



ВАШ ГОЛОС – ЭТО СОЦИАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ

КАК ГОВОРИТЬ,
ЧТОБЫ ВАС СЛУШАЛИ

Илья Лейн

Илья Лейн

**Ваш голос - это социальная
власть. Как говорить,
чтобы вас слушали**

<https://litres.ru/74461308>

SelfPub; 2026

Аннотация

Можно быть умным, компетентным и трудолюбивым и всё равно оставаться незамеченным, если вы не умеете говорить так, чтобы вас слышали. Эта книга превращает речь в практический инструмент влияния: как преодолеть страх общения и публичных выступлений, точнее выражать мысли, задавать вопросы, отвечать, отказывать без неловкости, завоёвывать симпатию и поддерживать разговор даже с незнакомцами. Отдельное внимание интонации, взгляду, жестам и психологии слушателя. Это не книга о красивых словах ради красивых слов. Это тренировка социальной силы: умения через речь создавать доверие, отстаивать себя, убеждать и не теряться там, где от одного разговора может зависеть работа, отношения или возможность.

Илья Лейн

Ваш голос - это социальная власть. Как говорить, чтобы вас слушали

Предисловие

С древних времён и до наших дней те, кто не владеет искусством речи, редко достигают больших успехов, а те, кто добивается успеха, обязательно обладают уникальными способностями в области общения. Одно удачно сказанное слово может изменить судьбу человека.

В современном обществе все составляющие его элементы находятся в состоянии сложных взаимосвязей и постоянного движения — будь то потоки людей, товаров или информации. При этом человек является ядром и ключевым элементом, формирующим эти потоки. А связи взаимодействие между людьми возможны только посредством языка. По мере развития общества требования к устной речи становятся всё выше.

В современном обществе люди, которые мало говорят и много делают, обречены на игнорирование. Ораторское мастерство — это ключевое конкурентное преимущество нашего времени. Многие люди в жизни не обладают достаточ-

ным ораторским мастерством, и из-за неловкости в общении неумения правильно выразить свои мысли упускают многое из того, что по праву принадлежит им — высокую зарплату, повышение по службе, карьеру, любовь... Уровень речевого выражения определяет качество жизни человека и влияет на всю его жизнь.

Если у вас хорошая речь, вы сможете понравиться окружающим, завести полезных знакомых, открыть для себя новые перспективы и добиться желаемых результатов. Например, если вы юрист, хорошая речь поможет вам привлечь клиентов; если вы владелец магазина, хорошая речь поможет вам привлечь покупателей; если вы сотрудник, хорошая речь поможет вам завоевать внимание начальника и руководителя... Многие люди благодаря своему красноречию получили повышение по службе, заслужили почести добились значительной прибыли. Высококонкурентные и сложные межличностные отношения в современном обществе, а также динамичная среда обучения и работы требуют от нас более мудрого, энергичного и ориентированного на научную обоснованность и практическую применимость подхода к «искусному общению». Преимущества людей, обладающих красноречием, умеющих вести беседу с легкостью, поддерживать оживлённую атмосферу и выбирать каждое слово с особой тщательностью, в общественной жизни становятся всё более очевидными.

Эта книга представляет собой практическое руководство

по языковым навыкам с ярко выраженными китайскими особенностями. С помощью лаконичного языка, мудрых высказываний и совершенно новых идей она знакомит читателя с самыми яркими сторонами китайской культуры, делится секретами искусства разговора, исследует безграничную глубину китайского языкового искусства и помогает понять заложенные в нем принципы поведения. Она поможет вам быстро стать мастером общения, умеющим вести себя с достоинством и говорить с легкостью, позволит вам одним предложением затронуть сердце собеседника, несколькими фразами разрядить неловкую ситуацию, завоевать симпатию окружающих и гарантированно превратиться в мастера слова.

Глава 1 Пробуждение — Если ты не научишься говорить, ты обречён

Влияние в значительной степени зависит от речевых способностей человека. Речь — это мысли, облеченные в звук, поэтому она обладает огромной силой. Для каждого человека то, насколько его речь влиятельна, определяет качество его жизни. В жизни многие терпят неудачу не из-за недостатка способностей, а из-за неумения говорить.

Речевые навыки — это ключевое конкурентное преимущество

Я когда-то читал репортаж о том, как одна пекинская группа компаний набирала менеджера начального звена. На собеседование пришел студент-иностранец, который очень

свободно говорил по-английски, но на мандаринском произносил слова невнятно и не мог выразить свои мысли. Когда экзаменатор спросил его, почему он так плохо говорит на мандаринском, тот ответил, что привык говорить по-английски. Экзаменатор подумал: «Как человек, который даже говорить не умеет, сможет справляться с управленческой работой в Китае?» — и вежливо отказал этому студенту-иностранцу.

По сравнению с этим ситуация у Чэнь была гораздо лучше.

