);
- полистать красивый альбом, журнал, разгадать кроссворд;
- позвонить подруге и «поплакаться» ей;
- посидеть в буфете и поболтать с друзьями за чашкой чая или кофе;
- устроить блиц-конкурс анекдотов;
- дома: тяжелая физическая работа, бег, спорт и т.д.;
- на работе, если есть возможность: 15 минут тенниса или хотя бы двадцать приседаний у открытой форточки;
- сделать «успокоительное» дыхание.

4. Снять чужое негативное влияние:

- ясно представить себе присутствие самого близкого человека в зале (рядом, напротив);
- представить себя за стеклянной стеной или в плотном белом эластичном коконе, который пропускает к вам свет и звуки, но гасит чужие вредные биотоки;
- мысленно увидеть агрессивно настроенного человека униженным, в грязной рваной одежде, в безвыходной ситуации (машина сломалась в пустыне в 700 км от человеческого жилья, его увольняют с работы, жена дает ему пощечину и т. п.).

5. Снять раздражение собеседника, привести его в норму:

- синхронизировать дыхание (биорезонанс);
- синхронизировать жесты («зеркальные жесты»);

- внимательно выслушать, дать человеку выговориться;
- тактично и по возможности незаметно для собеседника задать отвлекающие вопросы;
- выразить сочувствие, понимание.

6. Ведение разговора:

- время от времени называть собеседника по имени;
- в начале общения постараться добиться от собеседника несколько раз ответа «да» на такие (пусть и не относящиеся к делу) вопросы, на которые просто невозможно ответить «нет» («три да» — принцип Сократа), хоть о погоде или пробках на дороге;
- не дожидаться ответа «нет» на важный для вас вопрос (предложение), уводить от него собственными утверждающими или уточняющими вопросами;
- подчеркивать общие интересы;
- критиковать, отвергать не самого собеседника, а идеи «вообще»;
- неприятное говорить в конце;
- учитывать тип личности и эмоциональное состояние собеседника;
- уметь слушать собеседника, не перебивать его и дать ему высказаться;
- реже говорить «я», а чаще «мы», не говорить «нет», а «не стоит», «лучше бы...»;
- азартному, сильному собеседнику можно бросить вызов, подзадорить его;
- слабого, колеблющегося собеседника необходимо успокоить, поддержать, заверить в чем-то;
- делового и практичного не раздражать лишними словами, повторами, медленным темпом речи, длительными паузами.

★ ★ ★

В этом же блоке хотелось бы дополнительно сказать еще и о следующем: гораздо успешнее общаться с целым залом или с одним (несколькими) слушателями (собеседниками) вы будете в том случае, если вы более или менее верно можете составить себе его **психологический портрет** (коллективный или индивидуальный). Ведь, согласитесь, одно дело читать лекцию для академиков РАН и совсем другое — для малолетних бандитов в колонии строгого режима.

В этой связи хотелось бы привести одну прекрасную и очень глубокую притчу.

* * *

Петр Первый строил город на Неве и как-то решил пойти инкогнито в город и посмотреть, как идут дела. Он переоделся в простое платье и вышел на дорогу. Навстречу ему шел обоз со строительным камнем. Каждому из возниц царь задал один-единственный вопрос: «Что ты тут делаешь?» И все возницы ответили совершенно по-разному. Вот какими были их ответы:

- Камни вожу, не видишь, что ли?*
- Семью кормлю!*
- Строю Исаакиевский собор.*
- Да мы тут город строим.*
- Прорубаю окно в Европу!*

* * *

Вспомните материал об обобщении содержания анекдота и подумайте — о чем эта притча? На самом деле она не о Петре Первом, и не о возчиках, и не о строительстве. Она — о разных типах личности, о разных уровнях мышления. Первый возчик имеет базовое мышление, которое можно обозначить только одним емким словом «Я». Второй возчик — это уже «Мы», потому что он взрослее — он несет ответственность за других, в данном случае за свою семью, хотя, разумеется, «Я» в нем, как и в любом другом нормальном человеке, тоже присутствует. Надо сказать, что вообще-то менее всего «Я» — в фанатике, одержимом, впрочем, и у него тоже есть свое «Я», только сильно искаженное, извращенное, а больше всего — в примитивных, одноплановых людях, в детях, махровых эгоистах и лицах, страдающих некоторыми психическими заболеваниями, старческим маразмом, например. Третий возчик уже мыслит шире, вполне понимает свою социальную роль на стройке. Четвертый мыслит категориями города, ну а пятый — и вообще категориями всего мира. Притча имела следующее продолжение: первого царь так и оставил возчиком, второго сделал подрядчиком, третьего сделал помощником архитектора, четвертого — помощником градоначальника, ну а пятого взял в помощники себе...

Точно так же должен поступать и лектор. Если у человека самое простое, базовое мышление, то его вряд ли заинтересуют вещи, убедят доводы, которые не относятся лично к нему. Таков, например, персонаж следующего анекдота.

☺ — Да что мы говорим все обо мне, да обо мне! Давайте поговорим о вас: как вам нравится мой новый автомобиль?

Поэтому излагая любой материал, лектор (оратор) должен апеллировать к доводам, которые близки его слушателям, доступны их пониманию, их уровню. Как говорится, нет смысла «метать бисер перед свиньями». Конечно, **уровень личности, ее психологический портрет** (в том числе и коллективный) оратору иногда приходится определять на ходу, с первых же минут знакомства и сразу приступать к общению, разговору, выступлению. Что не гарантирует от ошибок, слишком больших обобщений, но это не значит, что от такой предварительной работы надо отказываться вообще.

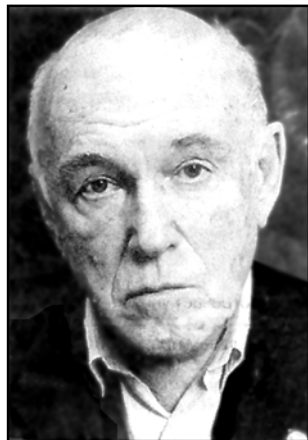
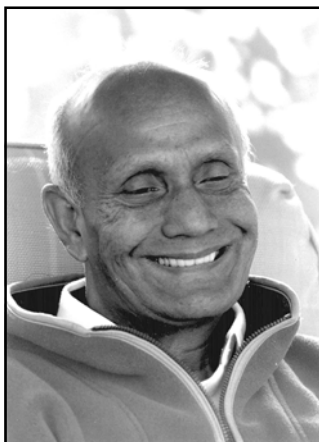
Кроме того, надо представлять себе также и **эмоциональное состояние** собеседника или аудитории ваших слушателей. Понятно, что если человек (зал) находится во власти таких эмоций, как волнение, раздражение, страх, злора и т. п., то и разговаривать с ним надо совсем по-другому, применять другие ораторские приемы. В этом случае оратор (так же как и хороший артист или исполнитель) должен почувствовать свою публику и все-таки, несмотря ни на что, увлечь, отвлечь ее своим выступлением и в конце концов умело повести за собой. Для развития умения понять уровень мышления и эмоциональное состояние даны нижеследующие упражнения.

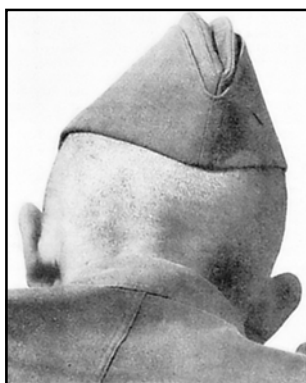
Упражнение 1. «Моя семья, мои друзья».
Развитие наблюдательности, интуиции,
аналитического мышления

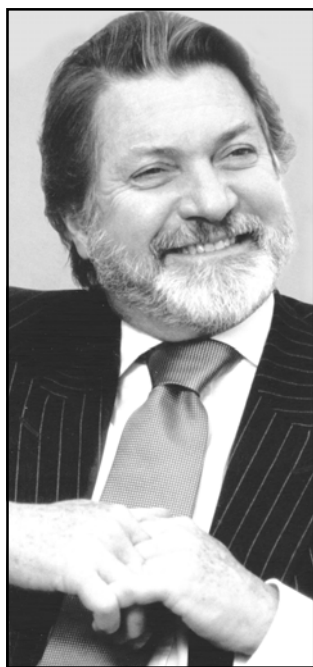
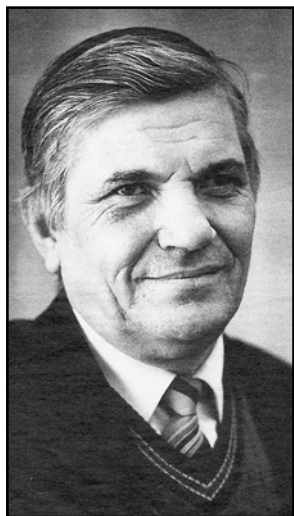
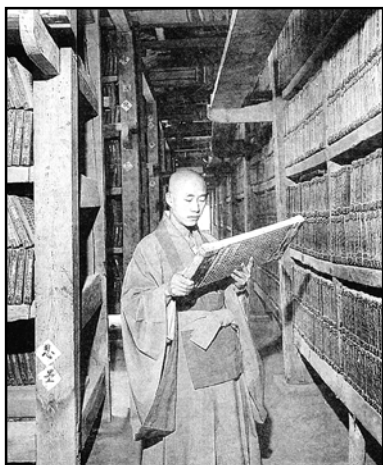
Подумайте о своих друзьях и близких. Составьте себе психологический портрет каждого из них. У кого из них самый высокий уровень сознания, а кто имеет лишь базовое сознание?

Упражнение 2. «Кто я?»

Подумайте о том, к какому типу личности принадлежите вы сами? Какому возчику из притчи вы «соответствуете»? Почему вы так думаете? Каким образом вы предполагаете перейти на более высокий уровень? Что для этого надо сделать?











Упражнение 3. «Фотопортрет»

Посмотрите на прилагаемые фотографии. Представьте себе, что человек, изображенный на них, сидит перед вами в зале и вы должны произнести для него свою речь. К какому типу и уровню психики вы его отнесете, как оцените эмоциональное состояние? Почему вы так думаете? Перечислите основные черты его характера.

Упражнение 4. «Фонарик»

Представьте себе, что у вас в голове зажегся крошечный фонарик. Пусть его лучик внутри головы, по ее периметру, сделает пять оборотов в одну сторону и пять — в противоположную. Расскажите товарищам по группе, что вы ощутили во время и после выполнения этого упражнения.

Упражнение 5. «Самозащита»

Представьте себя в эластичном, светлом коконе, который позволяет вам видеть и слышать все, что происходит вокруг, но не пропускает к вам негативные эмоции кружающих.

Представьте себе, что вас и вашего «врага» разделяет толстая стеклянная стена, которая, позволяя видеть и слышать, не пропускает к вам негативные биотоки.

Используйте такую методику в реальной ситуации самозащиты.

Упражнение 6. «Левая посадка»

Выйдите на сцену и сразу же сядьте (станьте) именно слева от вашего товарища, находящегося там. Прodelайте это упражнение несколько раз, пока посадка слева от собеседника не начнет у вас получаться автоматически.

Упражнение 7. «Друг и враг»

Сидя на своем месте все вместе или выйдя «на сцену» поодиночке, продемонстрируйте несколько «закрытых» (барьерных), а затем и открытых жестов.

Упражнение 8. «Сочувствие»

Ваш друг провалился на экзамене. Как раз после этого вы попались ему под руку и он вас совершенно незаслуженно обругал. Что вы ему скажете? Можно разыграть эту сценку вдвоем перед остальными слушателями. Можно каждому поработать в одиночку, записав (произнеся) несколько фраз, наиболее уместных, по вашему мнению, в такой ситуации.

