

18+

Михаил Юрьевич Ясырев

Цель

Общение. Деньги. Власть



Средства

Голос и Речь

МАГИЯ РЕЧИ

Учебник-практикум: голос для отношений,
денег и власти — с упражнениями
и пошаговым планом

Михаил Ясырев
**Магия речи. Учебник-
практикум: голос для
отношений, денег
и власти — с упражнениями
и пошаговым планом**

<https://litres.ru/74281803>

ISBN 9785007072052

Аннотация

Голос — не дар, а инструмент управления, который можно тренировать. Автор, основатель «Школы живого голоса», за 20 лет переучил свой голос с нуля и научил сотни людей. В книге — полный курс с упражнениями для дыхания, дикции и резонаторов. Вы освоите три уровня владения речью: от комфортного общения до управления людьми. Результат — уже после первых занятий. Для тех, кто хочет, чтобы его слушали, слушались и уважали — в семье, коллективе и на сцене.

Содержание

Состояние ученика	6
Предисловие	7
Что значит уметь говорить	7
Вот несколько отзывов после первых же уроков на курсе речи	8
Кто и зачем воспитал ваш голос	9
Как это было у меня	11
Часть 1. Зачем учиться говорить	16
Есть проблема — есть решение	16
А если перестать разговаривать?	18
Три уровня обучения искусству говорить	20
Слова и интонации. Что важнее в современном мире	22
Как транслировать состояние собеседнику	25
Замечательная идея «рассказать словами, что чувствую»	25
Мимика, жесты, выразительные положения тела. Ещё называли «выражение глаз»	26
«Интонация и слова, которые в конкретный момент вылетают»	28
А мне зачем?	29
Связано ли неумение говорить и нежелание общаться	32

Почему вас не слушают. Что мешает людям вас услышать. Для чего вы говорите. Простые решения	34
Проблемы и желания	37
Зачем мы говорим. Враждебная аудитория	41
Как работает реклама	42
Пять уровней общения	44
Беседа	44
Дискуссия	45
Спор	47
Конфликт	48
Травля	50
Уметь говорить — уметь слышать. Безопасное общение	52
НО ЭТО ЖЕ МАНИПУЛЯЦИИ!!! Да. Это манипуляции	56
Почему в театральных институтах не учат говорить...	58
Говори и зарабатывай	59
КАК УКРАСТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ — 1.	59
Ситуация	60
Конец ознакомительного фрагмента.	60

Магия речи

**Учебник-практикум: голос
для отношений, денег и
власти — с упражнениями
и пошаговым планом**

Михаил Юрьевич Ясырев

© Михаил Юрьевич Ясырев, 2026

ISBN 978-5-0070-7205-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Состояние ученика

Возвращение к живому голосу...

Вы не кричите — но вас все слышат.

Потому что хотят услышать.

Люди вокруг разные. И ситуации случаются разные. И говорить стоит всякий раз по-разному. Так, как наиболее эффективно с конкретными людьми, в конкретной ситуации. Мир вокруг станет удобным и комфортным местом, когда вы научитесь виртуозно владеть своим голосом.

Предисловие

Что значит уметь говорить

Закройте глаза и представьте, что всё уже произошло. Вы прочитали книгу, прошли курс речи — и вот...

Вы легко говорите для любой аудитории. Вы уверены и спокойны. Вам нравится говорить, вас приятно слушать. Люди выполняют ваши просьбы и соглашаются с вашими оценками. Отличные отношения в семье и на работе. Умеете успокоить и подбодрить, посочувствовать и пристыдить. Можете настоять на своём без давления и агрессии. Ваши комплименты приятны, а советы всегда уместны и разумны.

Говорите гладко и увлекательно. Никаких запинок, никакого волнения. Вас невозможно сбить с темы. Вы причина. Управляете настроением, желаниями, интересом людей. И не нужно много слов. Интонации важнее. Голос как река. То журчит ручейком, то мягко шелестит, то грохочет водопадом, то загадочно затихает.

Замолчали — и люди ждут, когда вы продолжите. Говорите негромко, ровно и весомо. И без микрофона качаете тысячный зал. Вы **УМЕЕТЕ УПРАВЛЯТЬ** голосом.

Одной фразой обнять или ударить. Призвать или оттолкнуть. Направить и остановить. Пожалеть, поддержать и на-

казать, пообещать золотые горы и при этом не брать никаких обязательств. Ведь обещание было только в интонациях. А интонация — это не слова. Её к оплате не предъявишь.

Чтобы научиться говорить, не нужны годы. Мы сделаем это меньше чем за два месяца. И тренироваться будете, разговаривая с людьми. При этом и добиваться цели, и получать удовольствие. Применяя навыки очередного урока.

Результат не «после курса», не «через годы тренировок», а каждый день.

Вот несколько отзывов после первых же уроков на курсе речи

«Наладились отношения в семье». «Удалось договориться с начальством». «Дети с удовольствием проводят время с мамой». «За две недели отпуска ни разу не поспорили с мужем». «Надо же, одно из первых упражнений оказалось интересной эротической игрой между супругами!»

«Говорить стало легко и приятно. А главное — результат. Я распорядилась выполнить некоторую работу, и все немедленно взяли за дело. То, на что раньше ушло бы полдня — на уговоры и объяснения — оказалось выполнено за несколько минут».

«Я настояла, чтобы главврач взял на обследование моего пациента».

«Удивительно, ко мне стали просто липнуть люди. Не хо-

тела ехать на шашлыки с коллегами, а сегодня один за другим подходят и спрашивают: „КАК ЭТО ТЫ НЕ ЕДЕШЬ! А У МЕНЯ МЕСТО В МАШИНЕ!“»

«Сто лет не пел, а сейчас хожу и постоянно напеваю. Так здорово!»

«После уровня „Комфорт“ я ощутила себя намного увереннее в беседах, в любых). Мои результаты пока что лишь промежуточные, и я продолжаю занятия и нахожу в себе что-то новое. Мне стало приятно себя слушать!

И понимаю, что уровень „Бизнес“ даст мне ещё большую уверенность в себе и новые полезные навыки! И ещё я точно знаю, что так точно, полезно, доходчиво объяснить можете только Вы!!!»

Но вот вы открыли глаза, и почему-то сейчас всё выглядит не совсем так.

Кто и зачем воспитал ваш голос

Многие люди верят, что голос человека таков, какой он есть от природы. И это неправда. Во-первых, мы рождаемся очень маленькими и едва пищим. Хотя и очень громко можем. Разве что Джельсомино родился с удивительным волшебным голосом. Все остальные воспитывают свой голос, манеру речи, умение говорить на протяжении жизни. Причём воспитывают не сами. Ваш голос воспитывают окружающие люди. Родители, воспитатели в детском саду, учителя,

сверстники — друзья, подруги, ... начальники и подчинённые...

И заметьте, когда они формируют ваш голос, они преследуют собственные цели. Когда вы работаете с голосом сами, вы делаете его пригодным для ваших целей. Чувствуете разницу? Кто из вас причина, кто управляет?

Безусловно, намерения у родителей и учителей самые благие, верно? Они всё хотят вам добра. И в первую очередь — чтобы вы были послушным, прилежным, безропотным — по отношению к ним. Хотя вполне могут рассказывать о принципиальности, готовности отстаивать правильные интересы, да? Но, положив руку на сердце, все хотят видеть вас удобным.