После окончания университета Цзе Чэнь устроился на работу в одну из крупных технологических компаний в Шэньчэне. Он слышал, что руководитель их отдела — человек высокомерный, с которым очень трудно наладить контакт и с которым непросто общаться. Маленький Ван благодаря коллегам получил общее представление о характере и предпочтениях менеджера, и, как только он встретился с ним, скромно и тактично сказал: «Менеджер, как только я вошёл, мне сразу сказали, что руководитель нашего отдела — человек серьёзный и скрупулёзный, очень строгий к подчинённым, но в то же время очень сострадательный; к новичкам, особенно к приезжим, он относится строго, но при этом проявляет к ним особую заботу. Надеюсь, что вы будете меня поощрять, контролировать и наставлять, и я смогу в будущем добиться успехов, работая под вашим руководством». Руководитель кивнул, и на его лице мелькнула едва заметная

улыбка. С тех пор руководитель действительно уделял Маленькому Чэну особое внимание и заботливо наставлял его.

Языковые навыки — это вид производительности, а также основа развития личности коммуникативных навыков, причём качество коммуникативных навыков значительной степени часто определяется именно языковыми навыками. Языковые навыки играют решающую роль в таких сферах общественной деятельности, как рабочее общение, руководство командой, управление подчинёнными, а также в деловых переговорах, продаже продукции внедрении технологий. Один из влиятельных предпринимателей, занимающий ведущее положение в деловом мире, однажды сказал: «Если бы кто-то хотел отобрать у меня всё богатство и позволил бы оставить только одну вещь, я бы выбрал красноречие, потому что, обладая им, я смог бы вскоре обрести всё остальное богатство».

Современное общество нуждается в людях, обладающих сообразительностью и красноречием, а застенчивые, скованные и неразговорчивые люди в современном обществе не смогут стать выдающимися талантами. Некоторые люди, обладая обширными знаниями, не пользуются популярностью у окружающих именно из-за недостатка «ораторского мастерства»; другие имеют высокий профессиональный уровень и отлично справляются с работой, но при этом плохо выражают свои мысли: их речь скованная и нервная, логическое мышление сбито с толку, и как только они начина-

ют говорить, их слова теряют всякую связность; несмотря на богатый опыт и глубокие взгляды, они не могут их донести. Такие люди в современном обществе с трудом добиваются успеха.

Западные люди придают большое значение ораторскому мастерству; они осознают, что в условиях рыночной экономики информационного общества хорошее ораторское мастерство является важным навыком для достижения успеха в жизни. И они действуют именно так: часто оценивают уровень знаний, культурный уровень и способности человека по его манере говорить и коммуникативным навыкам.

Изучение ораторского мастерства и навыков общения уже давно широко распространено в таких развитых странах, как США, Западная Европа и Япония; как в системе школьного образования, так и в системе образования для взрослых большое внимание уделяется внедрению соответствующих курсов.

Известный американский эксперт по успеху Дейл Карнеги посвятил всю свою жизнь тому, чтобы научить людей, как вести себя в жизни добиваться успеха, и добился в этом значительных результатов. «Курсы Карнеги» уже давно стали синонимом образования для взрослых в области психологии, ораторского мастерства и коммуникации; в США насчитывается более 1700 институтов Карнеги.

В настоящее время в США более 300 университетов имеют факультеты ораторского искусства или риторики. За че-

тыре года, с 1976 по 1980 год, только число специалистов, получивших степень магистра и выше в области «ораторского искусства», превысило 30 тысяч человек.

В нашей стране вопрос повышения ораторского мастерства широких масс приобрел актуальность. В течение долгого времени существовало предубеждение, согласно которому ораторское мастерство не считалось настоящим знанием и умением; считалось, что это всего лишь пустая болтовня, игра слов или просто хвастливые речи, направленные на привлечение внимания; либо ораторское мастерство связывали с софистикой, либо односторонне полагали, что оно сводится лишь к технике речи, и, конечно же, тем более не рассматривали ораторское мастерство и коммуникативные навыки как базовые навыки обязательный предмет в жизни.

Современное общество — это общество, полное вызовов и конкуренции. Как одно из важнейших качеств современного человека, красноречие играет всё более важную роль в социальной конкуренции. Хорошее красноречие — это обязательное качество современного человека, мощное оружие для повышения наших способностей и раскрытия потенциала, бесценное сокровище, позволяющее нам управлять своей жизнью, изменять её и стремиться к успеху в карьере. Поэтому обладание хорошим красноречием — это не только потребность социального развития, но и потребность современного человека в самосовершенствовании.

Сколько людей потерпело крах из-за неумения пра-

ВИЛЬНО ВЫСКАЗЫВАТЬСЯ

Старая пословица гласит: «Беда из уст выходит». Если говорить бездумно, даже одна неверно сказанная фраза может сделать вас мишенью для всеобщих нападков. Генеральный директор одной риэлторской компании раз за разом высказывал «классические высказывания» и раз за разом подвергался резкой критике и нападкам; своими действиями он, похоже, наглядно доказывает нам эту истину.

Писатель Яно Бенне однажды сказал: «Большинство трений и конфликтов повседневной жизни возникают из-за раздражающих голосов, интонаций и плохих манер речи». Если присмотреться повнимательнее, нетрудно заметить, что недостатки в умении выражать свои мысли часто приводят к неудачам в карьере или наносят ущерб чести интересам команды, в которой работает человек. Если человек плохо выражается, компания не захочет его нанимать, подчиненные не захотят подчиняться его указаниям, начальство не захочет его ценить, а окружающие не захотят вступать с ним в деловые отношения; плохое общение может также привести к разладу в семье, вражде между братьями, разводу супругов... Одним словом, неблагоприятная манера общения в значительной степени приводит к неловким ситуациям и упадку в жизни.