Упражнение 9. «Выборы»

Перед вами несколько фотографий (см. выше). Представьте себе, что каждый из этих персонажей в течение минуты проходит мимо вас, направляясь ко входу в метро. Вы стоите и сдельно работаете: собираете подписи в пользу «вашего» кандидата, получая за каждую подпись соответствующую плату. Произнесите только одну фразу (максимум — две), но такую, чтобы человек остановился и подписал ваш лист. Что вы ему скажете? Группа оценивает вашу находчивость и решает, удалось ли вам получить подпись или нет. Можно провести соревнование — кому удастся получить наибольшее количество подписей.

Контрольные вопросы

1. Для чего и как оратор должен учитывать уровень сознания и эмоциональное состояние собеседника, аудитории?
2. Как снять раздражение собеседника, привести его в норму?
3. Как успокоиться самому, отвлечься от мрачных мыслей?
4. Какие приемы поддержания контакта с собеседниками вы знаете?
5. Вспомните максимальное количество приемов, направленных на поддержание внимания слушателей.
6. Посоветуйте, как можно снять негативное влияние неприятного собеседника?
7. Какие профессиональные приемы ведения разговора рекомендуют психологи?
8. Для чего серьезный человек может ни с того ни с сего начать улыбаться своему отражению в зеркале?
9. Чем отличается стиль беседы с азартным, робким, деловым человеком?

Блок 4. Навыки телефонного разговора

Как ни странно, но в наше время сплошной телефонизации многие люди не знают самых элементарных правил официального разговора по телефону. Сплошь и рядом, позвонив в поликлинику, магазин или секретарю в учреждение, с досадой услышишь «Алло!» И тогда происходит примерно такой разговор:

— Алло?

— *Здравствуйте, это поликлиника?*

— *Да, поликлиника, а что вы хотите?*

— *Скажите, когда сегодня принимает врач Сидоров?*

— *Сидоров? Сегодня... — с трех до восьми вечера.*

— *Спасибо!*

Регистратор поликлиники сразу же демонстрирует свою полную «телефонную безграмотность». Почему? Потому что она произносит лишние слова, заставляет собеседника делать то же самое, оба теряют время и зря терзают свои голосовые связки. В течение дня или недели эти лишние минуты могут сложиться в часы, в то время как другие пациенты с трудом пробиваются через вечно занятый номер, а женщина-регистратор, придя домой жалуется, что сильно устала и просто охрипла от этих бесконечных разговоров по телефону!

Как нужно было бы более грамотно провести этот разговор? А вот так:

— *Поликлиника!*

— *Здравствуйте, скажите пожалуйста, когда сегодня принимает врач Сидоров?*

— *С трех до восьми.*

— *Спасибо!*

При этом регистратор **вместо восьми слов произносит пять**, а общее **количество слов диалога сокращается с двадцати четырех до четырнадцати!** Умный регистратор, экономя и время и свои голосовые связки, не «алекает» в трубку, а сразу же называет то учреждение, куда звонит абонент. Но, к сожалению, так поступают лишь немногие служащие, хотя они годами и даже десятилетиями сидят на телефоне.

Каковы же основные правила делового телефонного разговора?

1. Служащий того учреждения, куда звонит абонент, не должен «алекасть», вынуждая клиента тратить дополнительное время на выяснение того, куда же он попал. **Следует сразу же назвать свое учреждение.**
2. Звонящему рекомендуется прежде всего **поздороваться** с невидимым собеседником, хотя тот, особенно если линия вечно перегружена, может и не ответить на приветствие, а сразу же ожидать основного вопроса звонящего.
3. Если в этом есть необходимость, то сразу же следует **представиться**, а уж затем задавать свой вопрос или излагать просьбу. Разумеется, никто не представляется, когда звонит в справочное бюро, магазин или билетную кассу кинотеатра.
4. В конце разговора следует **поблагодарить** собеседника за информацию, хотя он вполне может бросить трубку, вас не дослушав, но уж это — его проблемы и проблемы того учреждения, которое держит таких служащих.

Такой «правильный» разговор может выглядеть примерно так:

— *Префектура!*

— *Здравствуйте, скажите, пожалуйста, будет ли товарищ Крокодилов сегодня, как обычно, принимать население с четырех до шести?*

— *Да!*

— *Спасибо!*

Или же, например, так:

— *Редакция!*

— *Здравствуйте, это ваш автор Перепелкин. Скажите, пожалуйста, готова ли моя рукопись, я хотел бы взять ее для вычитки?*

— *Готова, вы можете приехать за ней сегодня после двух.*

— *Спасибо, до свиданья!*

Упражнение 1. «Экономим время»

Прочтите вслух «неправильный» и правильный телефонный разговор с поликлиникой. Точно, до секунд, засекайте время и подсчитайте, на сколько се-

кунд второй разговор короче первого. Представьте себе, что в течение рабочего дня регистратор поликлиники отвечает на сто звонков, умножьте секундную разницу на количество рабочих дней в году и сосчитайте, сколько же времени у себя и у пациентов крадет за год этот безграмотный регистратор поликлиники. На своем рабочем месте не уподобляйтесь такому человеку!

Упражнение 2. «Телефон»

Группа разбивается на пары и проводит «телефонные разговоры» в следующей ситуации: поликлиника, редакция газеты, секретарь префектуры, учебное заведение, милиция, сберегательный банк, диспетчер ДЭЗа, иностранное консульство, магазин.

Тема разговора произвольна, но надо соблюдать следующие условия: провести разговор грамотно, задать всего один вопрос, используя при этом минимальное количество слов.

Затем собеседники меняются ролями и снова ведут разговор в заданных ситуациях.

Упражнение 3. «Контрольный звонок»

По очереди вызываются пары и демонстрируют группе свое умение разговаривать по телефону. Они задают три последовательных (логически связанных) вопроса в следующих ситуациях: детский сад, прачечная, зоопарк, автосервис, гарантийная мастерская, ботанический сад, дом культуры, Большой театр. Вопросы можно подготовить заранее. Главная задача — провести разговор правильно, обходясь минимальным количеством слов. По окончании каждого разговора проводится его совместный анализ.

Упражнение 4. «Мастер телефонного разговора»

Дома сядьте за телефон и, пользуясь нашими рекомендациями, обзвоните пять-десять учреждений. Подсчитайте, в скольких из них сидят непрофессио-

нальные «ответчики». Проанализируйте свои разговоры, много ли вы допустили оплошностей и какие именно? В дальнейшем старайтесь избегать подобных ошибок.

Контрольные вопросы

1. Почему нужно грамотно разговаривать по телефону?
2. Какие элементы включает в себя грамотное общение по телефону, когда речь идет о звонящем?
3. Какие элементы включает в себя грамотный ответ по телефону?
4. В какой ситуации звонящему необходимо представиться?
5. Как сэкономить время на телефонных разговорах по перегруженной линии?

Модуль 4

ИМПРОВИЗАЦИЯ, НАХОДЧИВОСТЬ, ПАРАДОКСАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ. РАБОТА С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Блок 1. Учимся у ...кошки

Представьте себе — оказывается, можно прекрасно владеть техникой речи, секретами отпора словесной агрессии, навыками общения и так далее, но все-таки этого будет недостаточно. Для успешного делового общения нужно и еще кое-что, а именно — находчивость, умение импровизировать, не теряться в любой обстановке, а иногда даже и парадоксальное мышление. Когда человек владеет еще и такими навыками, его можно сравнить с кошкой: говорят, что как ее ни бросать вниз, она из любого положения всегда благополучно приземлится на все четыре лапки.

Выше я уже частично касалась этой тематики, но сейчас мне хотелось бы остановиться на ней более подробно. Понятно, что быстрота реакции, находчивость — это в первую очередь врожденное качество личности, однако в какой-то степени ее все-таки можно в себе развить, чтобы быть готовым к самому неожиданному повороту событий. При этом ваша «импровизация» во время деловых переговоров должна выглядеть естественно и восприниматься партнером как чисто спонтанная. В ряде случаев она может спасти критическое положение, разрядить обстановку, снизить напряженность, повернуть ход событий в вашу пользу.

Что можно предложить слушателям в качестве тренировочных материалов? Скорее всего для начала

стоит «вооружиться» арсеналом из мудрых афоризмов известных людей, а также анекдотами «в тему». Не плохо поработать и с фотографиями на самую разную тематику. Афоризмы нетрудно найти в многочисленных сборниках, которые имеются в продаже. Ну а подобрать и выучить на память два-три десятка остроумных, пристойных анекдотов тоже не представляет трудности. Однако чтобы облегчить вашу задачу, привожу несколько анекдотов, которые могут вам пригодиться.



1. Продается пианино и собака. Собаку убедительная просьба купить, так как не может без музыки.
2. Начальник входит в отдел и орет:
— Я же ясно сказал — во время работы курить запрещается!
На что сотрудники резонно отвечают:
— А кто здесь работает-то?
3. — Кем был в армии?
— Солдатом удачи.
— Врешь!!!
— Честно. Копал огород у дачи генерала.
4. Врача спрашивает знакомый:
— Интересно, почему ты у каждого больного спрашиваешь, что он ел на завтрак?
— По их меню я определяю их платежеспособность.
5. Приходит больной к врачу:
— Доктор, меня мучает бессонница.
— Примите слабительное.
— И что, от этого я усну?
— Нет, но вам будет чем заняться.
6. Встречаются два друга.
— Ты знаешь, я недавно развелся.
— А что случилось?
— А ты смог бы жить с тупой, несексуальной жадinou?
— Конечно нет!
— Вот и моя жена не смогла...
7. На пляже мужчина обращается к женщине:
— Женщина, ваш ребенок закопал мою рубашку в песок!
Женщина не реагирует.
— Женщина, ваш ребенок закопал мою рубашку в песок!
— Что вы волнуетесь! Это не мой ребенок. Мой ребенок моет вишню в вашей шляпе!

8. Приходит толстая женщина к врачу и говорит, что хочет похудеть.
— Как вы питаетесь?
— Да не ем я ничего! Муж не доест — за ним доем, сын не доест — за ним доем, вот и все.
— Может, вам поросенка завести?
— А что, и за ним доедать тоже?
9. Из кабинета директора выносят диван. Секретарша в изумлении спрашивает у шефа:
— Я что, могу считать себя уволенной?
10. Дочка, зачем ты сказала матери, в котором часу я вернулся домой?
— Я не говорила, папочка. Просто я сказала маме, что не посмотрела на часы, потому что готовила завтрак.
11. Люблю боулинг! Это единственное место, где можно пить пиво и при этом думать, что занимаешься спортом...
12. Владелец ресторана официанту:
— Я смотрю, вон тот тип в углу уже минут сорок лежит на столе. Почему ты его не выкинешь?
— А я его бужу каждые десять минут, он просит счет и расплачивается.
13. Американец покупает в Шотландии замок.
— Ммммммм... Я бы купил ваш замок, но только если в нем есть привидения.
— Вот уж не знаю. За восемьсот лет ни одного не видел...
14. Сын наблюдает, как отец взбирается по стремянке, чтобы покрасить окно. Мать говорит ему:
— Вырастешь, сможешь папе помогать.
— А разве он не закончит к тому времени?
15. Преподаватель спрашивает студента на экзамене:
— Что вы волнуетесь, боитесь моих вопросов?
— Нет, я боюсь своих ответов!
16. Маленький мальчик носится по квартире. Сбрасывает книжки с буфета, раскидывает одежду, опрокидывает стулья. Прибегает нянечка и спрашивает:
— Ты что делаешь?
— Я играю в игру!
— В какую?
— «Елки-палки, где ключи от машины?!»
17. Встретились три мышки и беседуют о жизни. Первая говорит:
— Вот я недавно залезла в кладовку, нашла целый мешок овса и сразу слопала. И ничего — даже живот не заболел.

Вторая рассказывает:

— А у нас хозяева весь подвал отравой засыпали. Кругом яд, дышать нечем — а я хоть бы хны, живу как миленькая и ни в одном глазу.