Вас не воспитывали командиром, не учили быть аристократом и большим начальником. Не учили очаровывать, убеждать, доказывать. Не учили быть интересным рассказчиком. И уж конечно не учили иметь собственное мнение и отстаивать его так, чтобы и возразить вам никто не мог.

Вас учили отвечать, просить, извиняться, объяснять свои поступки. Иногда вы срывались, и в это время, возможно, научились истерить, капризничать, даже яростно кричать. Но разве этого вы хотите от своей речи?

Для того чтобы голос, речь стали вашим оружием, вашим инструментом для достижения ваших целей — следует провести небольшую (да, совсем небольшую) работу. И мы не будем погружаться в психологию. Мы будем работать с телом. Голос — телесная функция. А что до психологии — че-

рез тело, через голос мы с вами организуем и психологическое состояние.

Все знают, что голос, речь отражают психологические особенности человека. Но работает и обратная связь. Речь — это инструмент, с помощью которого вы влияете на эмоции, чувства, настроение и состояние каждого, кто вас слышит. А первый, кто слышит вашу речь, первый, кто попадает под влияние, — это вы.

С помощью книги, которую вы держите в руках, за несколько недель вы научите свой голос звучать по-новому.

Итак. Голос — это не то, что дано от рождения. Голос — это результат обучения. Учитесь говорить и достигайте своих целей с помощью речи. Речь дана для того, чтобы воздействовать на окружающих и добиваться своих целей.

Как это было у меня

Всё, что я имею сегодня — бизнес, семья, уважение людей — я заработал с помощью инструмента, который всегда со мной. Это моя речь. Моё умение говорить.

Сегодня я веду вебинары, консультирую по видеосвязи, записываю уроки без дублей и сценария.

Те, кто слышат, считают, что я был таким всегда. Что этому невозможно научиться. С этим нужно родиться. И ошибаются. Потому что...

В конце концов, все мои методики придуманы именно для

меня. И я считаю, что мне жутко повезло в своё время. Потому что мой собственный голос, моя речь, мои манеры были ужасны настолько, что добрые и действительно желающие мне блага люди не стали делать приятное лицо, скрежеща зубами, а просто указали на необходимость учиться. А самое главное — помогли научиться.

Мы с друзьями встречали Новый год, и хозяйка дома записала на магнитофон часть наших разговоров. Включила запись. Я с удовольствием узнавал все голоса, кроме одного.

Кто-то там гнусаво и невнятно пищал. И когда сказали, что это мой голос — я наотрез отказался верить. Мне было 16, все были старше меня и умнее, а потому объяснили унылый эффект несовершенством техники.

Замечали, кстати, что и ваш голос на записи звучит совсем иначе, чем вы думаете?

1990 год.

— ...Когда мы говорим с тобой лицом к лицу, я понимаю, что ты говоришь. Хотя и с трудом, — руководитель проекта «телефон доверия для подростков» была строга и непреклонна.

Она не хотела меня обидеть, но и брать в группу сотрудников не хотела. Месяц стажировки, ежедневные занятия с психологом, изучение стратегии и тактики ведения разговора с растерянными, отчаявшимися, просто играющими в бедняжечку подростками были интересны и полезны сами по себе. Но я же хотел работать! Как же так!

А она продолжала: — Пойми, по телефону никто не обязан разбирать, что ты бормочешь. Кроме того — твой голос звучит резко и неприятно. Сам звук создаёт напряжение. — Но я же старался, я же... — У тебя есть два месяца до начала работы телефона доверия. Научись говорить и возвращайся, — Ольга закончила разговор.

Мда. Научись говорить. Меня просто не берут. Однако предлог был железный. Я действительно говорить не умел.

Ольга знала, что научиться говорить хорошо нельзя. Ни за два месяца, ни за два года. Это был способ от меня избавиться. Но у меня были сумасшедшие друзья.

Парочка студентов театрального решили взяться за моё обучение. Со всей жестокостью, присущей их собственному руководителю курса.

Мы занимались по ночам — днём и вечером они были заняты. Спать у них было негде, домой возвращаться не вариант — только на такси, дорого. Поэтому я спал у них в прихожей. На коврике.

Потом было много всего. Я бросал занятия и возвращался к ним. Искал свои решения и способы. Годы и годы.

2004 год. Я заканчиваю университет и получаю должность директора филиала транспортной компании в Петербурге. Понятия не имею, как транспортные компании зарабатывают деньги. Просто на собеседовании показал, что я инициативный, деловой, разумный, дисциплинированный подчинённый, при этом жёсткий и скрупулёзный руководитель.

Что достаточно амбициозен, чтобы бороться за эту должность, и достаточно инертен, чтобы не попытаться создать собственную фирму и утащить клиентуру. Никаких резюме не было. Всё было сказано, когда я поздоровался. Это сделала интонация, тембр, подача.

Дальше мы уже обговаривали детали.

2005 год. Я открываю представительство компании «Арго-ДС (Дамское счастье)» в Петербурге. С будущим партнёром по бизнесу нас познакомили на выставке. Мой знакомый коротко бросил: «Это Миша, а это Сергей» — и сбежал. Разговор начался со слов моего будущего партнёра: «А, привет, нам не нужно представительство в Петербурге».

А через пять минут мы уже пили коньяк за совместное процветание.

Это сделал голос. Партнёры тогда привезли мне товара на пару миллионов, программное обеспечение и всё остальное — бесплатно. Без обеспечения. Просто под слово. Мы давно отошли от сотрудничества, но моя оптовая торговля пряжей так и называется «Дамское счастье СПб».

2010 год. Набираю первую группу людей, которые хотят научиться говорить, как я. Потому что знаю. Есть способ за короткое время научиться говорить красиво, с удовольствием, эффективно. Говорить так, чтобы в каждом разговоре быть причиной.

Научились все. Жизнь каждого ученика изменилась после курса кардинально. Я потом долго наблюдал за их успехами

по социальной сети. Долго и с удовольствием.

2011 и последующие годы я искал новые способы преподавания, выбрасывал лишние упражнения, добавлял новые. К 2012 году методика Школа Живого Голоса была полностью готова.

Сегодня по ней можно не только научиться говорить, петь, вести репортажи и трансляции, выступать с публичными речами. По ней можно учить этому других. Идеальный вариант. Я могу передать не только знания, но и способ обучения.

Часть 1. Зачем учиться говорить

Есть проблема — есть решение

Вам трудно общаться. Не нравится, как звучит голос. Не умеете интонациями выразить эмоции. Трудно привлечь внимание. Нервничаете, когда говорите с незнакомыми людьми или говорите о важном. Сложно записать рекламный ролик. Провести вебинар. Рассказать о себе на собеседовании. Каждый раз как на каторгу.

Говорите невнятно, бубните, запинаетесь. Приходится переспрашивать. Говорите громче, но понятнее не становится. Это раздражает. Речь пересыпана словами-паразитами. «Давай, ну, то есть, это самое, как бы, на самом деле, грубо говоря, ээээ» — и даже мат вылетают сами собой.

Постоянное недопонимание. Уверенность воспринимают как давление, просьбу как претензию, жалобу как обвинение. Compliments как домогательство, благодарность как недовольство.

Не удаётся высказать и обосновать мнение, вызвать интерес. Похвалить или пожалеть. Попросить или потребовать — без агрессии, но твёрдо. Чтобы выразить эмоции, повышаете громкость. Напрягаетесь, морщите лоб.