Генеральный директор одной общенациональной сети ресторанов «хот-пот» отправился в Внутреннюю Монголию с инспекцией источников поставок продуктов для своей ком-

пании. Ужин был организован в доме местного пастуха, поставляющего для его предприятия баранину. Этот пастух был простым и честным человеком; до 30 лет он жил в крайней нищете и даже не смог жениться, но позже, с помощью местных властей, взял кредит и открыл животноводческое хозяйство. Благодаря экологически чистому ведению хозяйства, отсутствию подделок и обмана он завоевал доверие ряда пищевых предприятий, и его жизнь наконец-то наладилась. Среди них сеть ресторанов с горячими кастрюлями была его крупнейшим клиентом.

Генеральный директор с делегацией прибыли в дом пастуха и вежливо предложили ему войти первым. Пастух был приятно удивлён и сказал: «Лучше вы идите впереди, мы, пастухи, привыкли идти позади скота».

Услышав это, руководитель почувствовал неловкость, и сопровождавший его руководитель из сельской администрации поспешил сгладить ситуацию, пригласив руководителя войти в дом и усадив его, а также приказав пастуху поскорее подать блюда. Пастух поставил перед руководителем тарелку с тушеными костями в соусе.

Генеральный директор очень любил кости в соусе, и, не переставая хвалить блюдо, вежливо сказал: «Очень вкусно, мы не ошиблись, выбрав ваше предприятие в качестве партнера. Но, земляк, вам достаточно готовить что-нибудь попроще, не нужно так усложнять!»

Пастух поспешно ответил: «Да нет, да нет, это же копейки,

обычно мы это собакам отдаем».

Генеральный директор отложил кость, и его лицо тут же помрачнело. Увидев это, руководитель поселка поспешно протянул пастуху кусок кости в соусе, давая понять, что ему лучше есть, а не говорить. Но пастух отказался: «Руководитель, пожалуйста, ешьте сначала. Я не тороплюсь — каждый день в это время сначала кормлю собак, а потом уже сам обедаю, так я привык».

Руководитель поселка занервничал и прикрикнул: «Ты что, не умеешь разговаривать?»

Пастух с печальным выражением лица ответил: «Я пастух, всю жизнь умею разговаривать только с животными...»

По истечении срока договора сеть ресторанов «горячий горшок» больше не сотрудничала с этим пастухом.

Тот, кто умеет говорить, вызывает улыбку, а тот, кто не умеет, — раздражение. Разные способы выражения приводят к совершенно разным результатам. В повседневной жизни, когда мы говорим или делаем что-то, нужно проявлять осторожность и использовать определенные приемы: неудачно сказанное слово в лучшем случае вызовет недовольство, а в худшем — может навредить здоровью. Хотя мы и не держим в руках бразды правления и нам не нужно беспокоиться о том, что из-за правильности или неправильности наших слов мы будем нести ответственность за «процветание» или «гибель» страны, но разве мы можем не учитывать эти два важных вопроса — «радость» или «недовольство», — кото-

рые напрямую затрагивают наши собственные интересы?

Негативные высказывания приносят только негативные последствия

В народе говорят: «Одно доброе слово согреет три зимы, а злое слово ранит так, что даже в июне становится холодно». Под «злым словом», конечно, подразумеваются высказывания, носящие оскорбительный, уничижительный, агрессивный или ругательный характер. На самом деле, ранить человека можно не только злыми словами. Даже если вы не произносите явно оскорбительных фраз, но часто говорите негативно, это все равно причиняет боль окружающим. Поэтому давайте сформируем у себя совершенно новое сознание: позитивные слова согревают три зимы, а негативные — охлаждают даже в июне.

Возьмём, к примеру, человека, играющего в боулинг: он сбил сразу 7 кеглей, но 3 остались стоять. Как тренер этого человека, что вы должны сказать в такой ситуации? Если вы сосредоточитесь на том, что «ещё 3 кегли остались стоять», то будете говорить недовольным тоном и использовать недовольные формулировки — это и есть негативные слова, которые только обескуражат человека и вызовут у него сопротивление. Если же вы посмотрите на ситуацию с другой стороны и скажете с утвердительным и ободряющим тоном: «Отлично! Вы отлично сыграли, сбили уже 7 кеглей, продолжайте в том же духе, и сбиваете ещё больше!», — эффект будет совершенно иным: собеседник получит заряд вдохно-

вения, поднимет настроение и сможет выполнить поставленную задачу ещё лучше.

Это связано с тем, что межличностное общение — это не только обмен информацией, но и взаимное эмоциональное воздействие. Каждый из нас удовольствием принимает положительные эмоции, а отрицательные — отвергает. Негативные высказывания, независимо от их остроты и количества, всегда оказывают на человека негативное воздействие, что неизбежно вызывает у собеседника в той или иной степени психологическую защиту, порождает сопротивление и заставляет его явно или скрытно идти вам наперекор. Поэтому только чаще произнося позитивные слова, можно обеспечить нормальное и эффективное межличностное общение.

Давайте рассмотрим это на примере деловых переговоров. Допустим, у сторон А и Б возникли разногласия по поводу сроков поставки. Как вести переговоры в этой ситуации?

Негативный подход: «Если ваша сторона не будет соблюдать наши требования по срокам, то заключении соглашения не может быть и речи!»