А третья заторопилась:

— Я, конечно, не такая крутая, как вы. Мне и сказать-то нечего. Но сейчас бежать пора, некогда мне — иду крутить любовь с кошкой.

18. Бизнесмен секретарше:

— Валечка, дорогая, почему вы вчера не явились на работу?

— Я явилась, да только здесь уже никого не было.

19. В кабинет психотерапевта заходит мужчина: кастрюля с остатками борща на голове, с ушей свисает капуста, на костюме следы разбитых яиц, а спина вся белая от муки. Психотерапевт с улыбкой:

— Ну и что же вас беспокоит, милейший?

— В данный момент меня беспокоит душевное состояние моей супруги...

20. — Должен вас предупредить: с сегодняшнего дня бензин подорожал.

— Хорошо. Тогда налейте мне пятьдесят литров вчерашнего...

21. Приходит мужчина к Богу и спрашивает:

— Господь, зачем ты создал женщину такой красивой?

— Это чтобы ты любил ее.

— А зачем ты создал ее такой ласковой и нежной?

— Чтобы ты любил ее.

— Ну а зачем ты создал ее такой глупой?

— А это чтобы она любила тебя!

22. Семья приходит в ресторан. Поели, отец расплачивается, а мать говорит официанту:

— Вы не против, если мы соберем со стола остатки и отнесем их домой собаке?

— Да, конечно, пожалуйста!

Дети радостно хором:

— Ура! Нам купят собаку!

23. Ночной звонок в милицию с уличного перекрестка:

— Скорей! Здесь мужчину на «зебре» задавило!

Дежурный:

— Ну, задавило — это понятно. Но вот где он зебру взял? Да еще и ночью!

24. Встречаются два друга.

— Сегодня на рыбалку с женой еду.

— Она у тебя что, рыбачит?

- Поначалу рыбачила, а теперь ничего, втянулась.
25. — Соседка, я несколько раз видела, как к вашему дому подкатывает парень на мотоцикле, сажает сзади вашу дочь и оба укатывают в ближайший лесок. Вы не боитесь, что может произойти что-то нехорошее?
- Да что может произойти? Они же оба в шлемах!
26. Среди ночи молодая жена звонит маме:
- Мама, мама! Я схожу с ума! Уже два часа ночи, а мужа нет... Он, наверное, завел любовницу.
- Мудрая мать успокаивает дочь:
- Ну почему у тебя такие плохие мысли?.. Может, он попал под машину и сейчас лежит где-нибудь в реанимации или морге.
27. — Куда нам повесить эту картину? — спрашивает муж.
- Вот на эту стену. Молоток и гвозди в ящике. Бинты и йод — в аптечке.
28. На уроке ботаники учитель спрашивает, какое самое благоприятное время для сбора яблок: август или сентябрь. Вовочка отвечает:
- Когда собака привязана!

Контрольные вопросы и задания

1. Как помогают оратору или деловому человеку такие качества, как находчивость и умение импровизировать?
2. Можно ли и как развить в себе эти качества?
3. Приведите на память несколько остроумных афоризмов известных людей.
4. С помощью каких неожиданных приемов можно разрядить напряженность, сделать обстановку более непринужденной, снизить уровень агрессии собеседника?
5. Проведите в учебной группе конкурс анекдотов, оценив в баллах ораторское мастерство конкурсантов и определив победителя.

Блок 2. Парадоксальное мышление

Парадоксальное, или мышление совершенно нестандартное, неожиданный для собеседника ход мыслей тоже иногда могут очень пригодиться и даже спасти казалось бы безвыходное положение. Некоторые из вышеприведенных анекдотов как раз и демонстрируют нам парадоксальное мышление их персонажей.

Однако надо сказать, что отработать навыки парадоксального мышления на наших тренингах — задача почти невыполнимая, поскольку на занятиях в группе вряд ли встретятся непредсказуемые ситуации. Однако чуть-чуть подтолкнуть мысль в этом направлении все-таки возможно. Для этого стоит дать замечательный пример парадоксального, нестандартного мышления других людей, наших современников, успешно решивших казалось бы невыполнимую жизненную задачу. Для начала я опишу ситуацию нескольких семей, при этом вы должны знать, что из каждой проблемы нашелся оптимальный и очень простой выход. Не спешите смотреть в конец блока — подумайте: а что бы вы могли предложить сами? Кто знает, может быть, ваше решение окажется еще более простым и даже гениальным!

Эти проблемы, требующие своего разрешения, таковы.

— *Холостой клерк живет недалеко от своей конторы. Каждый день в обеденный перерыв он возвращается домой пообедать и заваривает себе лишь вермишель быстрого приготовления, которую ненавидит всей душой. Но ведь не может же он сам приготовить себе нормальный полноценный обед, а на ресторан у него нет денег. Как ему обеспечить себе полноценное питание?*

— *Старая женщина уже физически не может отремонтировать и покрасить свой автомобиль, а нанять мастера у нее нет средств.*

— *Молодая пара не имеет средств на ремонт квартиры, которая пришла в ужасное состояние.*

— *Мать-одиночка работает целый день и не может отвезти ребенка в школу и забрать его домой, а гувернантка ей не по карману.*

Можете и сами дополнить подобный список таких казалось бы безвыходных ситуаций. Что бы вы сделали на месте этих персонажей?

А вот вам реальное решение этих и других аналогичных проблем.

Около 12 лет тому назад в Германии был создан коллективный сайт совершенно незнакомых между собой людей, столкнувшихся с реальными жизненными трудностями. Создание такого сайта, несомненно, потребовало от его авторов подлинно парадоксального

мышления! Каждый из них вывешивал там свое объявление. Эта доска объявлений получила название «Обменный круг», или, иначе говоря, «Биржа талантов». Объявления были примерно такими.

— *Умею прекрасно готовить.*

— *Профессионально ремонтирую сантехнику.*

— *Электрик может отремонтировать вам все электроприборы.*

— *Готова посидеть с вашим ребенком ежедневно с 12 до 4 часов.*

— *Могу подстричь газон перед вашим домом.*

— *Ремонтируем квартиры.*

— *Профессионально стригу собак.*

— *Произведу уборку вашего дома.*

— *Перетягиваю мебель.*

— *Меняю байдарку на мотоцикл.*

— *Даю уроки английского языка.*

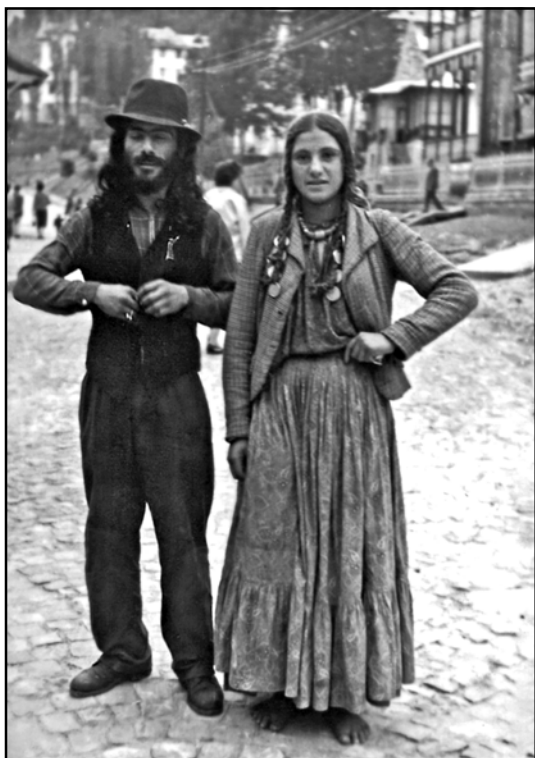
— *Научу летать на дельтаплане.*

Ну и так далее и тому подобное... А затем каждый искал себе того партнера, который был нужен именно ему, предлагая взамен свою, тоже нужную партнеру услугу. При этом, независимо от стоимости оказанной услуги, все денежные расчеты полностью исключались. Движение это получило в Германии самое широкое распространение, а поскольку деньги в нем никак не фигурировали, то никакая налоговая инспекция никак не могла к нему придраться. Одна шестидесятипятилетняя женщина сообщила, что благодаря участию в бирже талантов она последние двенадцать лет и вообще обходится совсем без денег!

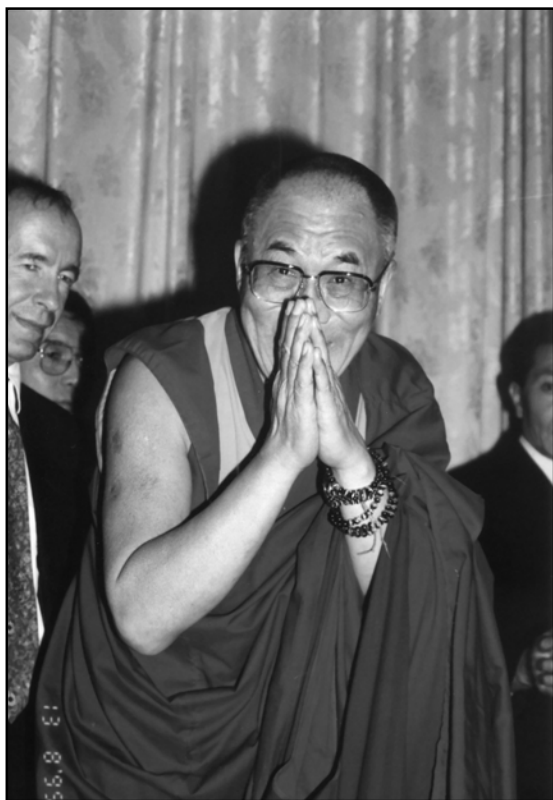
Чтобы слегка подтолкнуть вашу мысль к нестандартному мышлению, можно поработать и с фотографиями. Понятно, что простое описание фотографии — дело слишком легкое и на данном этапе обучения уже не представляет никакой трудности. Но вот попробуйте-ка логически связать ее сюжет с совершенно посторонней темой! Например, так: на фото изображена старушка. Отталкиваясь от этого, расскажите о... ее сыне-алкоголике, о проблемах с оформлением дачи в далеком районе, о том, какой сон она видела этой ночью и что бы это могло значить, и вообще о чем угодно, совершенно не связанном с сюжетом фотографии. Однако расскажите так, чтобы рассказ был логичным

и завершенным. Вот тут-то и пригодятся не только навыки ораторского мастерства, но и ваше парадоксальное мышление! Однако учтите, что иногда рассказ можно построить не на основе параллельного сюжета, а как раз наоборот — на основе диаметральной противоположности, противопоставления одного явления другому.











Контрольные вопросы и задания

1. Для чего иногда необходимо парадоксальное мышление деловому человеку?
2. Расскажите, встречались ли вы с проявлением у кого-либо из окружающих парадоксального мышления и к какому результату это привело?
3. Отталкиваясь от сюжета фотографии, дайте краткий (2 – 3 минуты) неподготовленный, но логичный и связный рассказ на тему:
«Лесные богатства России»;
«Осенняя депрессия у метеозависимых людей»;
«Наследственность и таланты человека»;
«Криминогенная обстановка в Кемеровской области»;
«Таблица Менделеева»;
«Экологическая обстановка в Московской области»;
«Распространение СПИДа по планете»;
«Успехи современной генетики».
4. Проведите в группе конкурс на лучшее выступление и определите победителя.

Блок 3. Работа с зарубежными партнерами

В наше время деловые переговоры все чаще приходится вести с иностранными коллегами, которые становятся долговременными партнерами российских бизнесменов. Понятно, что при этом необходимо учитывать их национальные черты, хотя, конечно, все люди достаточно разные и обладают своими теми или иными индивидуальными особенностями. Тем не менее, несмотря на расширение контактов и ускоренный процесс глобализации, ведущий к заметному стиранию этих особенностей, они все еще существуют и поэтому игнорировать их нам никак нельзя.