Трудно говорить — напряжение, голос садится, подводит,

ломается. Сложно начать или поддержать разговор.

Заучиваете текст выступления наизусть и невольно стараетесь выпалить как можно быстрее. Или говорите слишком медленно и монотонно. Заранее продуманная речь вылетает из головы, стоит только чуть-чуть сбиться.

Вы не умеете использовать голос. Единственный инструмент, который делает общение уютным и комфортным.

Это проблема.

А если перестать разговаривать?

Меньше общаться. Прослыть загадочной личностью. Не работать с людьми. И не переживать по поводу мнения окружающих.

Это значит терять. Отношения, карьеру, деньги.

Кого повысят по службе — унылого буку или любимца коллектива?

Ну и что. Меньше зарплата — меньше нервов.

Или научиться говорить самостоятельно. Много читать вслух. Набить рот орехами и говорить скороговорки и языколомки. Посвятить этому годы жизни. И не добиться ничего. Тратить время, нервы, деньги.

Я перерыл горы литературы, создавая курс речи. Иногда из толстой книги выцеживал ОДНО годное упражнение. В курс вошли упражнения из сценической речи и мастерства актёра. Йоги и боевых искусств. Библии и народных сказок.

Я обучил сотни людей. И вот что понял.

Во-первых, результат нужен не в конце курса, а каждый день. Во-вторых, для каждого человека своя цель. Не давать лишнего. В-третьих, развитие не прекращается. После курса продолжаете совершенствовать навыки и получать результаты.

Для комфортного общения в семье и коллективе научитесь выражать эмоции интонациями. Говорите легко и сво-

бодно. Станьте приятным собеседником.

Представьте. Вы поговорили с человеком и запомнились как душевный и открытый человек. При этом ваши ДА и НЕТ принимаются как окончательные и справедливые. С вами советуются, ваше мнение важно.

На это уходит три-четыре недели. 15 минут в день тренировки.

Если говорить нужно для работы, то придётся потратить вдвое больше времени. Полтора — два месяца. И прощай трепет перед камерой и аудиторией. Усталость и напряжение на лекции или вебинаре.

Речь бьёт в цель. Аргументы подкреплены незыблемой спокойной уверенностью. Оппоненты смущаются, нервничают. Их заученная речь сыплется после первого же неожиданного вопроса.

Вы перехватываете презентации конкурентов! Задали вопрос, пообщались со спикером при публике — и вот уже раздаёте визитки...

Не продаёте, не уговариваете. Но так рассказываете!

Вы управляете. Предприятием, отделом, семьёй... главное собой. Вы хозяин состояний, причина общения. Потому что умеете говорить.

Три уровня обучения искусству говорить

Уровень КОМФОРТ. Цель — комфорт и легкость общения.

Чтобы вам нравилось говорить, а людям нравилось слушать. Чтобы вас считали душевным, интересным, уверенным человеком. Это даёт больше, чем деньги. Это меняет отношения. С вами людям становится тепло, уютно и комфортно.

И в то же время ваше НЕТ будет принято с уважением и пониманием. Сложные житейские ситуации решаются легко и просто, когда умеешь правильно говорить.

На уровне КОМФОРТ вы научитесь ЗВУЧАТЬ. Выразить нужные эмоции. Хвалить или ругать, просить, сожалеть, высказывать уважение не словами, а интонациями.

Если вы не продаёте и не заключаете сделки, не ведёте уроки, не снимаете видео, то нужен только уровень КОМФОРТ.

Уровень БИЗНЕС. Ваш голос — ваши ДЕНЬГИ.

Если умение говорить связано с вашей профессией. Ведёте блог, записываете уроки или рекламу. Продаёте по телефону или с онлайн-вебинаров. Ваша речь — это ваши деньги. От умения говорить зависит карьера. Если управляете подчинёнными, и контактируете с начальством и партнёра-

ми. Если хотите продвигаться в политике или науке — нужен уровень БИЗНЕС.

Вы научитесь ГОВОРИТЬ. Убеждать, требовать, пояснять, рассказывать. Увлекать и держать внимание слушателей. Говорить с враждебной или безразличной аудиторией. И завоёвывать их внимание и одобрение. Вести переговоры. Слышать хитрости оппонентов, гнуть свою линию и манипулировать. Создавать нужное впечатление. Очаровывать. Подстраиваться под собеседника. Расставлять грамотно акценты.

Можно так похвалить предложение конкурента, что покупать будут только у вас. Задать вопрос на чужой презентации так, что визитку попросят у вас. Даже и сам спикер.

Книга, которую вы читаете, даст первые два уровня владения голосом и речью.

Третий — уровень БОСС. Голос — Ваша ВЛАСТЬ.

Это личный коучинг. Персональные созвоны. Персональные упражнения. Специальные техники. Риторические приемы, софистика. Решение конкретных задач ученика. Это ВИП-уровень.

На уровне БОСС вы учитесь УПРАВЛЯТЬ. Ваш голос, ваша речь становится инструментом для достижения власти.

Слова и интонации. Что важнее в современном мире

Сразу за домом, где я родился и жил, была узкая односторонняя дорога, а дальше лес. В лесу — небольшое озерцо. Дача там была купеческая до исторического материализма...

Я, кстати, когда пенсии носил в юности, в те дома, что стояли у озера, тоже ходил. Оказывается, и дом, и сараи были «квартирами», и в них жили люди. Каждая каморка — «квартира»... Но это я отвлёкся.

В общем, озеро было, в нём люди купались. По пьяни регулярно тонули. Немного, один-два за лето. Ну а по весне мы с пацанами на этом озере скакали по льдинам. Сначала, пока лёд не раскололся, просто выходили на лёд (герои, потому что). А когда уже часть льда сходила, на оставшихся льдинах плавали. Челюскинцы. Ну, ясное дело, льдины время от времени переворачивались, и очередной малолетний балбес оказывался в воде.

Но домой, конечно, не бежали. А разводили костёр и старались отогреться и посушить одежду. Потому что дома ЗАРУГАЮТ. Знакомая картинка? Может быть, и вы не спешили домой с разбитыми коленками или порванными штанами. А потом, уже взрослым, я подумал... Ведь когда я болел или приходил домой с фингалом... неужели мама меня ругала? Ведь нет. Она меня любила, жалела меня, и да, это точно был

не гнев.

Она страшно за меня, дурака, переживала. Только вот показать этого не умела. И когда испытывала сильные эмоции, выразить их могла только одним способом. Увы. Сильнее эмоции — громче голос, выше тон. Всё. Что горе, что радость, что гнев, что жалость — она просто говорила громче. А для ребёнка всё это звучало как «мама сердится, меня отругали, я плохой».

Единственная для нас реальная возможность выразить свои чувства — это голос. И мама из всех его возможностей, из всех выразительных средств умела использовать только громкость и высоту тона. Вплоть до визга. Такие дела. Как с этим у вас, кстати? Вас всегда люди понимают? Всегда слышат то, что вы чувствуете, или вам это не важно? Какие используете средства, чтобы выразить свои эмоции?

Представьте, что вы художник. И в ваших руках только карандаш и лист бумаги. Чёрное и белое. А вы должны изобразить весь этот яркий мир вокруг да ещё и запечатлеть своё состояние. Да так, чтобы и через года было ясно — что происходило, как это отразилось на вашей жизни и чего вы хотели. И как хотели? Лениво фантазировали или страстно желали? Или холодно планировали, просчитывали каждый шаг к цели...