Даже если сторона Б очень хочет достичь соглашения, подобные слова со стороны А вызовут у неё сопротивление и неприязнь, в результате чего она категорически отклонит требования партнёра, и переговоры закончатся безрезультатно.

Если же сторона А сможет высказаться в позитивном клю-

че, оставив обеим сторонам пространство для переговоров, шансы на успех будут гораздо выше.

Конструктивная формулировка: «Если ваша сторона сможет постараться ускорить сроки сократить их на 20 дней, у нас не возникнет особых проблем с заключением соглашения. Не могли бы вы пойти нам навстречу?»

Такая формулировка побудит собеседника, руководствуясь логическим рассуждением, взвесить все «за» и «против» и более тщательно рассмотреть ваши требования, что, скорее всего, изменит ситуацию и позволит достичь соглашения.

Очевидно, что если вы говорите в негативном ключе, то даже если собеседник и хочет пойти на уступку, из-за эмоционального сопротивления и неприязни он будет упорствовать и резко откажется. А позитивный и тактичный подход позволяет наладить эмоциональный контакт, заставляет собеседника мыслить рационально, и тогда дело легко довести до успешного завершения.

Факультет менеджмента одного университета пригласил учёного для проведения цикла лекций по современной науке управления. Благодаря новизне содержания и яркому изложению на лекции пришло много студентов из других факультетов. В результате количество мест оказалось ограниченным, и студенты факультета менеджмента, опоздавшие на лекцию, остались без мест. В связи с этим преподаватель, ответственный за организацию лекций, обратился к слуша-

телям со следующим объявлением:

«Ребята, на нашу лекцию пришло много слушателей. Чтобы обеспечить места для всех студентов факультета менеджмента, просим студентов других факультетов занимать места, начиная с 10-го ряда. Спасибо за понимание!»

Намерения, лежащие в основе этих слов, безупречны, но такая формулировка может вызвать у студентов других факультетов ощущение, что они «посторонние» и, казалось бы, нежелательные гости. Почему бы не посмотреть на ситуацию с другой стороны и не сформулировать просьбу так, чтобы она звучала более приятно для слуха? Например, следующая формулировка даст лучший результат:

«Ребята, на эту лекцию пришло много слушателей, и мы рады приветствовать студентов всех факультетов! Однако количество мест ограничено, и чтобы студенты других факультетов также смогли разместиться, просим студентов факультета менеджмента занимать места только в первых 10 рядах! Спасибо за понимание!»

Люди, склонные к негативным высказываниям, порой бывают слишком идеалистичны: они пытаются навязать реальности жизни свои идеализированные модели, в результате чего часто получают результат, противоположный ожидаемому. Другие же смотрят на проблемы слишком узко и предвзято, думая только себе и не обращая внимания на остальных, и категорически отвергают всё, что не соответствует их вкусам. Ещё одни рассматривают людей через лупу или даже

микроскоп, преувеличивая их незначительные недостатки. Как однажды сравнил Лу Синь, старый ученый, глядя через лупу на нежную белую руку красавицы, увидел морщины на коже и грязь между ними. Представьте себе: если бы он стал рассматривать её через микроскоп, разве не оказалось бы, что всё её тело покрыто ужасающими бактериями!

Человеку, который постоянно говорит о негативном, трудно поддерживать дружеские отношения с окружающими. Даже если он и не говорит напрямую, что собеседник плохой, его настроенность на то, что «ничего не идет как надо», не позволяет другим найти с ним общий язык, который принес бы удовольствие и удовлетворение. Со временем люди начинают считать такого человека слишком придирчивым и трудным в общении, поэтому часто стараются держаться от него подальше, а при случайных встречах вынуждены отмахиваться от него с улыбкой. Постоянные негативные высказывания в конечном итоге приведут к тому, что человек станет одиночкой, с которым трудно найти общий язык.

Тот, кто не уделяет внимания своим словам, везде наталкивается на препятствия

Люди с приятной манерой разговора всегда вызывают симпатию: одни те же слова из их уст звучат как сладкий мед, а из уст тех, кто не умеет говорить, — как острый нож, ранящий душу.

Один господин, с сильной болью прижимая ладонь к больному зубу, спросил у продавца в аптеке, есть ли у них быст-

родействующее лекарство от зубной боли. Продавец, найдя одно лекарство, сказал ему, что это специфическое лекарство для обезболивания при раке и после операций, и неоднократно подчеркнул, что оно очень хорошо помогает при раковых болях. Услышав это, господин пришёл в ярость. «Как вы смеете так говорить?! У меня зубная боль, а не рак. Вы рекомендуете мне это лекарство — вы что, проклинаете меня?» Сказав это, он в гневе покинул аптеку.

Люди, не придающие значения своим словам, часто говорят бездумно и, оскорбляя других, даже не осознают этого. В общении речь является самым простым, быстрым и недорогим средством передачи информации. Человек, который говорит тактично и вежливо, всегда пользуется популярностью. Напротив, человек, говорящий дерзко и бесцеремонно, всегда вызывает презрение. Умеющий говорить человек благодаря своему прекрасному слогу может вызвать у окружающих симпатию и наладить дружеские отношения с другими. А тот, кто не умеет выражать свои мысли, зачастую становится одиноким из-за того, что не может наладить общение с окружающими.