Конечно, в нашем пособии главная задача — просто привлечь внимание слушателей на этот аспект деловых переговоров, так как дать более подробный материал по многим десяткам зарубежных стран невозможно, да и не имеет смысла.

Прежде всего стоит сказать о немцах, поскольку Германия — один из главнейших наших партнеров, вкладывающих большие инвестиции в нашу экономику. Чем в общей массе отличаются немцы? Как изве-

стно, своей точностью, аккуратностью, обязательностью, деловитостью, исполнительностью. Понятно, что таких же качеств они ждут и от своих партнеров и их очень раздражают и удивляют необязательность, расхлябанность, непунктуальность, «умение» опаздывать на деловые встречи, которые, как они считают, слишком часто присущи нам, россиянам. Отсюда понятно, какого мнения о нас придерживаются немецкие партнеры. Поэтому, если вы хотите произвести благоприятное впечатление, завоевать доверие и достичь успеха в переговорах, ваша задача — убедить немцев в ваших самых положительных деловых качествах.

К тому же стоит еще сказать, что на деловых встречах немцы предпочитают говорить только о деле и считают неуместным отвлекаться на анекдоты, шутки и особенно на разговоры на личные темы, о семейном положении и т. д.

Так же достаточно сухи, малоэмоциональны и в какой-то степени флегматичны представители северных, особенно скандинавских, стран. Им тоже не понравится, если вы будете бурно жестикулировать, выплескивать на собеседника излишние эмоции, безостановочно разговаривать в ускоренном темпе.

Более южные народы — испанцы, итальянцы, латиноамериканцы — наоборот, разговаривают в быстром темпе, эмоциональны, жестикулируют, часто непредсказуемы и могут действовать спонтанно, под влиянием настроения.

Ну и в довершение всего надо еще добавить, что на всех без исключения собеседников, независимо от их национальной принадлежности, несомненно производят отталкивающее впечатление явная неискренность, фальшь, лживость собеседника, если они вдруг проявляются во время беседы или деловых переговоров. В то же время искренность и откровенность могут неожиданно привести к самому положительному результату.

В связи со сказанным я вспоминаю один курьезный эпизод из моей собственной практики, который произошел еще во времена существования Советского Союза, когда я преподавала вьетнамский язык студентам МГУ. Наши партийные дамы строили свою служебную карьеру, громко выступая с трибун на партий-

ных собраниях, однако если надо было по приказу сверху срочно мобилизовать на работу переводчицей, то туда, не спрашивая моего согласия, мобилизовали только меня, поскольку дамы не владели иностранным языком в достаточной степени.

И вот однажды пришлось мне работать переводчицей с делегацией ЦК КПСС, которая находилась с дружественным визитом во Вьетнаме. Помимо официальных переговоров, были также и экскурсии, приемы, поездки по стране и другие мероприятия, так что вьетнамский язык пригодился мне почти что во всем его объеме. Понятно, что глава нашей делегации плохо представлял себе особенности переводческой работы. Как-то, беседуя с вьетнамскими партийными товарищами, он так увлекся, что никак не мог остановиться, а когда же наконец сделал паузу, то я уже успела забыть, о чем он говорил в начале своей речи.

Как вы думаете, что на моем месте сделал бы матерый переводчик? Я сама нередко была свидетельницей того, как такой «профессионал» выходит из положения, однако не советую вам следовать его примеру. Поскольку партийные переговоры на самом высоком международном уровне в те времена состояли в основном лишь из пустых фраз о преимуществах социалистического строя, загнивании и неминуемой скорой гибели прогнившего насквозь капитализма и прочего словоблудия и переливания из пустого в порожнее на уровне учебника по истории КПСС, который обязательно входил в программу любого вуза, независимо от его профиля, то наш переводчик почти и не слушал говорящих. Он говорил любыми произвольными штампованными фразами, лишь бы его «перевод» звучал бойко и уверенно и примерно столько же времени, сколько и оригинал.

А что сделала я? Я остановилась и обратилась к главе нашей делегации: «Извините, но я забыла, что вы сказали вначале. Можно это повторить?»

Реакция цековского товарища была совершенно неожиданной: солидный и выдержанный немолодой человек ...был просто растроган. Он чуть ли не расцеловал меня и сказал: «Сколько лет работаю в ЦК, но первый раз вижу такого переводчика, который бы честно сказал мне, что забыл что-то из моей речи». И он

снова повторил для меня только что сказанное им. Понятно, что после этого случая он стал относиться ко мне совсем по-другому. Бедный, бедный партийный босс, видимо, за время работы в своем учреждении он совсем отвык от искренних отношений с коллегами и подчиненными!

Стоит обратить внимание и еще на одну важную особенность работы с иностранными партнерами, о чем хорошо знают опытные переводчики: ведь тут не спасает положения даже самый блестящий перевод. Дело в том, что разные народы в силу языковых особенностей, различия в реалиях, психологии, образе жизни воспринимают юмор тоже совсем по-разному, и то, что кажется смешным русскому, для немца, румына или монгола в лучшем случае выглядит просто бессмысленным.

Контрольные вопросы

1. Что вы сами думаете о национальных особенностях разных народов?
2. Приходилось ли вам иметь деловые отношения с иностранцами и какие наблюдения вы сделали?
3. Считаете ли вы верными представления немцев об их русских партнерах?
4. Почему анекдоты и пословицы на своем родном языке не стоит использовать в беседах с иностранными партнерами?
5. Подумайте: есть ли у вас те недостатки, о которых говорят немецкие коммерсанты? Как можно от них избавиться?

ПРОВЕРОЧНЫЕ ЗАДАНИЯ

Материалы проверочных заданий можно использовать для проведения заключительного, обобщающего занятия или же, по желанию преподавателя, для проведения зачета и даже экзамена. Предполагается дать каждому слушателю три задания — на технику речи, публичное выступление и находчивость (или отпор словесной агрессии, что также предполагает известную находчивость), можно также — еще и на управление временем. Длинные тексты лучше разбить на части и разным студентам давать в одном и том же задании разные отрывки из них. Предлагаемый объем рассчитан на группу, состоящую из трех-четырех человек. Однако, если группа более многочисленна, то преподавателю придется добавить для зачета еще и какие-то свои материалы. Для работы в течение всего семестра рекомендуется дать студентам (слушателям, ученикам) учебные материалы **без** этой последней части — проверочных заданий — чтобы они не смогли подготовиться к зачету или экзамену заранее. В конце данного раздела помещены все контрольные вопросы, которые были даны в отдельных учебных блоках — их тоже можно использовать на зачете или экзамене.

Упражнение 1. Техника речи. Скороговорки

Прочитайте любую скороговорку безошибочно десять раз.

Упражнение 2. Техника речи. Моделирование голоса

Прочтите одно из нижеприведенных предложений последовательно следующим тоном: раздраженным, ласковым, начальственным, заискивающим, грубым, ханжеским, печальным, задумчивым, робким, ворчливым, холодным, язвительным.

- Глупый ищет причину, умный — выход.
- Скажи мне, что ты ешь, и я скажу, кто ты.
- Скучность мысли порождает миллионы единомышленников.
- Разумный гонится не за тем, что приятно, а за тем, что избавляет от неприятностей.
- Порочные люди весьма редко отличаются хорошими манерами.
- Тому, кто страдает от зависти, прежде всего надо отказаться от идеи равенства.

Упражнение 3. Техника речи. Художественное чтение

Прочитайте максимально выразительно, продемонстрировав все полученные навыки и умения, предложенный текст или (если учебная группа многочисленна) небольшой отрывок из него.

Тост

Мои дорогие грузы!

Сегодня я пришел сюда, чтобы, скорбя вместе с вами, выпить за упокой души нашего дорогого, просто бесценного, горячо любимого, прекрасного, незабываемого Гоги, да будет земля ему пухом, пришел, чтобы выразить всю мою горячую любовь к нему.

Удивляетесь? Правильно делаете. Не верите? А вот это уже совершенно напрасно! Конечно, все вы знаете, что Гоги всю жизнь был моим заклятым врагом. Ну и что из этого? Если вы думаете, что я пришел сюда, чтобы порадоваться его смерти, чтобы позлорадствовать, то вы ничего не понимаете ни в моей душе, ни в жизни вообще.

Правильно говорят, что с годами человек становится мудрее. И еще правильно говорят — возлюби врагов своих. К сожалению, мы поздно понимаем это. А до некоторых, и их, к сожалению, большинство, эти истины так и не доходят никогда. Сейчас я все объясню.

Я напому вам, с чего все это началось. Шестьдесят лет назад я был без памяти влюблен в Дореджан. Кем я был тогда? Теперь-то я могу взглянуть на себя со стороны. Я был нескладным, туповатым, добродушным двадцатилетним шалопаем, который только и делал, что ел шашлыки, спал, да торчал под окнами своей

любимой. Теперь-то я понимаю, что Дореджан сделала абсолютно правильный выбор, когда вышла замуж за Гоги, но тогда я был просто потрясен. И возненавидел Гоги лютой ненавистью, хотя он совершенно не заслуживал этого.

И чем больше я ненавидел Гоги, тем больше мне хотелось переплюнуть его во всем. Куда девались мои тупость, лень и апатия! Ко всеобщему удивлению, я вставал с петухами и шел работать на виноградник. Я поступил в вечернюю школу и успешно закончил ее. Я начал серьезно заниматься спортом. Я скакал на коне, фехтовал, переплывал горные реки. Я стал упорным, мужественным и красивым. Моей мускулистой стройной фигуре завидовали все парни аула, а все девушки были влюблены в меня. Только благодаря мне наш аул так прославился на республиканских спартакиадах, что к нам, вне очереди, еще в самом начале электрификации страны, провели электричество и телеграфную линию. А уж благодаря этой линии я смог телеграфировать дяде Сурену в Москву, чтобы пригласить его на мою свадьбу с Наирой — первой красавицей аула, которая была настолько же лучше Дореджан, насколько орел лучше какой-нибудь простенькой ласточки. Приезд же дяди Сурена, в свою очередь, еще раз в корне изменил мою судьбу. Дело в том, что я так понравился дяде Сурену, что он уговорил моих родителей отпустить меня в Москву.

Так вот я вас и спрашиваю: чем был для вас Гоги? Что хорошего он сделал вам? Он вам никогда не делал ничего хорошего, он вам не давал ничего! Даже наоборот — он сам нередко брал у вас займы и далеко не всегда возвращал свои долги. Я же — совсем другое дело. Всем, что я в жизни имею, я обязан Гоги. И даже больше. Я обязан ему многими годами жизни. Ведь без спорта, который я не бросил до сих пор, разве дожил бы я, в Москве, до восьмидесяти лет! Ах, Гоги, Гоги! Как умолял я тебя не бросать спорта! Ведь всем известно, что мы занимаемся спортом, чтобы умереть здоровыми. А он обленился, бросил и футбол, и самбо, и даже хоккей. И нет ничего удивительного, что болезни скрутили его и он, живя на Кавказе, умудрился умереть почти что младенцем — всего лишь в возрасте восьмидесяти лет!

Живя в Москве, я узнал, что Гоги стал председателем нашего колхоза и поступил в сельскохозяйственный техникум. Понятно, что я не мог пройти мимо этого наглого вызова мне. Пришлось поступить в университет, потом в аспирантуру, пришлось защитить одну диссертацию, а потом и следующую. Вы ведь и сами знаете, что если уж начал, то остановиться просто невозможно, так и несет тебя куда-то, хочешь ты этого или нет. А потом Гоги вывел новый сорт винограда, так что и мне пришлось налечь на мою геохимию. И теперь многие мои книги переведены в разных странах мира, а меня просто затаскали по всяким международным симпозиумам. Ну скажите сами, разве было бы все это, если бы не наш дорогой, бесценный Гоги?