Вот такая она — графика. Из средств выразительности только толщина и густота линий. Хорошо, когда карандаш и лист. Результат виден, можно что-то стереть, что-то добавить

в любой момент. Но ваша речь — как графика. Сказанного не воротишь. Прозвучавшие слова будут окрашены той интонацией, с которой произнесены. И будут восприняты, поняты именно так.

Я зря сравнил речь, в которой только два выразительных средства — громкость и тон — с графикой. Это скорее гравюра. Металл вместо бумаги. Резец вместо карандаша, и результат будет виден только на отпечатке. Сделанного не воротишь. Сказанного не отменишь. Услышанное запечатлется в душе слушателя. Гравюра, как правило, это способ точно запечатлеть и сухо передать информацию.

Как транслировать состояние собеседнику

Когда я готовил курсы речи, я много разговаривал с учениками. Вопрос был один — как передать собеседнику своё состояние. Как выразить чувства и эмоции. Как быть понятным правильно. Первым делом вспоминали именно громкость. Но в процессе обсуждения сложился вот такой список.

«Можно рассказать, что чувствую, словами».

«А если использовать мимику и жесты». «Выражение глаз».

«О, можно использовать междометия!»

Хорошо говорит о чувствах «интонация и слова, которые в конкретный момент вылетают».

«Молчание, междометия, мычание, разговор сквозь улыбку, мат в конце концов!»

«Соответствующий эмоциональный настрой сам проявится, если его создать».

Замечательная идея «рассказать словами, что чувствую»

Представьте. Вы идёте по картинной галерее и читаете таблички с названиями. Попробуйте как-нибудь. Только чур

при этом на картины не смотреть. Интересная получится экскурсия? На мой взгляд, не слишком содержательная. Попробуйте описать на бумаге то, что в данный момент чувствуете. Хватит ли слов?

А если нужно не просто написать горе, радость, восторг, уныние, страх, любовь, отчаяние, ревность, а ещё и сделать так, чтобы читатель почувствовал то же, что и вы? Вы сможете словами поделить чувствами? Скорее всего да — если вы талантливый поэт или писатель. Но вы ведь, наверное, читали книги, которые вроде бы состоят из тех же самых слов, но не вызывают ничего, кроме скуки и желания их поскорее закрыть...

Тем более что слова в беседе звучат. И вполне могут звучать так, что смысл их будет воспринят абсолютно неверно. И проблема снова в том, что вы можете даже и не узнать, правильно ли вас поняли. Или узнать, но слишком поздно. Если мне нужны слова — я прошу их написать. И прислать на почту.. Впрочем, взгляните на «Меланхолию» Дюрера. Только толщина и плотность линий, а смыслов не меньше, чем в «Фаусте» Гёте.

Мимика, жесты, выразительные положения тела. Ещё называли «выражение глаз»

С помощью зрения мы ПОЛУЧАЕМ 80% информации.

Но вот ПЕРЕДАТЬ информацию таким образом труднее. Необходимо, чтобы мимику, жесты, положения тела УВИДЕЛИ и правильно ПОНЯЛИ. Не факт, что захотят увидеть, не факт, что захотят понять. И смогут ли, если захотят. А ещё ведь могут и интерпретировать.

Да и жесты в разных сообществах могут означать совершенно разные вещи. В том числе иметь оскорбительный смысл. Один жест — и вы враги навеки. В разговорах с мало-знакомыми людьми и слова нужно подбирать особенно тщательно, а уж жестами и мимикой лучше и вовсе не пользоваться.

Или вот представьте картинку. Музыкант выходит на сцену и вместо того чтобы играть музыку, начинает гримасничать, жестикулировать и принимать позы. Понравился концерт? В руках музыкальный инструмент. Музыка не нуждается в видеоряде. Играй, музыкант!

Посмотрите видеоклип без звука. Посмотрите на танцующих в дискотеке без музыки. Стараясь проявить состояние или отношение мимикой, вы напрягаете лицо, чем больше стараетесь, тем больше напрягаетесь. Это раздражает и вас, и собеседника. Вместо того чтобы поделиться эмоцией, вы делитесь напряжением.

И то сказать — насколько вы тонкий мим и насколько собеседники умеют читать по лицу. А если говорить сразу со многими людьми, и каждый прочтёт мимику и жесты по-своему. Жесты могут быть восприняты неадекватно. А одна и

та же гримаса может выражать совершенно разные эмоции. Итак.

Мимика и жесты — создают бессмысленное напряжение, раздражают собеседника, могут быть истолкованы превратно и создать претензии. Отпадает.

Междометия (и мат) — воспринимаются как неспособность связать пару слов, неуверенность в себе и даже ограниченность. ОТПАДАЕТ.

«Молчание, мычание, говор сквозь улыбку, мат в конце концов!»

Прекрасно выполняет функции разрушения отношений. Мы ведь не этого хотим, да? ОТПАДАЕТ.

Идея, что «соответствующий эмоциональный настрой сам проявится, если его создать». Это от создателей «Само как-нибудь утрясётся, главное старательно ничего не делать». ДАЖЕ НЕ РАССМАТРИВАЕМ.

«Интонация и слова, которые в конкретный момент вылетают»

Слово не воробей. Вылетит — придётся за него ответить. Слова стоит использовать очень осторожно и лучше не давать им «вылетать».

А вот об умении использовать интонации поговорим очень подробно в должное время.

А мне зачем?

Да, я всё понимаю. Продавцу, инфобизнесмену, руководителю нужно уметь разговаривать. Убеждать, приказывать, уговаривать. «А зачем это мне?» — спросите вы. Врачу. Учителю. Рядовому сотруднику офиса. Домохозяйке с детьми и мужем. Студенту...

Поясню на примере врача. Доктору не нужно продавать свою работу. Пациент сам приходит и требует обслуживания. Да. Обслуживания. Не помощи, не спасения, а оказания услуги.

И относится часто к доктору потребительски. Да, слушает, кивает головой, но почему-то считает нужным посоветоваться потом с парикмахером, маникюршей, соседкой по подъезду. К которым испытывает почему-то большее доверие и уважение.

В результате предписания не выполняются, лечение не результативно, доктор обвинён во всех смертных грехах, жалобы написаны.

На доктора наехало начальство, а попытки доказать свою правоту вызывают только ещё больший гнев со всех сторон.

А вот так происходит, когда врач умеет говорить на уровне БИЗНЕС.

Пациент точно знает, что перед ним истина в последней инстанции. Даже если поленился, пропустил процедуры, на-

жрался шашлыков на свой панкреатит и запил всё это килограммом водки — он винит только себя. Потому что доктор для него занебесное божество. Не меньше.

Учитель ведёт урок. И его речь интересно слушать. Не потому что он даёт необходимые знания, которые немедленно обратятся в деньги. Нет. Он просто очень интересно рассказывает. И ему не надо наводить дисциплину — ученики заняты. Они слушают учителя. Им интересно. А раз слушают — всё равно что-то остаётся в головах. Они слышат. Они запоминают. Они записывают. Дети легко увлекаются, если их увлечь.