Ли Жэнь и Чжоу Цзюнь — хорошие друзья. Они часто проводят время вместе, общаются без стеснения и нередко отпускают шутки, которые другим кажутся «непристойными». Однажды их обоих пригласили на свадьбу старого одноклассника. Увидев Чжоу Цзюня, Ли Жэнь снова захотел его подразнить и сказал:

«Дружище, а почему ты не привёл свою «любовницу»?»

Чжоу Цзюнь, видя, что в зале так много людей, побоялся, что это может произвести плохое впечатление, и, не желая шутить, пробормотал: «Что ты несешь? У меня какая «любовница»?».

Ли Жань громко рассмеялся: «Мы с тобой же друзья, разве ты можешь скрыть от меня свои дела?»

«Чего ты выдумываешь? Я предан своей жене, с чего бы мне искать „любовницу“?»

«Да ладно тебе, за спиной вы так нежно обнимаетесь и целуетесь, ведете себя очень раскованно, а как только появляются люди, сразу становитесь таким неразговорчивым, что даже признаться не смеее».

Чжоу Цзюнь не осмелился вступить в спор и, придумав предлог, ускользнул в сторону. Неожиданно дело на этом не закончилось, ведь в то время Чжоу Цзюня знали многие, и, услышав слова Ли Раня, все решили, что у него действительно есть любовница, так что слухи не заставили себя ждать. В конце концов, до слухов дошла и жена Чжоу Цзюня, Цинь Сян, которая не стала мириться с этим и потребовала от Чжоу Цзюня объяснений. В результате пара ссорилась почти полгода, пока наконец не разберутся в этой ситуации.

Такое безапеллячное и неуместное высказывание, как у Ли Раня, не только разрушает семейную гармонию, но и затрудняет собственное общение в социуме.

Общение — это огромная сцена, и как же на ней действо-

вать свободно и гибко? Одним из важнейших и нельзя игнорировать условий является умение говорить. Разговор в общественных ситуациях — это не только навык, но и целое искусство. Гибкие и ловкие формулировки помогут вам успешно открыть новые горизонты в межличностном общении. Освоив умение говорить в меру и успешно применяя его в общественных ситуациях, вы сможете с легкостью ориентироваться в обществе.

Умение говорить способно творить чудеса

Американский исследователь в области поведенческих наук Томс отмечает: «Умение говорить — это кратчайший путь к славе. Оно позволяет человеку выделиться из толпы. Человек, обладающий красноречием, часто вызывает уважение и пользуется любовью окружающих. Это позволяет в полной мере раскрыть таланты и знания человека, заставляя их сиять. Достигая двойного результата с половиной усилий. Добиваясь выдающихся успехов». Он даже утверждает: «Половина чудес, происходящих с успешными людьми, создана их красноречием». Умеющие говорить люди всегда способны в решающий момент применить ключевую стратегию и сказать нужные слова, и именно это часто становится причиной, по которой они выходят из сложных ситуаций и выделяются из общей массы.

Жена Наполеона Жозефина ранее была виконтессой Боарне; её супруг был казнён на гильотине во время Французской революции, а позже, по знакомству, она вышла замуж

за Наполеона. Раньше она не была верной женой: когда Наполеон вел кровопролитные сражения в Италии Египте, она, будучи свежевышедшей замуж, вступила в внебрачную связь с лейтенантом по имени Шарль. Она полагала, что Наполеон погибнет на поле боя, и не собиралась ждать его возвращения, поэтому начала готовиться к его похоронам, как будто он уже умер.

Наполеон вернулся с триумфом и в одно мгновение стал самой известной личностью во всей Европе; французы провозгласили его «спасителем нации», и перед ним открывались безграничные перспективы. Тогда она пожалела о содеянном. Не жалея сил, она отправилась в карете в долгий путь, чтобы встретить Наполеона в Лионе на юге Франции. Она надеялась, что до того, как Наполеон встретится с семьёй, пока не улетучился его победный восторг, ей удастся обмануть его и не дать раскрыться своему позору. Но человеческие планы не всегда сбываются: когда она прибыла в Лион, Наполеон уже уехал другим маршрутом и воссоединился с семьёй. На самом деле Наполеон уже давно слышал слухи о неверности своей жены, но относился к ним с недоверием; теперь же, услышав убедительные рассказы своих близких, он пришёл в ярость и твёрдо решил развестись с Жозефиной. Жозефина поняла, что дело плохо, и поспешила вернуться в Париж, не останавливаясь ни на ночь, ни на день.

Наполеон не разрешил ей войти, но она всё же пробралась внутрь. С трепетом подойдя к двери спальни, она тихо по-

стучала, но Наполеон не ответил; она постучала ещё раз и нежно, с мольбой позвала Наполеона, но тот не обратил на неё внимания; она рыдала, разрываясь от горя, но Наполеон оставался равнодушным; она признала свою вину, выразила стыд и угрызения совести, вспомнила их прежние клятвы вечной любви нежные слова, сказанные в постели, и заявила, что если он не сможет простить её, ей останется только умереть, но Наполеон по-прежнему оставался равнодушным.

Жозефина плакала до поздней ночи, пока не иссякли слёзы, и перестала плакать. Она была почти в отчаянии, думала о смерти, думала о детях, и вдруг её глаза засияли. Она хорошо знала, что Наполеон безмерно любил её двоих детей, Оданс и Эрнеста, особенно любил Эрнеста, и это был отличный способ смягчить его сердце: если дети будут его умолять, он, возможно, передумает.