Конечно, все мы не ангелы. Были и у меня другие, хотя Гоги об этом и не догадывался. Например, Петров из нашего отдела. Так он свою дочь в лучший институт устроил. Я, конечно, тоже не вытерпел этого нахальства. И устроил не только всех своих детей и племянников, но и всех детей всех своих грузей не просто в лучший институт, а в самый-самый лучший. МГИМО называется. И что же? Я тут же забыл об этом Петрове. Хотя он и работал в одном отделе со мной. А Гоги я не забывал никогда, он мне снился почти каждую ночь, хотя мы и были отделены друг от друга тысячами километров. Или вот Козодоев. Построил себе двухэтажный особняк с гаражом и бассейном. А кто он, собственно говоря? Почти что никто. Пришлось и мне трехэтажный построить. С пятью этажами еще под землей и с небольшим морским залом на лужайке. И тут же я забыл про этого Козодоева, как будто и не было его никогда. А вот ближе Гоги, если, конечно, не считать жену, детей, тещу и, разумеется, прочую родню, у меня не было, нет, и, к сожалению, уже не будет никого.

А теперь пусть каждый из вас подумает о себе. Чем бы вы были без ваших грузей? Если бы не дружки, разве не пришлось бы Ленару три года в тюрьме отсидеть? А вы, уважаемый Миха? Стали бы вы без конца у всех деньги занимать, если бы ваши грузья один за другим не строили себе кооперативные квартиры? А вас, почтенный Аветик, ваш лучший друг, катая на новой машине, разве не разбил так, что вам пришлось

полгода в больнице проваляться? Сколько они, ваши друзья, отнимают у вас времени, душевных сил, а нередко и денег!

То ли дело наши враги. Вот вы, прекрасная Русико, скажите, разве пришлось бы вам сейчас ходить в голубой норковой шубке, если бы вашей соседке, этой пустоголовой Венере, не пришла в голову блажь достать себе каракулевую и носить ее в нашем субтропическом климате? А вы, дорогой Ногар, разве стали бы всеми уважаемым директором, если бы это ничтожество Рафаэль в пику вам не пробился в начальники отдела? А у вас, уважаемый Иосиф, разве был бы сейчас новенький оранжевый роллс-ройс, да еще и в голубую крапинку, если бы этот выскочка Григол не вздумал купить сразу четыре автомобиля — для себя, для сына, для внука, да еще и для дедушки? Об этом можно говорить до бесконечности. Но не стоит. Все мы все это прекрасно знаем и так.

Кто сказал, что врагов надо ненавидеть? Их надо любить, любить нежно и благодарно. Человеку, особенно нашему, присуще чувство коллективизма, чувство локтя. А в каждом коллективе у каждого из нас, разумеется, есть не только друзья, но, к счастью, и враги. И локоть этот не всегда локоть друга, но часто — и локоть врага. Кто сказал, что зависть и ненависть плохие чувства? Глупец! Эти чувства двигают мир вперед и без них прогресс немедленно остановится. Так что любите своих врагов, лелейте их. Пусть живут долго и счастливо. Пусть имеют все, чего хотят, и даже немножко больше. Ну а мы, в свою очередь, сделаем все, что можно, а особенно — чего нельзя, чтобы иметь еще немножко больше того, что имеют наши враги. И вот тогда-то им станет по-настоящему плохо, а нам — совсем хорошо.

Так давайте же выпьем за упокой души нашего незабвенного Гоги. Другого такого прекрасного, такого выдающегося, такого горячо любимого всеми человека, как наш Гоги, нет, не было и не будет больше никогда. Выпьем за то, чтобы смягчить горечь этой невосполнимой утраты. Так выпьем же не только за одного Гоги, но и за всех наших врагов, а их у каждого из нас немало. Как говорят, у плохого человека много врагов, а у хорошего — еще больше.

Ты пьешь, Ленар? А ты, Миха? И вы, Русико, и вы, Ногар, Иосиф, Шалва? И ты, и ты тоже? Ну конечно, я же знал, что вы все — мои грузья, вы всегда поймете и поддержите меня.

Упражнение 4. Публичное выступление. Подготовка письменного текста для устного изложения

Обработайте предложенные тексты, а затем, применив известные вам трансформации и правила, сделайте единое устное сообщение на 3–4 минуты по всем данным материалам. Оценивается умение работать с письменными материалами.

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ НА ЗАДАННУЮ ТЕМУ Живите настоящим

Как известно, от потерь и боли не застрахован никто. Часто женщина, от которой уходит муж, переживает произошедшее как катастрофу. Она не понимает, зачем жить дальше, если любимый предпочел ее другой. Женщина постоянно находится в плену тяжелых мыслей. «Как я могла полюбить такого?» или «Я страшная и скучная, никому ненужная...» Иногда женщина принимает решение доказать изменнику, какую глупость он совершил. Вместо того, чтобы признаться себе в своих ошибках (ведь они были, наверняка были!), поскорее забыть обиду и попытаться обрести счастье, она окончательно теряет связь с настоящим. Тем самым женщина невольно «провоцирует» действительность на новую беду. Доказано, что мысль имеет свойства магнита. Пока в нас есть определенные мысли, они притягивают вполне конкретные ситуации. Прошлое, с которым женщина никак не хочет расстаться, становится для нее «камнем на шее», обрекая ее на «повторение пройденного».

У него своя свадьба

Оставшись без мужа, женщина порой начинает совершать поступки малоразумные, преследующие только одну цель — отомстить. Таким образом, защищаясь от боли, она, по сути, убивает свое «я». Попытки стать красивее, стройнее, богаче, словом, луч-

ше, чем новая пассия бывшего супруга, на первый взгляд, кажутся полезными, ведь женщина стремится к совершенству! Но даже когда цель достигнута, удовлетворения нет. ОН все равно любит ТУ, менее красивую, стройную и богатую. А женщина, потратив столько времени и сил на утверждение своего превосходства, снова чувствует себя несчастной. Ведь она хотела быть лучше «назло ему», а не затем, чтобы изменить себя, а, значит, и личную жизнь. Но мужчина думает о своих делах и проблемах, радуется своим радостям и огорчается своим бедам. Поэтому женщине, которая решила что-то доказать любимому мужчине, стоит задать себе очень простой, хотя и жестокий вопрос: а не все ли ему равно, что со мной происходит?

Доверьте свой выбор чувству

Самая большая ошибка женщины, от которой когда-то ушел супруг, это попытка найти нового мужа по типу и подобию прежнего или гораздо лучше прежнего. Это не значит, что если первый супруг был намного моложе, то второй обязан быть стариком. Ошибка как раз в том, что заранее делается рассудочный выбор того, кого должно прежде всего «узнать» сердце. Поэтому когда сердце подает сигнал «А может, это любовь?», разум бесстрастно напоминает о «параметрах», которым должен соответствовать кандидат в мужья. В результате женщина оказывается перед вопросом: освободиться наконец от плана мести или остаться верной своим отнюдь не романтическим иллюзиям? Не каждой женщине хватает силы воли признаться, что когда-то она приняла неправильное решение. Что, как бы тяжело ни было, нельзя спастись ненавистью, даже «выращенной» на почве любви. И все же... лучше это понять поздно, чем никогда.

(Лиза. — № 10. — 3 марта. — 1998.)

Упражнение 5. Публичное выступление.

Сжатие и расширение устного сообщения

Предыдущее сообщение растяните до 6 минут. Затем сожмите его до двух минут.

**Упражнение 6. Публичное выступление.
Привлечение внимания слушателей.**

Во время выступления на любую тему продемонстрируйте известные вам приемы привлечения внимания слушателей. Для этого можно использовать также и предлагаемый ниже текст.

★ ★ ★

Человек счастлив или несчастлив своими чувствами: одни выступают своим приятным компонентом, другие — неприятным, в зависимости от степени удовлетворения соответствующей потребности. Ощущение острого счастья кратковременно. Адаптация не позволяет «остановить мгновение». Большую часть времени наше самочувствие довольно серое: ни хорошо, ни плохо. Для целей моделирования психики мы используем термин Уровень Душевного Комфорта — УДК, поскольку в моделях нужно выразить душевное состояние неким числом. Обычно цифры колеблются около нуля, но неудачи жизни и болезни могут надолго сместить их в зону отрицательных величин.

Какое отношение к здоровью и болезням имеют все эти сведения по психологии?

Самое прямое отношение. От далеких предков нам досталось не только тело, требующее тренировки, но и психика, точнее, биологические чувства, способные превращаться в пороки, или, поделикатнее, в недостатки.

Первый из них — это **лень**. Человек, как и животные, напрягается только если есть стимулы, и чем они сильнее, тем больше напряжение. Расслабление всегда приятно. После тяжелой работы особенно. Но если натренировать это чувство, то неплохо расслабиться и после легкой нагрузки. Можно и вообще не напрягаться.

Исключение составляют только детеныши: они готовы играть и бегать безо всякой нужды, это их первая потребность. Мудрая природа запрограммировала их так для тренировки развивающихся органов, в условиях, когда родители еще доставляют пищу и защищают от врагов. В диком состоянии лень не угрожает здоровью животных: питание нерегулярно, запасов, как правило, нет, голод, враги и холод не позволяют надолго расслабляться. В то же время бегать

безо всякой нужды неэкономично: нельзя расходовать калории, которых с трудом хватает даже для полезных движений. В этом биологический смысл лени.

Второй эффект: **жадность**. Назовем осторожнее — жадность на еду. Всем животным задан повышенный аппетит, способный покрыть не только энергетические затраты сегодняшнего дня, но и отложить жир про запас: снабжение в дикой природе очень нерегулярно. Все нежадные биологические виды вымерли от голода, не умея запасать жир под кожей. Удовольствие от еды — одно из самых больших. Как и все чувства, оно тренируется, если питаться вкусной пищей. Вот человек и тренирует свой пищевой центр и очень давно, с тех пор как научился жарить мясо и употреблять специи.

Третье качество: **страх**. У человека он еще усиливается в сравнении с животными, потому что он хорошо запоминает, предвидит более далекое будущее и способен к перевоплощению. Поэтому его страшат не только собственные болезни, но и те, что он видит у других, о которых читает или слышит. И страх тоже тренируется, он питается информацией о болезнях.

В заключение можно сказать следующее, несколько преувеличив для остроты. Человек умен, но ленив и жажен. Он не предназначен природой для сытой и легкой жизни. За удовольствие поест и отдохнуть в тепле он должен платить болезнями. Если перегнуть палку в первом, то есть в удовольствиях, то плата может оказаться чересчур большой. Телесные страдания могут поглотить все удовольствия от благ цивилизации. Нельзя рассчитывать на то, чтобы все выполняли строгий режим здоровья, отказывая себе во всем, но можно попытаться убедить людей соблюдать некоторую меру: ограничивать себя ровно настолько, чтобы не переходить грани больших болезней.

(Амосов Н. Раздумья о здоровье. — М.: Молодая гвардия, 1978.)

Упражнение 7. Управление временем

Сделайте, не глядя на часы, устное сообщение на любую тему, например, расскажите о себе, уложившись при этом строго в заданное время: 2 минуты, 3 минуты, 4 минуты, 5 минут.

Упражнение 8. Публичное выступление. Умение убеждать

Обработайте предлагаемый текст для устного сообщения. Ваша задача — уложившись в пять минут, **использовать все известные вам средства убеждения, дополнить информацию** и подать ваше сообщение так чтобы: а) оно звучало **нейтрально**, например, как научное сообщение на конференции; б) опровергнуть его, подвергнуть нападкам, всячески **очернить**; в) подать в самом хвалебном тоне, чтобы оно звучало, например, как **реклама** частной практики знакомого психолога.