И вот у учителя прекрасные показатели. И к нему приходят дети весьма полезных родителей. Его рекомендуют. Его продвигают. А поскольку и с начальством, и с родителями учеников наш учитель прекрасно умеет общаться, то у него вообще всё в порядке. Почему бы не продвинуться по карьерной лестнице? Почему бы не использовать полезные связи для блага своей семьи, в которой — вот чудо — тоже всё в порядке. Потому что и в семье этот человек умеет общаться...

Начальник не пытается навесить дополнительную нагрузку, его язык присыхает к небу — потому что вы умеете НЕ ДОКАЗАТЬ ему свою правоту, а ПОКАЗАТЬ. Показать, насколько его претензии безумны и бессмысленны.

Попробуйте продолжить сами. Представьте, что и как может измениться в вашей жизни, в вашей профессии, если вы

научитесь говорить так, как хотите уже давно.

Связано ли неумение говорить и нежелание общаться

Самый мощный вопрос, который задали на вебинаре. И ответ безусловно да. Мы стараемся не попадать в сложные ситуации. Не хотим выглядеть глупо.

И предпочитаем избегать разговоров. Отмалчиваемся. А ведь столько всяких проблем решается легко и быстро, если просто сказать о них «через рот».

Столько отношений завязывается в этих бессмысленных, казалось бы, «смолл-токинг» — маленьких светских разговорах.

Мы живём среди людей. И общение — то, что сделало людьми наших предков. Общение не для информирования. А для того, чтобы поделиться переживаниями.

В светских разговорах ни о чём мы делимся эмоциями. Устанавливаем душевный контакт. Создаём социальные связи.

Говорить необходимо. А когда говорить не умеешь, избегаешь общения, в конце концов остаёшься один на один со своими переживаниями.

Отрицательные эмоции, печальные случаи, боль — это самые яркие воспоминания. В угрюмом молчании мы вынуждены пережёвывать их вновь и вновь, переполняясь их ядом.

Простая беседа ни о чём может спасти ваше здоровье. Это

самая настоящая психотерапия — только не концентрированная и за деньги, а размазанная по всей вашей жизни тонким слоем.

Вы пьёте воду. Маленькие разговоры — та же вода.

Почему вас не слушают. Что мешает людям вас услышать. Для чего вы говорите. Простые решения

Способность завораживать голосом, говорить так, чтобы собеседник был готов вас слушать часами — не даётся с рождения. Когда вы ведёте вебинары, записываете видео для блога, общаетесь с партнёрами или детьми, управляете подчинёнными — умение говорить решает.

Но иногда простые ошибки создают огромные проблемы. Решить которые можно за 15 минут.

Стивен Спилберг снял «Звёздные войны», потому что очень хотел посмотреть на экране грандиозные космические сражения.

Сергей настолько хотел научиться говорить, что собрал группу на мой курс речи. Он любил решать задачи.

А ещё Серёжа очень любил девушек. А они его нет. И это было странно — симпатичный парень, умный, добрый и щедрый.

А после недели занятий на курсе ко мне стали подходить ученики и требовать, чтобы я удалил Серёгу из группы. ОН ВСЕХ БЕСИЛ.

Разумеется, я сделал для них из этого задание. Учитесь общаться в сложных ситуациях! Но четырнадцать против од-

ного не сговариваясь просто принялись выдавливать Сергея. Простые решения рулят!

На том курсе, кроме общих занятий, каждый имел право на одну персональную консультацию со мной. Это право использовали все. У кого-то вопрос решался за пять минут, с кем-то мы провели больше часа.

Сергей обратился, когда был уже на грани срыва. Он сильный парень и привык справляться сам.

Очередным заданием было поговорить с кем-нибудь и дать ему полностью выговориться.

Умение говорить неразрывно связано с умением слушать. И вот тут Серёгу прорвало.

Он пришёл на консультацию со словами «МНЕ НЕ С КЕМ ГОВОРИТЬ»... Задание он выполнял в поликлинике. Общался с бабусями в очереди.

Разговор получился долгим. Сергей слушал внимательно и не возражал. Он вообще предпочитал соглашаться. И мы нашли мaaаленькую ошибку, которую он убрал в тот же вечер.

И сразу проявилось его прекрасное жизнелюбие, ум, щедрость, готовность помочь и замечательное обаяние.

После курса я встречал его несколько раз на фестивалях — на нём везде висели пара-тройка девиц.

Сергей сейчас дорогой и очень уважаемый женский коуч. Я тогда думал, что всем ученикам нужно пройти полный жёсткий курс обучения. А сейчас размышляю. Может быть,

Сергею хватило бы одного разговора. Остальное у него уже было.

Кроме понимания маленькой проблемы, которую было так трудно заметить самому и так легко ликвидировать.

Иногда проблема с речью словно камушек в ботинке. Жутко мешает жить, но так легко вытряхнуть!

Проблемы и желания

В 2022 году я проводил в день по 4—5 созвонов по вопросам голоса и речи. Основные проблемы:

- не нравится, как звучит собственный голос;
- невыразительная, монотонная речь. Неспособность выразить эмоции, отношение;
- нервозность во время даже незначительного разговора, зажатость, напряжение. Даже страх начать разговор;
- МЕНЯ НЕ ХОТЯТ СЛУШАТЬ!!!!111
- слова-паразиты. «Забываю нужные слова, теряюсь, экаю, мэкаю, бэкаю»;
- страх перед камерой и публикой;
- личные особенности.

Желания можно разделить на три части.

Комфорт. «Мне приятно говорить, меня приятно слушать».

Лёгкость работы с аудиторией и камерой. Для тех, кто ведёт созвоны, эфиры, запись видеоуроков и рекламных роликов. Чтобы вот так просто включить камеру и прямо своими словами, не заучивая текст, гладко и интересно говорить, отвечать на вопросы, следить за аудиторией, реагировать на комментарии.

Способность управлять людьми с помощью голоса. Переговоры, сделки, управление персоналом. Здесь же — повы-

шение статуса в коллективе и способность добиваться желаемого от руководства. Здесь же отстаивание своей позиции, доказательство правоты.

Даже люди, давно со мной знакомые, в начале созвона тережились и не могли внятно рассказать, с чем пришли. Впрочем, мне это и не было нужно. Ведь по первым словам я уже могу точно определить проблему.

Помочь собеседнику вопросами, и просто успокоить, ослабить для меня очень просто. Потому все беседы получились интересными и продуктивными.

Несколько моих советов оказались не только уместными, но даже спасительными. Как всегда, простые решения не приходят людям в голову, и стоит только показать, куда смотреть, решение тут же находится.

Этакая «магия мамы». Помните? Когда ищешь нужную вещь, кажется, она безвозвратно потеряна, а мама приходит и грозно спрашивает «А ЭТО ЧТО!?» — и вещь материализуется перед глазами...

Это опыт.

— — — — —

Результаты некоторых бесед.

Александр — бизнесмен, опытный человек, руководитель агентства: «Миша, мне нужен твой курс. Я сейчас успешно довожу до продажи 50—70 процентов переговоров. А с твоим курсом доведу до 90. А то и ДО СТА процентов!».

— — — — —

Никита — тренер, работает офлайн и записывает видеоуроки: «Взял консультацию у Михаила. Проблемы — нет плавности речи, слова-паразиты, стеснение. Выявили проблемы, наметили пути решения, что-то удалось решить прямо в ходе разговора. Теперь есть чёткий план действий, проблема будет решена».