Жозефина позвала детей, и они наивно и неуклюже стали умолять Наполеона: «Не бросай нашу маму, она умрёт!... А как же мы, что нам делать?» Сердце Наполеона тоже было из плоти крови, и этот ход Жозефины действительно сработал. Хотя Наполеон по-прежнему испытывал обиду за измену жены, под их отчаянные мольбы он смягчился; он вспомнил времена, когда они любили друг друга, вспомнил счастливые моменты, проведённые с детьми, и его глаза наполнились слёзами. Итак, дверь открылась, и Наполеон простил Жозефине прошлые проступки. Позже Наполеон вступил на престол и стал императором Первой Французской империи,

а Жозефина — императрицей, что было вершиной славы.

В жизни мы часто сталкиваемся с такими ситуациями: одно и то же событие, только из-за разницы в формулировках, определяет разные судьбы. Умеющий говорить — благодаря своим ловким словам и красноречию — может выпутаться из беды; неумелый же, неловкий в речи, нарушает табу и, возможно, даже не понимает, в чём заключается его ошибка. Бывают также случаи, когда дело явно заключается в фактах, но если вы высказываетесь прямо и опрометчиво, это вызывает неприязнь, приводит к разрыву отношений и даже к вражде. Одним словом, если мы не придаем значения тому, что говорим, и не задумываемся перед тем, как высказаться, это часто приводит к тому, что ситуация только ухудшается.

Как говорится: «Слова могут принести успех, а могут и привести к провалу». Разговор — это не просто «слова, выходящие из уст», это целое искусство. В суматошном и сложном современном обществе понять истинный смысл языка и завоевать право голоса для нас, безусловно, является крайне важной задачей.

Мудрые слова с лёгкостью покоряют сердца

Сила речи способна покорить самое сложное в мире — человеческое сердце. Человек, обладающий хорошими манерами общения, не только может лучше общаться и взаимодействовать с окружающими, но и с помощью удачно подобранных слов трогать и покорять сердца других, достигая тем самым своей цели.

Заодно хотелось бы задать вам вопрос: что является самым ценным для человека? Возможно, у каждого есть своё мнение: кто-то считает, что это жизнь; кто-то — любовь; кто-то — личность; а кто-то — достоинство... Но можно с уверенностью сказать, что среди всех этих ответов те, кто «ценит жизнь», обязательно составят подавляющее большинство. Говоря проще: если жизни нет, разве всё остальное не становится пустышкой?

Задам вам ещё один вопрос: если бы кто-то предложил вам «пойти на смерть», согласились бы вы? Ответ очевиден: за исключением крайне редких случаев, нормальный человек не пошёл бы на такую глупость. А если бы вам нужно было убедить кого-то «пойти на смерть», думаете, у вас бы это получилось? Уверен, ответ по-прежнему будет отрицательным — это сложнее, чем подняться на небо! Но на самом деле есть люди, которые одним лишь словом могут заставить другого добровольно «пойти на смерть».

Во время Второй мировой войны США, вступив в войну, остро нуждались в пополнении войск, но большинство американской молодежи, привыкшей к беззаботной жизни опасавшейся за свою жизнь, отказывалось откликаться на призыв правительства. Из-за этого глава местной администрации штата Огайо уже пять раз подвергался публичному выговору со стороны председателя Объединенного комитета начальников штабов.

Он оправдывался: «Я испробовал все возможные спосо-

бы, говорил до изнеможения, но эти трусливые молодые люди просто не хотят идти в армию!» Как раз когда он был в полном отчаянии, ему порекомендовали одного выдающегося психолога.

Этот психолог, слегка подготовившись, полный уверенности прибыл на место набора. Сначала он помолчал пять минут, а затем своим глубоким баритоном обратился к шумной толпе молодых людей:

«Дорогие ребята, я, как и вы, очень дорожу своей жизнью».

Увидев, что он выглядит как настоящий ученый и говорит по делу, молодые люди постепенно успокоились.

«Да, любовь к жизни — это не грех, ведь у каждого из нас есть только одна жизнь. Честно говоря, я тоже против войны и боюсь смерти; если бы меня отправили на фронт, я бы, как и вы все, надеялся уклониться от этого приказа. Однако у меня есть и другая надежда — если я пойду на военную службу, вероятность того, что я окажусь на фронте, составляет всего половину, ведь есть шанс остаться в тылу; даже если я окажусь на фронте, вероятность того, что я буду участвовать в боях, тоже составляет всего половину, ведь, возможно, я стану правой рукой какого-нибудь командира и останусь в безопасной зоне; если мне, к несчастью, придётся взять в руки оружие, вероятность получить ранение всё равно составит лишь половину; даже если мне не повезёт и я получу ранение, то при лёгких ранениях смерть меня не

настигнет, поэтому меня действительно нет причин для беспокойства; если же ранение будет тяжёлым, то, возможно, с помощью врачей мне всё же удастся сохранить жизнь; даже если мне действительно не повезёт и я, к сожалению, погибну за Родину, мои родные и друзья будут мной гордиться, а мои родители не только получают высшую награду, но и значительную сумму в виде пенсии страхового возмещения, а соседские дети будут считать меня героем и поклоняться мне как кумиру. А я, великий воин, попаду в рай, к милосердному Небесному Отцу, и, кто знает, может быть, даже встречу генерала Вашингтона, которого почитают миллионы людей».