Счастье и удача обязательно придут

Психологи отмечают, что успех предопределен как элементами везения, так и определенной логикой и стереотипами поведения, заложенными в нас самих. Деловую женщину отличают организованность, умение четко вести дела, правильно организовать рабочее место, время и себя, совместить в своем имидже женственность и деловитость. Необходимо иногда пересматривать свои реальные возможности, ценности, круг общения — это позволит делать планы более реальными, а жизненные горизонты более осязаемыми.

Умейте избавляться от ненужных эмоций: негативные состояния тормозят ваше продвижение вперед. Помните, что возможных решений всегда гораздо больше, чем мы думаем. Развивайте в себе уверенность, она передастся другим, что скажется позитивно на состоянии ваших дел. Учитесь умению общаться: слушать, разговаривать, задавать вопросы и отвечать на них.

Усиьте свои возможности, обратившись к языку деловой одежды — умейте оставаться женственной и привлекательной не в ущерб деловитости. Учитесь расслабляться и восстанавливать свои внутренние ресурсы. Залог успеха — в нашем желании расти на собой, в совершенствовании своей внешности и личностных качеств. Успех приходит к тем, кто в него верит. Дорогу осилит идущий...

Упражнение 9. Публичное выступление. Отпор словесной агрессии

Предложенный текст, излагаемый студентом безо всяких преобразований и трансформаций, преподаватель периодически перебивает агрессивными вопросами. Задача студента — суметь дать убедительный отпор словесной агрессии. Возможен вариант, когда провокационные вопросы и реплики задают товарищи по группе. Во время подготовки студенту рекомендуется «угадать» те вопросы и реплики, которые будут обращены к нему и подготовить соответствующие ответы.

Чисто школьное убийство. (Раги оценок родители приносят в жертву своих детей)

Перед началом учебного года очень хочется сказать что-нибудь доброе, жизнеутверждающее. О том, что Наташки с ромашками весело топают в школу, где их встречают радостные учителя и все 12 лет они будут совершенствоваться умственно и физически... На практике все оказывается не так радужно.

Цифры медицинской статистики показывают: школьное образование сегодня убийственно для детей. Результаты последних исследований подтверждают: число здоровых детей в младших классах не превышает 10–12 %, в средних — 8 %. В старших классах остается всего 5 % здоровых учеников! Половина школьников 7–9 лет и более 60 % старшеклассников, словно обитатели дома престарелых, уже имеют хронические заболевания. Лишь 8 % московских первоклашек — очкарики, в то время как среди выпускников без очков не обходится каждый пятый. За последние 10 лет вдвое увеличилось число патологий органов пищеварения (в столице заболеваемость подростками болезнями органов пищеварения, в том числе гастритом, за последние 5 лет выросла в 1,4 раза). Число детей со сколиозом за годы пребывания в школе увеличивается с 1 % до 8 %, а с нарушением осанки — с 7 % до 10 %. В 4 раза увеличилась заболеваемость остеохондрозом, сколиозом и плоскостопием, в 3 раза — болезнями почек и мочевыводящих путей. Учителя физкультуры в школах между тем в большом дефиците...

По данным столичного центра Госсанэпиднадзора, в нынешнем году по сравнению с прошлым годом среди школьников заметно возросла заболеваемость скарлатиной (в 3,2 раза), а также острыми инфекциями (на 40 %).

Эти данные — не очередная страшилка. Просто, отправляя ребенка в школу, стоит хорошенько задуматься, что для вас хуже: тройки в аттестате или больной ребенок. Здоровье оценками не купишь...

По словам начальника отдела медико-социальных проблем материнства и детства Минздрав РФ Светланы Коновой, «в сложившейся ситуации во многом виноваты именно родители. Вы знаете сами, как сейчас популярны образовательные учреждения с повышенным уровнем образования — лицеи и гимназии. Количество учебных часов в них превышает допустимую норму на 10–15 часов в неделю. А вы спросите родителей, когда они отдадут туда ребенка, чем они руководствуются: уровнем его знаний или своими амбициями? В 70 % это будет именно желание родителей дать ребенку «необыкновенное» образование...»

Учебные учреждения с приставкой «спец» могут уже претендовать на звание душегубок. Здоровье детей там еще хуже, чем в обычных школах. Среди них больше хроников и в 1,5–2 раза больше очкариков. Каждый второй (55 %) из них имеет проблемы с психикой. 18,8 % мальчиков и 19,8 % девочек из школ для вундеркиндов имеют выраженный дефицит массы тела. Проверки, проведенные в многочисленных столичных лицеях и гимназиях, показали, что преподаватели весьма часто превышают допустимую норму по учебным часам. По словам главного государственного санитарного врача Москвы Николая Филатова, дабы прекратить насилие над детскими мозгами, школьная программа для всех классов на сей раз разрабатывалась под присмотром эпидемиологов с соблюдением всех санитарных норм.

Ко всем уже известным школьным болячкам в нынешнем году может прибавиться и спид. По словам главного санитарного врача Москвы Николая Филатова, в этом году ВИЧ-инфекция шагает по столице просто семимильными шагами, особенно среди наркоманов. А поскольку употреблять «дурь» начали уже и старшеклассники, то вполне возможно, что спид перешагнет школьные пороги уже в этом учебном году.

Марина Гриднева и Настя Кузина

**Упражнение 10. Демонстрация находчивости,
парадоксальной логики и красноречия**

Предложенные преподавателем фотографии свяжите с одной из предложенных тем:

- китайское искусство фэн-шуй;
- бабочка-махаон;
- протезирование зубов;
- модный галстук стоимостью 200 долларов;
- Беловежская пуща;
- проблема разоружения;
- архитектура Индии;
- обучение в театральном институте;
- реклама на телевидении;
- устаревшее оборудование в текстильной промышленности;
- постарение населения Европы;
- военная реформа.

Сделайте сообщение на одну-две минуты, логически связав между собой обе эти, казалось бы, совершенно несовместимые темы.







Упражнение 11. Демонстрация ораторского мастерства

Вы — пламенный оратор на трибуне или проповедник. От убедительности вашего выступления зависят судьбы страны, а, может быть, даже и всего человечества. Ваше выступление транслируется по телевидению всех стран мира. Постарайтесь выступить как можно лучше, используя известные вам ораторские приемы и средства пластики. Материал для выступления дается ниже. Возможно дробление статьи на несколько отрывков для выступлений нескольких студентов группы.

БЛАГО ЛЮБВИ.

Обращение к людям-братьям

Но что же делать человеку, который видит, что толпа, давя, губя друг друга, валит и напирает на неразрушимую дверь, надеясь отворить ее наружу, когда он знает, что дверь открывается только внутрь?

Л.Н.Толстой.

Милые братья, особенно те, кто теперь у нас в России борется за такое или иное никому ненужное государственное устройство. Нужно тебе, милый брат, кто бы ты ни был, — царь, министр, работник, крестьянин, — нужно тебе одно. Это одно — прожить тот неопределенно короткий миг жизни так, как этого хочет от тебя тот, кто послал тебя в жизнь.

Мы все знаем, и я всегда смутно чувствовал это, и чем дальше в жизни, тем яснее; теперь же, с нынешнего дня, когда я в первый раз ясно почувствовал такую же, как для живого человека, близость завтрашнего дня, естественную близость смерти, не только не страшной, но такой переход, который так же естественен и благ, как переход к завтрашнему дню, — теперь, почувствовав это, мне и страшно и, главное, странно думать о той ужасной ненавистнической жизни, которой живет теперь большинство из нас, людей, рожденных для любви и блага.

Кто мы, что мы? Ведь только ничтожные, могущие каждую минуту исчезнуть слабые существа, выскочившие на мгновение из небытия в жизнь прекрас-

ную, радостную, с небом, солнцем, лесами, лугами, реками, птицами, животными, блаженством любви к близким, и к своей душе, к добру и ко всему живому... И что же? Мы, существа эти, не находим ничего лучше, как то, чтобы этот короткий, неопределенный, каждую минуту могущий прерваться миг жизни отдавать на то, чтобы, изуродовав десятиэтажными домами, мостовыми, гымом, копотью, зарыться в эти трущобы, лезть под землю, добывать камни, железо для того, чтобы строить железные дороги, развозящие по всему миру ненужных никому людей и ненужные товары, и, главное, вместо радостной жизни, жизни любви — ненавидеть, бояться, мучать, мучаться, убивать, записывать, казнить, учиться убивать и убивать друг друга.

Ведь это ужасно!

Те, кто делают это, говорят, что все это они делают для того, чтобы избавиться от всего дурного и, что еще лживее, — говорят, что они делают это для того, чтобы избавить людей от зла, что он, делая это, руководится любовью к людям.

Милые братья, опомнитесь, оглянитесь, подумайте о своей слабости, мгновенности, о том, что в этот неопределенный, короткий срок жизни между двумя вечностями или, скорее, безвременностями жизни, не знающей высшего блага, чем любовь, — подумайте о том, как безумно не делать, что вам свойственно делать, а делать то, что вы делаете.

Вам, в вашем невольном, поддерживаемом общественным мнением, затемнении кажется, что все, что вы делаете, есть неизбежное условие жизни людей нашего времени, что то, что вы делаете, — это участие в всемирной жизни человечества, что вы не можете не делать того, что все делали и делают и считают необходимым делать. Но ведь хорошо было бы думать так, если бы то, что вы делаете, совпадало с требованиями вашей души, если бы это давало благо вам и другим людям. Да ведь этого нет. Жизнь мира, человечества всем, как они идет теперь, требует от вас злобы, участия в делах нелюбви к одним братьям ради других, не дает блага ни другим, ни вам.

«Но мы работаем для будущего», — говорят на это. Но почему жизнью любви в настоящем, сейчас, жертвовать ради неизвестной нам жизни будущей?

Разве не очевидно, какое это странное, губительное суеверие. Я знаю, несомненно знаю, что жизнь — в любви и законе Бога и требовании моего сердца и дает благо мне и другим, и вдруг какие-то отвлеченные рассуждения заставляют меня отказаться от верного несомненного блага моего, обязанности, закона моего... Ради чего? Ничего. Ради обычая, привычки, подражания.

Пусть только борец за «свободу» или «порядок» положит одну сотую тех усилий, тех жертв, которые он полагает на борьбу ради своей цели, — на увеличение любви в себе и других, и он — не так, как при деятельности борьбы, где не видны последствия, а только ожидают, а точас же и увидит плоды своей любовной деятельности не только в себе: в великой радости любви, но и в следах, которые неизменно на других людях оставляет эта деятельность.

Милые братья, опомнитесь, освободитесь от той ужасной инерции заблуждения (заблуждения, что борьба, животная борьба, может быть свойственна и не губительна человеку), и вы узнаете радость, благо, святость жизни, ненарушимые ничем: ни нападками на других людей, потому что нападки эти будут только поводом усиления любви, ни страхом смерти, потому что для любви нет смерти.

Милые братья, не смею говорить: «поверьте мне, поверьте мне», не верьте, но проверьте то, что я говорю, проверьте хоть один день. Хоть один день, оставаясь в тех условиях, в которых застал вас день, поставьте себе задачи во всяком деле этого дня руководиться одной любовью. И я знаю, что сделаю это вы, вы уже не вернетесь к старому, ужасному, губительному заблуждению.

Об одном прошу вас, милые братья: усумнитесь в том, что та жизнь, которая сложилась среди нас, есть та, какая должна быть (жизнь эта есть извращение жизни), и поверьте, что любовь, только любовь выше всего: любовь есть назначение, сущность, благо нашей жизни, что то стремление к благу, которое живет в каждом сердце, та обида за то, что нет того, что должно быть: благо, — что это законное чувство должно быть удовлетворено и удовлетворяется легко, только бы люди не считали, как теперь, жизнью то, что есть извращение ее.