Галина. Запрос очень простой. Получать удовольствие от разговора. У неё приятный голос, но страшно напрягается, когда нужно говорить. «Миша дал очень простое упражнение, которое нужно выполнять регулярно. Упражнение классное. Часто его делаю и думаю, что количество скоро перерастёт в качество».

Валентина. Ведёт интересные и полезные курсы в интернете. Приятный голос, большой опыт ведения эфиров. Но была одна мааааленькая и сильно мешающая работе проблема: «Я сейчас была на созвоне с Михаилом. И вы знаете, он не врёт! Реально за 3—5 минут решили проблему, которой ГОД! Год за ПЯТЬ МИНУТ! Это вообще законно?!

Если вы ещё не ходили к Михаилу, не ходите. Тогда я одна буду знать секретный секрет, как вести вебинары так, чтобы голос не дрожал, не скакал его диапазон и не было паники из-за ошибок. Михаил, вы настоящий мастер».

Такой вот камушек в туфле. Вытряхнули в пять минут.

— — — — —

Елизавета. Проблемы общения. «МЕНЯ НЕ ХОТЯТ СЛУШАТЬ». Помимо того, что можно решить только на

курсе, предложил решение, которое наверняка в её случае сработает.

— — — — —

Не могу здесь рассказать, что именно я советовал этим людям и остальным, кто был на созвонах. Всё это очень личное. И советы адресные. Они работают для тех, кому даны.

А теперь у меня вопрос к вам. **ДЛЯ ЧЕГО ВЫ РАЗГОВАРИВАЕТЕ С ЛЮДЬМИ?** Вопрос серьёзный.

Зачем мы говорим.

Враждебная аудитория

Ваша речь — это единственный способ изменить поведение людей вокруг. Заставить их действовать, внушить эмоции, произвести впечатление, заинтересовать. А теперь подумайте. Собеседник хочет меняться по вашему желанию?

Когда вы подходите к человеку на улице — спросить время или уточнить дорогу, не важно — вы всегда извиняетесь, верно? Почему вы извиняетесь?

Человек шёл по своим делам, думал свои мысли, вообще не собирался ни останавливаться, ни говорить с вами. Вы произносите слова, и человек меняет свои планы. Выполняет ваши желания. Или даже просто реагирует на вас как на некий раздражитель. Фактически вы совершаете небольшое насилие, верно? Вы по своей воле и против воли собеседника вступаете во взаимодействие.

Многие говорят о том, что следует научиться работать с безразличной или враждебной аудиторией. Но вам кто-то говорил, что ЛЮБАЯ аудитория враждебна?

Начиная разговор, добиваясь своих целей в общении, вы однозначно вступаете в игру, где можно быть победителем или проигравшим. Если причина разговора не вы — вы уже проиграли. Увы. Но даже если разговор начали не вы, если вас вынуждают к общению, ваша цель — сохранить целост-

ность. В конечном итоге — победить.

Как работает реклама

На одном из очных курсов я давал такое упражнение. У каждого ученика был рекламный проспект. Нужно было с помощью слов из рекламного проспекта либо прорекламировать товар, либо, наоборот, обругать. Слова написаны, в распоряжении ученика были лишь темп, ритм, тембр, мелодия речи. Иногда для того чтобы показать фальшивость рекламы и тем самым очернить товар, достаточно было прочитать проспект ровным спокойным голосом.

Реклама работает именно так. Никто не продаёт вещи или процессы. Рекламщик продаёт эмоции, чувства, ощущения, состояния, которые потребитель надеется получить, покупая товар.

Как говорил один мой друг — он продавал дорогостоящее оборудование: «Я могу легко увлечь любую женщину, добиться от неё любого поведения, ведь если я ухитрюсь продавать оборудование за сотни тысяч долларов людям, которым оно не очень-то и нужно, то продать себя женщине — это вообще не фокус».

Но даже самый лучший текст, написанный лучшими маркетологами и копирайтерами, не сработает, если вы не произнесёте его так, чтобы вызвать нужные эмоции у нужных людей.

А за что, думаете, получают деньги артисты, озвучивающие рекламные ролики!

Пять уровней общения

Вообще-то это тема уровня БОСС. В Школе живого голоса три уровня обучения. На уровне Комфорт я учу звучать, управлять интонациями и любить свой голос. На уровне Бизнес я учу говорить и зарабатывать деньги — работать с аудиторией, вести эфиры, проводить лекции и семинары, доказывать, аргументировать, презентовать, рекламировать. На уровне БОСС я учу управлять. И своей жизнью, и подчинёнными, и окружающим миром.

Так вот. Уровней общения всего пять. И отличаются они главным образом целью. Впрочем, есть ещё один, запредельный уровень общения — молчание. Когда вы просто растворены друг в друге. Когда одно ваше присутствие создаёт атмосферу. Это уровень общения любящих людей. А в духовной практике это уровень общения с духовным наставником. Вы побыли рядом с человеком — и никаких слов больше не нужно.

Беседа

Высший после молчания уровень. Внезапно тема беседы не важна. Светская беседа, даже разговоры о погоде или любимой кошечке. Цель её — обмен мнениями. Или даже просто создание эмоционального контакта. Во время беседы мы

ничего не выясняем. Не пытаемся найти истину или доказать свою правоту.

В беседе нет правых и виноватых. Мы делимся мнениями. Или информацией. Или обсуждаем очень серьёзные, животрепещущие, спорные и опасные темы, но при этом никак друг друга не задеваем. Люди, способные беседовать, остаются при своём или обогащаются чужим мнением.

Возможно, потом, обдумав слова собеседника, вы измените своё мнение, отношение, позицию. Но это будет потом. Это не ваша цель и не цель собеседника. Вы обменялись.

Беседа — одна из самых сложных конверсий между людьми. Ведь всё время хочется что-то доказать, пригласить собеседников в союзники, одержать верх. Сложно выслушать собеседника. Сложно «слушать, а не дожидаться своей очереди говорить». Сложно не упустить момент, когда пора закругляться, не занимать слишком много времени своей невероятно важной речью.

Дискуссия

Когда необходимо выработать общее мнение. Разработать план, выяснить истину — мы вступаем в дискуссию. Цель — выслушав все аргументы, разобрать их, создать точную картину битвы, насколько это возможно в условиях неминуемой нехватки информации, и принять общее решение. Общее и обязательное для всех участников. Хорошо, когда возмож-

ны логические построения от начала и до конца. Тогда мы можем смело использовать посылки и строить на их основе истинные силлогизмы.

Тогда дискуссия идёт легко и гладко. Вы предъявляете аргументы, демонстрируете логику рассуждений, делаете выводы. Ваши собеседники проверяют справедливость аргументов, приводят возражения, может быть, находят погрешности в рассуждениях. И тогда вы либо исправляете ошибки, даёте дополнительные доказательства и подтверждаете выводы, либо соглашаетесь с тем, что допустили ошибку, и принимаете точку зрения оппонента.

Или — если оппонент не предлагает готового решения, вы вновь рассматриваете доступную информацию и добиваетесь результата. Впрочем, иногда дискуссия ни к чему не приводит. Например, возразить оппоненту вы можете, причём напрочь разбиваете его концепцию, но предложить что-то взамен не получается. И тогда приходится честно согласиться, что решение не найдено. И дискуссия будет продолжена позже.