Едва психолог закончил говорить, как на ранее тихом месте набора новобранцев снова поднялся шум: молодые люди один за другим заявляли о готовности рискнуть. Возможно, они хотели войти в историю, а может, их семьи жили в бедности, и они надеялись, что в случае гибели смогут оставить родным огромную пенсию...

Видите, всего одной этой речью психолог сломал барьеры в сердцах молодых людей. Он был подобен мастеру гипноза: сначала снял с них защитные механизмы, а затем, воспользовавшись их подсознательными потребностями, постепенно ввёл их в западню, которую сам же и устроил.

В реальной жизни, чтобы обмениваться информацией и делиться мыслями, люди должны обладать навыками языкового общения; тем, кто не умеет красноречиво выражать

свои мысли, очень трудно донести до других свою ценность. Сила слова способна покорить сердца людей. Благодаря красноречивому общению незнакомцы могут стать друзьями, барьеры между людьми исчезают, и даже противоречия между организациями, социальными группами странами иногда удается разрешить с его помощью.

В разговоре человек, обладающий хорошими коммуникативными навыками, способен более эффективно выразить свои мысли, что позволяет ему легче убедить других и заручиться их поддержкой.

Компания Apple — всемирно известный производитель персональных компьютеров. В 1977 году Олсон, основатель и генеральный директор Digital Equipment Corporation, которая в то время была второй по величине компьютерной компанией в мире, заявил, что никому не нужен компьютер дома. Но именно в том же году Стив Джобс (Steve Jobs) осознал, что персональные компьютеры станут делом с огромным потенциалом, и вместе с Возняком основал компанию «Apple Computer». Они выпустили персональный компьютер Macintosh, оснащенный мышью. Хотя Джобс понимал, что у персональных компьютеров будет обширный рынок, и был твердо намерен производить и продавать их пользователям, у которых был огромный спрос, у него не было денег. Что же делать?

Джобс по праву считался гением ораторского искусства. Благодаря своим выдающимся убедительным способностям

он убедил часть клиентов сначала заплатить за заказ компьютеров, а затем использовал эти средства для закупки оборудования; после этого он убедил нескольких поставщиков бесплатно предоставить сырьё для производства персональных компьютеров, а оплату произвести после их продажи. После этого он приступил к производству первого персонального компьютера Apple. Благодаря его умелому управлению компания Apple вскоре быстро расширила свои масштабы. Предприниматель, начавший с нуля, с этого момента вступил на путь успеха. В начале 1980-х годов компьютеры Apple завоевали популярность на рынках США и всего мира, а в период наибольшего расцвета занимали 8 % американского рынка компьютеров.

В этом и заключается очарование языка! Мудрые слова подобны сладкому выдержанному вину, источающему аромат и оставляющему неизгладимое впечатление. Овладев искусством речи, мы сможем с лёгкостью управлять эмоциями собеседника и без труда склонить его на свою сторону.

Хорошая речь способна покорить сердца. Если вы хотите жить легко и непринуждённо в бурном потоке людей, обязательно уделяйте должное внимание силе слова, иначе вы потеряетесь в толпе и испытаете много горестей.

Итак, давайте вспомним: вызывают ли ваши слова у слушателей искреннее уважение? Удаётся ли вам чаще всего занимать инициативу в дискуссиях с другими? Если вы далеки от этого, вам нужно усилить свои «тренировки», ведь ва-

ши достижения во многом зависят от того, умеете ли вы правильно говорить.

Удача чаще улыбается тем, кто обладает красноречием

Современное общество — это информационное общество, наполненное конкуренцией и сотрудничеством, и хорошая речь является важным фактором, напрямую влияющим на успех или неудачу карьеры. В жизни есть поговорка: «Слово, однажды сказанное, не отзовешь», в рабочей среде — «Одно слово решает всё», а в деловом мире — «Золотые слова — залог успеха». Очевидно, что в современном обществе умение говорить и то, как вы это делаете, определяют успех или неудачу карьеры.

Ма Вэньхуа — очень осторожный человек, и такой характер действительно соответствует его научно-исследовательской работе. Он редко допускает ошибки в работе, отличается трудолюбием и серьёзным подходом, и каждый год приносит институту по два научных достижения. Директор очень ценит его отношение к работе и способности намеревается назначить его руководителем проекта.

Однако каждый раз, когда директор выражал Ма Вэньхуа свои намерения, тот всегда вежливо отвечал: «Я ещё не достиг того уровня, я действительно не справлюсь, пожалуйста, не ставьте меня в затруднительное положение». После двух-трёх таких случаев директор больше не обращался к Ма Вэньхуа и назначил руководителем проекта другого на-

учного сотрудника, способности которого уступали способностям Ма Вэньхуа.

Нет человека, который не стремился бы к карьерному росту, и Ма Вэньхуа тоже не был против того, чтобы стать руководителем проекта, однако он не умел правильно подобрать слова, чтобы воспользоваться представившейся возможностью, и в результате она ускользнула от него.