Милые братья, ради вашего блага, сделайте это: усумнитесь в той, кажущейся вам столь важной внешней жизни, которой вы живете, поймите, что, не говоря уж о личной славе, богатстве и т. п., все те воображаемые вами устройства общественной жизни миллионов и миллионов людей — все это ничтожные и жалкие пустяки в сравнении с той душой, которую вы сознаете в себе в этот короткий миг жизни между рождением и смертью и которая не переставая заявляет вам свои требования. Живите только для нее и ею, тою любовью, к которой она зовет вас, и все те блага и вам, и всем людям, о которых вы только можете мечтать, и в бесчисленное число раз больше приложатся вам.

Только поверьте открытому и зовущему вас к себе благу любви.

Лев Толстой (21 августа 1908 г.)

Я думал, что умираю в тот день, когда писал это. Я не умер, но вера моя в то, что я высказал здесь, остается та же, и я знаю, что не изменится до моей смерти, которая, во всяком случае, должна наступить очень скоро.

Упражнение 12. «Язык без костей».

Ваши находчивость и красноречие

Предлагается составить импровизацию — законченный логически фрагмент выступления (не более трех минут), куда органической частью включить предлагаемый материалы (один из них).

А. Умер человек и предстал перед Господом Богом. И обратился к нему с упреками:

— Как же так, ты забрал меня к себе так неожиданно, оторвал от дома, от семьи, совершенно не предупредив об этом!

На что Бог ответил:

— Я же тебя предупреждал много раз! Помнишь, как еще двадцать лет тому назад у тебя родился внук? Помнишь, как пятнадцать лет тому назад ты потерял первый зуб? А помнишь, как десять лет тому назад ты весь поседел и стал ходить с палочкой? А разве ты забыл, что семь лет назад похоронил своего лучшего друга? Я тебя столько раз предупреждал, да ты разве слушал?

Б. Приходит шестилетний ребенок к матери и спрашивает:

— Мама, а что такое «секс»?

Мать долго-долго объясняет и спрашивает:

— Ну ты понял, наконец?

На что сын отвечает:

— Ничего ты, мама, не понимаешь! «Секс» — это значит «шесть» по-английски.

В. Тише едешь — дальше будешь.

Г. Желаящего судьба ведет, а не желающего — тащит.

Д. Смеяться, право, не грешно над тем, что кажется смешно.

Е. А вы, друзья, как ни садитесь, все в музыканты не годитесь!

Ж. В кабинете врача:

— Больной, вам несказанно повезло! у вас такая редкая и неизлечимая болезнь, от которой умирают девять больных из десяти. Но у меня от этой болезни уже умерло девять пациентов, вы — десятый.

Упражнение 13. «Сюжет». Демонстрация ораторского мастерства

Расскажите слушателям (в течение не более трех минут) о чем-нибудь одном из предложенных сюжетов, используя полученные навыки и умения:

— Я, я, я, любимый.

— Моя мама.

— Мой друг.

— Наш ребенок.

— Самая грустная история моего детства.

— Смешной случай.

— Вот когда мне, действительно, было страшно!

— Незабываемое воспоминание.

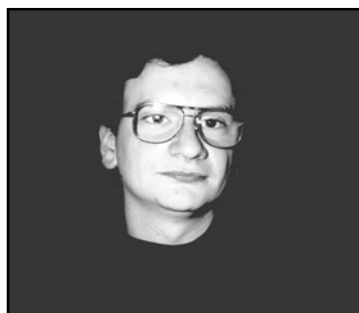
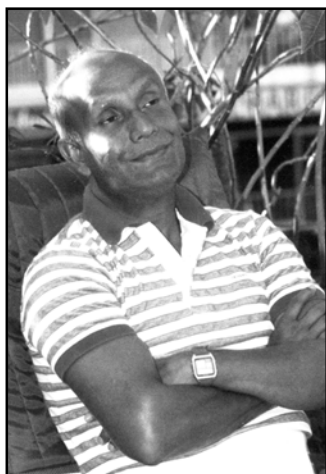
— Моя мечта.

— Я и золотая рыбка: что у нее попросить?

Упражнение 14. «Психологический портрет»

Дайте психологический портрет и опишите эмоциональное состояние человека, изображенного на одной из прилагаемых фотографий.







Упражнение 15. «Импровизация».

Демонстрация ораторского мастерства

Произнесите речь на любую тему (не более пяти минут), продемонстрировав все, чему вы научились

Упражнение 16. «Вопросник»

Дайте краткий ответ на несколько вопросов из разных модулей и блоков (по усмотрению преподавателя), помещенных ниже.

Модуль 1

ТЕХНИКА РЕЧИ. (Контрольные вопросы)

■ Блок 1. Дыхание и речь

1. Как связаны между собой речь и дыхание?
2. Покажите, как можно без специальных приборов определить объем ваших легких?
3. С помощью каких упражнений можно увеличить объем легких?
4. Продемонстрируйте уверенное выполнение двух-трех упражнений доктора Стрельниковой. Что дает человеку регулярное выполнение этих упражнений?
5. Для чего нужна синхронизация дыхания и речи? Покажите упражнение, с помощью которого вы можете ее показать.
6. Какой тип дыхания вы применяете, если хотите уменьшить свое волнение?
7. Для чего используется тренинг «Тридцать три Егорки»?
8. Как проверить работу своей диафрагмы?
9. С помощью какого упражнения активизируется работа нижних отделов легких?

■ Блок 2. Артикуляция

1. Почему для человека «речевой» профессии недопустимы «мертвые» губы?
2. Продемонстрируйте работу ваших губ, прочитав на память любое не слишком длинное стихотворение. Как вы

думаете, имеется ли у вас недостаточная активность губ, и какой именно — верхней, нижней или обеих сразу?

3. Продемонстрируйте, какие упражнения помогут человеку сделать губы более активными, сделать их мышцы более тренированными.
4. Для чего артисты работают над скороговорками? Прочтите десять раз любую скороговорку с максимальной скоростью и без единой ошибки.
5. Что можно посоветовать человеку с плохой артикуляцией? Выйдите на середину класса, представьте себя тренером и продемонстрируйте несколько подходящих упражнений.
6. Какие слова и словосочетания особенно трудны для устного произношения? Как можно от них избавиться или же их трансформировать, чтобы облегчить работу диктора?
7. Какие звуки считаются «целебными» и в каких случаях рекомендуется их использование?

Блок 3. Темп речи

1. Как собеседники воспринимают темп речи друг друга?
2. Для чего и в каких случаях нужно контролировать темп своей речи?
3. Народы каких регионов земного шара говорят более медленно, а каких — более быстро?
4. Как, для чего и насколько можно увеличить темп своей речи?
5. Как, насколько и для чего можно замедлить свою речь?
6. Представьте себя «тренером» и, выйдя на середину зала, продемонстрируйте упражнения, помогающие скорректировать темп речи.
7. Как оценить темп речи того или иного человека?

Блок 4. Громкость голоса

1. Как нужно разговаривать со стариками или другими слабослышащими людьми?
2. Почему громкие разговоры в транспорте, фойе кинотеатра или других общественных местах расцениваются как невоспитанность, бескультурие?
3. В каких случаях неуместен слишком громкий голос?
4. Когда не следует говорить слишком тихо?

5. Что нужно делать человеку, который хочет уменьшить силу своего голоса?
6. Какие упражнения вы знаете, способствующие увеличению силы голоса? Покажите некоторые из них.
7. Кто такие Демосфен и Цицерон? Как Демосфен сумел преодолеть недостатки своей речи?

■ Блок 5. Ритм речи, паузы

1. Для чего нужны паузы в устной речи?
2. Как может меняться смысл высказывания от перемены места паузы?
3. По какому принципу определяется место паузы в тексте?
4. Нужно ли при дикторском чтении выделять абсолютно все возможные паузы? Почему?
5. Какие еще существуют виды пауз, кроме технических?
6. Что такое «эмоциональная пауза» и в каких случаях она используется?
7. Можно ли с помощью паузы привлечь внимание аудитории к выступлению докладчика?

■ Блок 6. Слова и звуки-паразиты

1. Насколько слова и звуки-паразиты характерны для речи профессионалов, для речи обычных людей?
2. Почему необходимо следить за чистотой речи и добиваться устранения слов и звуков-паразитов?
3. Возможно ли и каким образом добиться максимальной чистоты речи?
4. Какие упражнения помогают избавиться от слов и звуков-паразитов?

■ Блок 7. Тембр, диапазон голоса

1. Можно и нужно ли работать над тембром и диапазоном голоса?
2. Почему и в каких случаях тембр и диапазон голоса требуют корректировки?
3. С помощью каких упражнений корректируется монотонный голос?

4. Как можно расширить диапазон голоса?
5. Как использовать анекдоты для корректировки диапазона и тембра голоса? Какие еще звуковые материалы полезны для этого?
6. Если монотонный голос плохо поддается корректировке, то как все-таки можно скрасить его монотонность?

Блок 8. Моделирование голоса

1. Какие определения к голосу и тону говорят о здоровье человека?
2. Назовите определения к голосу и тону, которые указывают на возраст человека?
3. Какие определения характеризуют акустические особенности голоса и тона говорящего?
4. Существуют ли определения голоса и тона, характеризующие настроение, душевное состояние говорящего?
5. Что такое моделирование голоса?
6. Для чего нужны упражнения по моделированию голоса?
7. Каким голосом и тоном должен говорить диктор радио? учитель в классе? мать с ребенком? милиционер с задержанным? спортивный комментатор? Дайте максимальное количество определений голоса и тона каждого из перечисленных персонажей.
8. Какой тон необходимо исключить при разговоре с: учителем, директором школы, секретарем в учреждении, милиционером, товарищем по классу, соседкой, матерью, нетрезвым человеком? Каким тоном следует разговаривать в учреждении, по телефону?
9. Какой голос и тон следует исключить в деловом общении, при переговорах?
10. Какие упражнения помогают нам управлять своим голосом, моделировать тон и голос? Продемонстрируйте их другим слушателям.
11. Какие эмоции следует «закрыть» при разговоре с собеседником? Как это достигается?

Блок 9. Дикторское чтение

1. Как надо подготовить текст для прочтения его по радио?
2. Какие компоненты включает в себя дикторское чтение?
3. Какие материалы можно использовать для тренинга?

4. Чем дополняется дикторское чтение в случае выступления по телевизору или с эстрады?
5. Какова роль мимики и пластики в устном выступлении перед аудиторией?
6. Чем отличается дикторское чтение от художественного? Продемонстрируйте это на примерах.

Модуль 2

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ. (Контрольные вопросы)

■ Блок 1. Подготовка к выступлению: работа над письменными источниками

1. Чем устное выступление отличается от письменного текста на ту же тему?
2. Какие трансформации необходимо произвести, работая над письменным текстом, который вам предстоит изложить устно?
3. Что такое «сжатие»?
4. Что такое «опущение»?
5. Как выйти из положения, если ваше выступление приходится неожиданно заметно сократить?
6. Что делать, если обстоятельства требуют затянуть выступление?
7. Что такое «перегрупировка»?

■ Блок 2. Структура выступления

1. Что такое «правило цепи»?
2. Как выглядит выступление оратора, использующего правило цепи?
3. Каким образом в конце выступления подтверждаются основные тезисы (идеи) выступления? Приведите несколько примеров.
4. Что такое «рамка» и для чего она используется?
5. Как выглядит рамка в устном выступлении?
6. Сколько основных идей рекомендуется предлагать слушателям в устном выступлении и почему?

7. Какие преимущественно доводы лучше использовать в чисто женской, в чисто мужской аудитории и почему?
8. Какие слова и фразы-переходники вы знаете? Для чего они используются?
9. Чем отличается устное выступление от письменного текста? Какие приемы используются, чтобы письменный текст изложить устно?