Всё просто, когда некоторая истина действительно есть. Когда информации достаточно и выводы однозначны. Однако чаще бывает иначе. И тогда чаще всего люди сваливаются из дискуссии в спор. Не потому что люди плохи. А потому что отсутствие честных доказательств не отменяет твёрдой уверенности в правоте. Особенно если у оппонента тоже нет безупречно разработанной концепции.

Как бы было замечательно, если бы учёные, бизнесмены и политики оставались на уровне беседы. Как было бы хорошо, если бы родители решали вопросы воспитания детей исключительно в беседах и дискуссиях. Но увы. Часто бывает и так, что ваши аргументы безупречны, ваши построения верны, а выводы... не нравятся оппонентам.

Спор

И тогда люди вступают в спор. О, это замечательное зрелище, когда люди, незнакомые и безразличные вам, спорят по вопросам, которые вас не касаются. Вы наблюдаете за ними, словно стоя на балконе в летний день с чашечкой кофе, смотрите на дерущихся внизу котов. Такой красивый и мудрый.

Потому что спор сродни спорту. Главная цель спора вовсе не поиск какой-то там истины (кому она нужна!) и не выработка разумного и правильного решения. О нет!

Цель спора — Победа! Победа любой ценой. Спор — это всегда игра на публику, даже если публика — это только вы двое. Я скажу больше — спорщик часто сам и есть его публика. В споре — я пока имею в виду честный спор, как бокс без ножей и пистолетов, в примерно одной весовой категории — используется в полный рост риторика, софистика, демагогия.

Ну да, в дискуссии мы придерживались только логики, ес-

ли кто-то ещё помнит. А здесь — вместо посылок примеры, вместо силлогизмов энтимемы, да и кто в споре запретит себе использовать неправильные силлогизмы, так, чтобы можно было произвольно выбирать «правильный» выбор из множества возможных?

Цель спора — выставить противника (да, здесь нет собеседников и оппонентов, здесь противники, соперники) в дурном свете. Высмеять, показать глупцом, врагом, обманщиком. Или хотя бы выставить себя великим и прекрасным, всезнающим и достойным всякого доверия.

«Верьте мне, потому что я вот какой чудесный и потому что мой собеседник вовремя не сориентировался и не разбил мои весьма шаткие аргументы». В дискуссии мы доказывали свою правоту. В споре мы стараемся убедить публику в своей правоте. Даже если публика — это мы и есть.

Истина в споре отбрасывается прочь или даже закапывается поглубже. Увы, спор — это спорт. Игра на победу. Но всё же в споре есть правила, и их следует придерживаться. Чтобы не быть разоблачённым. И даже из спора можно выйти почти без потерь. Но вот следующий вид общения между людьми такого выхода не предполагает.

Конфликт

Чем отличается бокс от драки? Казалось бы, и там, и там люди наносят друг другу серьёзные удары, получают трав-

мы. Каждый удар, нанесённый противнику, неминуемо отражается и на бьющем. «Цеп бьющий зерно бьёт себя самоё», — как говорил Дом Модест Горанфло в сериале... Но в боксе движет желание победить. Получить плоды победы. И даже тот, кто потерпел поражение, не считается жертвой. Это спорт. Люди уходят из спора в конфликт, когда меняется цель.

Цель конфликта — нанести врагу (да, в конфликте нет соперников, только враги) максимальный вред. Пусть даже при этом рухнет семья, дело, пусть даже сам человек получит гораздо больший вред — не важно. И не важно, есть ли публика — о, публику мы привлечём потом, позже. А сейчас — максимальный вред во что бы то ни стало. И в отличие от спора конфликт может быть затяжным и скрытым.

И вообще конфликтовать может только одна сторона. Вторая при этом будет только терпеть ущерб, не веря, что его наносят нарочно, жестоко и расчётливо. Эбюзинг, газлайтинг, обесценивание, мелкие пакости, колкости.

А как прекрасны комплименты, когда слова и интонации конфликтуют между собой! Как можно прилюдно похвалить человека так, чтобы только он испытал максимальное унижение и боль! Как прекрасно найти больное место и методично, планомерно, безжалостно тыкать туда при всяком удобном случае. И внешне всё так мило, не подкопаешься. Рано или поздно жертва конфликтующего взрывается и никому не может объяснить причину своего возмущения. И часто вообще

винит потом именно себя.

Конфликт между двумя людьми всегда вредит всем окружающим — победитель разрушает и свою душу (хотя бывает, что души там и нет).

Конфликт — это невероятная мерзость, но ещё хуже то, что конфликтующая сторона обязательно применяет для ещё большего эффекта. И это травля.

Травля

Человек победил в споре оппонента. Выставил его аргументы смешными и глупыми. А то и вредными! И приглашает публику немедленно высказать своё ценное мнение, своё согласие не с аргументами, а именно с оценкой личности противника.

Он организует публику и отходит в сторонку, где и стоит весь в белом. Может даже посочувствовать униженному противнику. И даже публично похвалить его, пожалуй, посоветовать на публику. Глумиться так глумиться, верно?

Может также напоказ стараться уладить конфликт между уже коллективом (публикой) и травимым. И потихоньку подкидывать дровишек в огонь, подливать масла. Да так, чтобы никто не подумал о нём плохо, да? Он наслаждается, наблюдая, как толпа истязает беззащитную жертву. Его жертву.

Мы ненавидим сплетников. А ведь они именно что организуют травлю. Бывает по-мелочи, а бывает и по-крупному.

Люди, пребывающие в состоянии конфликта, стараются организовать травлю обязательно. И часто коллективы разделяются на враждующие части. Один маленький сплетник может уничтожить большой коллектив. А если этот человек достаточно хитер, то и остаться совершенно вне подозрений.

Уметь говорить — уметь слышать. Безопасное общение

Зачем учиться говорить? Вы правда ещё не поняли?

Часто мы неосознанно вступаем в споры, конфликты и даже организуем по-мелочи травлю. Случайная фраза, неверно истолкованная, интонация, которую вы пытались, но не сумели транслировать. Вы иронизировали, говорили с сарказмом, шутили — а ваши слова были восприняты буквально. Бывает?

Чтобы избежать таких неприятных ситуаций, следует точно знать, как именно вы говорите. Вы наверняка замечали, что на записи ваш голос звучит иначе, чем вы думаете. Многие не узнают себя на записи. Многим откровенно не нравится, как звучит их записанный голос. По себе знаю. А ведь люди вокруг слышат именно это.

Когда вы научитесь управлять голосом, вы будете говорить ровно так, как нужно. И слышать себя ровно так, как слышат окружающие.

Как избежать травли, уйти от спора и конфликта? Нужно твёрдо знать разницу между ними. Чётко улавливать моменты, когда беседа начинает скатываться в спор, к примеру. А главное — в каждом разговоре нужно точно осознавать цель. И быть причиной.

Ваша задача на уровне Босс — быть причиной. Ваша за-

дача на уровне Бизнес — быть причиной. Ваша задача на уровне Комфорт — быть причиной.

В любом разговоре, в любой конверсии ВЫ должны быть причиной. И тогда вы точно и чётко будете видеть, что делает собеседник, или оппонент в дискуссии, или противник в споре, или враг в конфликте. И не дай бог, кто-то пытается организовать против вас травлю. Не важно — осознанно или случайно.

Посмотрите, как это происходит. Замечайте разницу. Один из способов избежать эскалации со стороны контрагента заключается в том, чтобы в самом зародыше пресечь её, показав свою готовность немедленно дать отпор. Это нам подсказывал ещё Макиавелли в своём «Государе». Вы показываете готовность перескочить на уровень выше и даёте возможность контрагенту испугаться до того, как его намерение форсировать агрессию станет явным. И отойти на приемлемый уровень общения.

Другой способ — заметив признаки обострения, сделать их явными. Например, во время дискуссии сообщить о своём намерении оставаться в рамках именно этого уровня общения, сказать, что целью дискуссии является выработка общей позиции, полезной для всех или нахождение доказательств. А не спор и победа. Сообщить, что именно вызвало необходимость напомнить об этом. До того, как дискуссия свалилась в спор или переросла в конфликт.

Интересный метод прекращения споров использует один

мой друг. Если он твёрдо знает что-то и может подтвердить доказательствами, а его собеседник изо всех сил настаивает на своём, мой друг просто предлагает держать пари на приличную сумму денег. Делает ставку. И спор немедленно прекращается.

Даже в конфликт люди нередко вступают не со зла, а просто потому, что увлекаются, не замечают, как их слова и действия влияют на собеседника. Тогда стоит мягко показать, объяснить, что именно мешает взаимопониманию. Если же оппонент не желает понимать прямых слов (я не говорю о намёках, мы говорим прямым текстом без обиняков), вы показываете свою готовность к конфликту, готовность идти до конца и нанести ему запредельный вред, не думая о последствиях. Это отрезвляет, особенно если вы даёте возможность отступить без потери лица.

Если вы не хотите, чтобы беседа превратилась в дискуссию, просто объясните собеседнику, что не собираетесь искать истину. Мы потом обдумаем сказанное и, возможно, по-discутируем. Но в другой раз, не сейчас. Сейчас мы общаемся и делимся мнениями.

Чтобы победить в любом споре, достаточно знать, в чём именно может заключаться победа. Иногда именно проигрыш в споре и становится победой. А бывает, что люди спорят именно для того, чтобы проиграть в моменте.

Например, совещание с руководством. Ваш оппонент предлагает проигрышный способ действий, приводит слабые

аргументы, но из-за всех сил старается, допускает нечестные приёмы, убеждает начальство в своей правоте. В этом случае вы можете спокойно и доказательно привести свои аргументы и осторожно проиграть. Чтобы не вступать в конфликт на глазах у руководства.

Вы прекрасно сможете оттоптаться на нём, когда проявятся его ошибки, опрометчивые допущения, недостаточная проработка. Вы сможете показать, как ради победы в споре ваш конкурент пожертвовал общим благом, а между тем вы предлагаете способ исправить его ошибки, пока ещё не поздно. Разумеется, это стратегия, тактика в каждом случае своя. И в моменте следует взвешивать все за и против. Выбор за вами. Но выбор и должен зависеть от вас.

Если же вы заметили, что контрагент собирается настроиться против вас людей, а это стоит замечать в самом зародыше, не стесняйтесь. Берите публику и демонстрируйте готовность напустить её на врага. Или прямо начинайте травить. Опять же по ситуации. Выйти из травли сложно. Проще не допустить даже мысли о том, что зачинщик травли останется неопознанным и безнаказанным.

Умея говорить, зная, как музыка речи влияет на восприятие, вы научитесь отделять информацию от эмоций. Вы научитесь слушать. И общение станет безопасным.

НО ЭТО ЖЕ МАНИПУЛЯЦИИ!!!

Да. Это манипуляции

А вы как думали? Это уровень БИЗНЕС. На нём я учу манипулировать. С помощью только голоса. Только интонаций. Только музыки речи.

Я учу не говорить, а петь песни сирен. Вы небось думали, что сирены пели хоралы или частушки, чтобы завлечь морячков на скалы? О нет. Они говорили. Но когда они говорили, они хорошо пели.

Говорить куда сложнее, чем петь. Мелодия должна рождаться прямо здесь, в моменте. И вынимать из эфира слова. Те самые слова, которые вызываются только вашим намерением, только целью разговора.

Да, я учу манипулировать. Да, я учу, что каждый разговор — это манипуляция. Каждый разговор имеет цель, и если вы не достигаете нужного вам результата, значит
ЗНАЧИТ, ЧЕГО-ТО ДОБИЛИСЬ ОТ ВАС.

Значит, не вы были причиной разговора. Значит, не ваши цели были достигнуты.

На уровне КОМФОРТ я учу звучать. Владеть инструментом.

На уровне БИЗНЕС я научу создавать музыку. Создавать песни сирен. Захватывать и держать внимание. Увлекать. Убеждать.

Вы можете быть сто правы, вы можете иметь тысячи доказательств и обоснований. Но КОМУ ВСЁ ЭТО НАДО, ЕСЛИ ВАС НЕ СЛУШАЮТ.

В книжке «Аэропорт» (Хейли, почитайте, если не читали) есть эпизод, где диспетчер командует пилоту срочный манёвр. Пилот решает уточнить команду и теряет драгоценные секунды. Случается катастрофа.

Я учу говорить так, чтобы ВАША команда исполнялась без рассуждений. Вашу просьбу хотелось исполнить. Ваш отзыв был решающим.

Есть только три вида речей. Совещательные, Эпидейктические, Судебные. ВСЕ бизнес-ситуации полностью покрываются этими тремя.

Слова, доказательства, обоснования — нужны только в случае совещательных речей.

Но даже там рулит музыка речи. Потому что мало привести аргументы. Мало высказаться и доказать свою правоту. Важно — чтобы вас ВЫСЛУШАЛИ с вниманием!

Я учу манипулировать. И видеть попытки манипулировать. И перехватывать их. Я даю щит и меч. И вы решаете, когда пустить их в дело.

Манипуляции... Когда вам рассказывали, как это УЖАСНО ПЛОХО И НЕХОРОШО — вами манипулировали.

Меч остаётся одинаково совершенным. Не важно, кто держит рукоятку. Вы или ваш противник. Правда? Но лучше, чтобы острый конец не был обращён в вашу сторону.

Почему в театральных институтах не учат говорить...

Как это не учат говорить? Вон как актёры разговаривают. Заслушаешься. Словно реченька журчит. Словно миры встают и рушатся. И смех, и слёзы, и любые эмоции. Когда актёр говорит, хочется встать и идти, неважно куда, неважно зачем. Просто почему-то надо делать всё, что он скажет...

И всё же — я утверждаю. В театральных институтах не учат говорить. Главная причина — им не нужно. Там отбор. Сотня претендентов на место. Там нет обычных средних людей.

Тех, кто не любит свой голос. Тех, кто не может выразить эмоции, у кого голос слаб, кто не может заговорить с незнакомкой... Кому сложно отстоять свою позицию или потребовать. Слишком мягкая или жёсткая манера говорить. Да мало ли...

Что ж. Обычным людям голос необходим не меньше, чем актёрам театра и кино. Голос, умение говорить — это комфортное общение, хорошие отношения с людьми. Это ваше достоинство и уважение окружающих.

Это значительная часть образа. Привлекательность, шарм. Говори и зарабатывай.

Говори и зарабатывай

КАК УКРАСТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ — 1. Ситуация

Пятая влажная салфетка полетела в корзину для бумаг. Геннадий Степанович готовился к выступлению. Ведь не первый раз на сцене, какого черта потеют руки...

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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