Блок 3. Слова, которые мы выбираем

1. Для чего оратору необходимо использовать образную и эмоциональную лексику?
2. Приведите примеры эмоционально окрашенных слов — как положительно, так и отрицательно. Приведите примеры нейтрально окрашенной лексики.
3. Как надо правильно склонять многозначные числительные?
4. Приведите пример того, как, с какими словами в начале своего выступления вы обратитесь к разного типа аудитории, например, к школьникам, ученым, родителям на родительском собрании, работницам кондитерского цеха, группе автогонщиков, жильцам дома престарелых. Почему к разным аудиториям надо обращаться по-разному и, соответственно, по-разному подавать один и тот же материал? В чем состоит эта разница в данном конкретном случае?
5. Какие группы слов и типы предложений создают наибольшие трудности при устном воспроизведении? Как их нужно трансформировать, готовясь к устному выступлению по материалам какого-то письменного текста?
6. Какими языковыми средствами пользуется «черный пиар»?
7. Как можно отличить заказную, рекламную или очернительскую статью от объективной информации в прессе?

Блок 4. Привлечение внимания слушателей

1. Какие голосовые приемы привлечения внимания слушателей вы знаете?
2. Какие речевые приемы привлечения внимания слушателей вы знаете?

3. Как использовать вспомогательные материалы для привлечения внимания слушателей?
4. Какие кинетические приемы привлечения внимания слушателей вам известны?
5. Каким должно быть оптимальное помещение для проведения лекции или публичного выступления?
6. В каких помещениях не стоит проводить публичные выступления и почему?
7. Какое время дня неблагоприятно для проведения лекции или публичного выступления и почему?
8. Сколько и какие приемы привлечения внимания слушателей вы знаете?
9. Насколько часто следует использовать эти приемы во время публичного выступления?

■ Блок 5. Преодоление робости

1. Насколько нормальным явлением можно считать робость, страх перед аудиторией?
2. Какие существуют «хитрости», чтобы преодолеть это явление?
3. Какими методами снимается патологическая стеснительность в тренинговых группах?
4. Для чего оратор иногда должен вообразить себя известным артистом или шпионом?

■ Блок 6. Умение убеждать

1. Для чего служат слова и фразы-переходники?
2. Какие типы слов и фраз-переходников вы знаете? Чем они отличаются друг от друга и для чего конкретно используются?
4. Приведите конкретные примеры разных типов слов и фраз-переходников.
4. Для чего ораторы используют анекдоты, притчи, цитаты, афоризмы и прочие подобные материалы?
5. Какие материалы требуют «обобщения»?
6. Что такое «обобщение» и как оно делается?
7. В каких случаях используется обобщение?
8. Приведите конкретные примеры обобщения.

9. Какие приемы, усиливающие убедительность вашей речи, вы знаете?

Блок 7. «Язык без костей»

1. Что представляет из себя прием **аналогии**, в каких случаях и для чего он используется? Приведите несколько примеров.
2. Что такое прием **противопоставления**? Для чего он используется? Приведите несколько примеров.
3. Что такое прием **«посредник»**? Для чего он используется? Приведите несколько примеров.
4. Можно ли для построения одного и того же речевого блока использовать разные приемы? Приведите примеры.
5. В каких случаях политики используют прием **инверсии**? Приведите пример использования этого приема.
6. Какова роль личных местоимений множественного числа типа «мы» в речи опытного политика?

Блок 8. Отпор словесной агрессии

1. Какими способами можно реагировать на провокационные вопросы к докладчику?
2. Для чего используется дробление вопроса на две части?
3. В каких случаях на вопрос полезно ответить контрвопросом?
4. Как следует реагировать на личные нападки на докладчика?
5. Можно ли сохранить самообладание, когда вы публично подвергаетесь необоснованным личным нападкам во время деловой дискуссии (совещания, на конференции, защите диссертации и т. п.) и как этого добиться?
6. Как можно нейтрализовать конкретные наскоки на содержание вашего доклада, произведения, проекта, диссертации?
7. Какова роль образной и эмоционально окрашенной лексики в отпоре словесной агрессии?

Блок 9. Управление временем

1. Для чего оратору необходимо «чувство времени»?
2. Чем оно может быть полезно в обычной жизни?

3. С помощью каких упражнений можно развить в себе чувство времени?
4. Как отсчитывать небольшие промежутки времени с помощью стихов?
5. Как меняется чувство времени у человека в течение его жизни?
6. Какое упражнение полезно для кратковременного отдыха и расслабления в течение бурного, насыщенного рабочего дня?
7. Как можно научиться более или менее точно угадывать время?

Модуль 3

СЕКРЕТЫ ОБЩЕНИЯ. (Контрольные вопросы)

■ Блок 1. Пластика, позы, мимика, жесты, походка, рукопожатие

1. Какую роль играют мимика, жесты, пластика для оратора?
2. Чем отличаются между собой мимика, жесты, пластика у актера, коммивояжера и оратора?
3. Какие жесты считаются «открытыми» и какие «закрытыми»? Какое впечатление они производят на собеседника?
4. Какие эмоциональные жесты вы знаете?
5. Что такое «зеркальные» жесты?
6. Какое расстояние между собеседниками считается оптимальным для друзей, для официальных лиц?
7. Зависит ли и как расстояние между собеседниками от возраста говорящих?
8. Как можно проанализировать рукопожатие?
9. Как менеджеры по персоналу трактуют манеру посадки собеседника?
10. Какая походка вызывает скрытую антипатию и какая симпатию окружающих? Почему?

■ Блок 2. Внешний вид, одежда, макияж, парфюмерия

1. Какую роль играет костюм в наше время?
2. Какие требования к нему предъявляются?

3. Каким цветам в одежде следует отдавать предпочтение в зависимости от оттенка кожи и цвета волос?
4. Стоит ли это делать и как можно деловой женщине одевать свой официальный костюм?
5. Почему надо быть осторожным, употребляя косметику и парфюмерию?
6. Судя по приведенному в блоке тексту, какие из старинных советов относительно одежды, украшений, использования парфюмерии и т. п. может взять на вооружение наш современник?

Блок 3. Психология общения

1. Для чего и как оратор должен учитывать уровень сознания и эмоциональное состояние собеседника, аудитории?
2. Как снять раздражение собеседника, привести его в норму?
3. Как успокоиться, отвлечься от мрачных мыслей?
4. Какие приемы поддержания контакта с собеседниками вы знаете?
5. Вспомните максимальное количество приемов, направленных на поддержание внимания слушателей.
6. Посоветуйте, как можно снять негативное влияние неприятного собеседника?
7. Какие профессиональные приемы ведения разговора рекомендуют психологи?
8. Для чего серьезный человек может ни с того ни с сего начать улыбаться своему отражению в зеркале?
9. Чем отличается стиль беседы с азартным, робким, деловым человеком?

Блок 4. Навыки телефонного разговора

1. Почему нужно грамотно разговаривать по телефону?
2. Какие элементы включает в себя грамотное общение по телефону, когда речь идет о звонящем?
3. Какие элементы включает в себя грамотный ответ по телефону?
4. В какой ситуации звонящему необходимо представиться?
5. Как экономить время на телефонных разговорах по перегруженной линии?

Модуль 4

ИМПРОВИЗАЦИЯ, НАХОДЧИВОСТЬ, ПАРАДОКСАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ. РАБОТА С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ. (Контрольные вопросы)

Блок 1. Учимся у ...кошки

1. Как помогают оратору или деловому человеку такие качества, как находчивость и умение импровизировать?
2. Можно ли и как развить в себе эти качества?
3. Приведите на память несколько остроумных афоризмов известных людей.
4. С помощью каких неожиданных приемов можно разрядить напряженность, сделать обстановку более непринужденной, снизить уровень агрессии собеседника?
5. Проведите в учебной группе конкурс анекдотов, оценив в баллах ораторское мастерство конкурсантов и определив победителя.

Блок 2. Парадоксальное мышление

1. Для чего иногда необходимо парадоксальное мышление деловому человеку?
2. Расскажите, встречались ли вы с проявлением у кого-либо из окружающих парадоксального мышления и к какому результату это привело?
3. Отталкиваясь от сюжета фотографии, дайте краткий (2 — 3 минуты) неподготовленный, но логичный и связный рассказ на тему:
«Лесные богатства России»;
«Осенняя депрессия у метеозависимых людей»;
«Наследственность и таланты человека»;
«Криминогенная обстановка в Кемеровской области»;
«Таблица Менделеева»;
«Экологическая обстановка в Московской области»;
«Распространение СПИДа по планете»;
«Успехи современной генетики».
4. Проведите в группе конкурс на лучшее выступление и определите победителя.

Блок 3. Работа с зарубежными партнерами

1. Что вы сами думаете о национальных особенностях разных народов?
2. Приходилось ли вам иметь деловые отношения с иностранцами и какие наблюдения вы сделали?
3. Считаете ли вы верными представления немцев об их русских партнерах?
4. Почему анекдоты и пословицы на своем родном языке не стоит использовать в беседах с иностранными партнерами?
5. Подумайте: есть ли у вас те недостатки, о которых говорят немецкие коммерсанты? Как можно от них избавиться?

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
----------------	---

Модуль 1

Техника речи	10
Блок 1. Дыхание	10
Блок 2. Артикуляция	17
Блок 3. Темп речи	24
Блок 4. Громкость голоса	29
Блок 5. Ритм речи. Паузы	33
Блок 6. Слова и звуки-паразиты	39
Блок 7. Тембр, диапазон голоса	42
Блок 8. Моделирование голоса	48
Блок 9. Дикторское чтение	54

Модуль 2

Публичное выступление	62
Блок 1. Подготовка к выступлению: работа над письменными источниками	62
Блок 2. Структура выступления	68
Блок 3. Слова, которые мы выбираем	75
Блок 4. Привлечение внимания слушателей	88
Блок 5. Преодоление робости	97
Блок 6. Умение убеждать	100
Блок 7. «Язык без костей»	112
Блок 8. Отпор словесной агрессии	127
Блок 9. Управление временем	141

Модуль 3

Секреты общения 148

Блок 1. Пластика, позы, жесты, мимика, походка, рукопожатие	149
Блок 2. Внешний вид, одежда, макияж, парфюмерия	164
Блок 3. Секреты общения	174
Блок 4. Навыки телефонного разговора	187

Модуль 4

Импровизация, находчивость, парадоксальное мышление.

Работа с зарубежными партнерами 191

Блок 1. Учимся у ...кошки	191
Блок 2. Парадоксальное мышление	195
Блок 3. Работа с зарубежными партнерами	203

Проверочные задания 207

Модуль 1. Техника речи. (Контрольные вопросы) 230

Блок 1. Дыхание и речь	230
Блок 2. Артикуляция	230
Блок 3. Темп речи	231
Блок 4. Громкость голоса	231
Блок 5. Ритм речи, паузы	232
Блок 6. Слова и звуки-паразиты	232
Блок 7. Тембр, диапазон голоса	232
Блок 8. Моделирование голоса	233
Блок 9. Дикторское чтение	233

Модуль 2. Публичное выступление.

(Контрольные вопросы) 234

Блок 1. Подготовка к выступлению: работа над письменными источниками	234
Блок 2. Структура выступления	234
Блок 3. Слова, которые мы выбираем	235
Блок 4. Привлечение внимания слушателей	235
Блок 5. Преодоление робости	236
Блок 6. Умение убеждать	236
Блок 7. «Язык без костей»	237
Блок 8. Отпор словесной агрессии	237

Блок 9. Управление временем	237
Модуль 3. Секреты общения. (Контрольные вопросы)	238
Блок 1. Пластика, позы, мимика, жесты, походка, рукопожатие	238
Блок 2. Внешний вид, одежда, макияж, парфюмерия	238
Блок 3. Психология общения	239
Блок 4. Навыки телефонного разговора	239
Модуль 4. Импровизация, находчивость, парадоксальное мышление. Работа с зарубежными партнерами. (Контрольные вопросы)	240
Блок 1. Учимся у ...кошки	240
Блок 2. Парадоксальное мышление	240
Блок 3. Работа с зарубежными партнерами	241