На телеканале CCTV в программе «Восточное время» однажды вышел репортаж под названием «Как Ян Ливэй стал первым китайцем в космосе». Руководители космического агентства, давшие интервью, назвали три причины, по которым Ян Ливэй был отобран: во-первых, на протяжении более пяти лет интенсивной подготовки его результаты всегда были одними из лучших; во-вторых, у Яна Ливэя была исключительная способность справляться с непредвиденными ситуациями — когда он служил пилотом истребителя, ему неоднократно удавалось выходить из опасных ситуаций в полёте; в-третьих, Ян Ливей обладал хорошими психологическими качествами, отличался сильными коммуникативными навыками, говорил связно и взвешенно. Именно благодаря этим трем преимуществам Ян Ливей в конечном итоге прошёл отбор по схеме «1600 человек — 300 человек — 14 человек — 3 человека».

Руководство космического агентства также раскрыло следующую деталь: в итоге в качестве кандидатов на первый полёт были определены три человека. На самом деле все трое

были превосходны во всех отношениях, и их было трудно поставить в один ряд, но, учитывая, что первый космонавт Китая, отправляющийся в космос, окажется в центре внимания всего мира, будет давать интервью средствам массовой информации проводить лекционные туры, в конечном итоге было решено, что первый полёт совершит Ян Ливэй, обладающий отличными ораторскими навыками.

Как видно, именно благодаря своим ораторским способностям Ян Ливэй стал первым китайцем, полетевшим в космос! В программе также сообщалось: Ян Ливэй считает, что в космонавтике нет мелочей, поэтому, чем бы он ни занимался, всегда прилагает все усилия, чтобы выполнить задачу на высшем уровне. Это касается как изучения технических и политических дисциплин, так и подведения итогов после тренировок. На подводящих итогах Ян Ливэй всегда был хорошо подготовлен, активно высказывался, его выступления отличались четкостью, логичностью и хладнокровием, что производило глубокое впечатление на руководство. Поэтому, когда умение выражать свои мысли устно стало одним из важных критериев отбора, чаша весов судьбы склонилась в пользу Яна Ливэя, обладающего хорошими ораторскими навыками.

Человек, обладающий хорошими ораторскими навыками, где бы он ни оказался, всегда будет пользоваться уважением и получит больше и лучших возможностей для развития, чем обычный человек. Человек должен уметь исследовать

суть вещей, объяснять суть дела и убедительно излагать свои мысли, чтобы завоевать поддержку окружающих. Американский сенатор, бывший адвокат и известный оратор Дэйп однажды сказал: «В мире нет ничего, что могло бы быстрее принести успех и вызывать восхищение окружающих, чем умение вести беседу так, чтобы убедить собеседника. Такое умение легко способствует налаживанию сотрудничества».

Человек, умеющий говорить, всегда может бегло выразить свои намерения, а также изложить свои мысли ясно и убедительно, так что другие с удовольствием их примут. Иногда он даже может сразу же, в ходе вопросов и ответов, определить намерения собеседника, извлечь из его речи полезные идеи, лучше понять его и установить с ним крепкие дружеские отношения. Человек, не умеющий говорить, не может в полной мере выразить свои намерения, зачастую заставляет собеседника напрягаться, чтобы его слушать, и при этом не может убедить его принять свои слова.

Американский химик-аналитик Луис в одной из своих статей впервые выдвинул электронную теорию «ковалентной связи». Эта теория имела огромное значение для развития органической химии. Однако после публикации этой теории она не вызвала должного резонанса в американских химических кругах. Одной из важных причин этого было то, что Луис не обладал ораторским талантом и не выступал с публичными речами, чтобы пропагандировать свои взгляды.

Спустя три года другой известный американский химик,

Ланмур, осознал ценность взглядов Льюиса. Тогда Ланмур, с одной стороны, опубликовал ряд статей в таких влиятельных изданиях, как журнал Американского химического общества, в которых изложил и развил теорию Льюиса, а с другой — неоднократно выступал с докладами на научных конференциях в стране и за рубежом, активно пропагандируя концепцию «ковалентной связи». Именно благодаря тому, что Ланмур был красноречивым оратором и проделал огромную работу по популяризации разъяснению «ковалентной связи», эта теория была признана и принята американским химическим сообществом. В то время в американских химических кругах активно обсуждалась «ковалентная связь» Ланмура, а имя Льюиса, первооткрывателя этой теории, было почти забыто; некоторые даже называли её теорией Ланмура.

Манера речи тесно связана с карьерой. Хорошая манера речи — одно из важнейших условий успешного выполнения служебных обязанностей. Люди, обладающие высоким уровнем речи, способны в полной мере раскрыть свой талант с помощью языка, благодаря чему они выделяются из общей массы и достигают успеха и славы в карьере. Многие же сталкиваются с препятствиями в карьере именно потому, что их речь недостаточно плавна и они не могут в полной мере продемонстрировать свою внутреннюю красоту и подлинные способности.

Глава 2 Преодоление — Преодоление психологиче-

ского барьера, мешающего говорить

Некоторые люди боятся, что над ними будут смеяться, ещё не успев открыть рот, а в компании незнакомых людей вообще теряют дар речи, в результате чего не осмеливаются высказаться и даже не достигают успеха ни в чём. Боязнь говорить — это серьёзное психологическое препятствие в межличностном общении, и для его преодоления необходимы мужество и смелость. В некоторой степени повышение коммуникативных навыков является требованием работы, а также обязательным качеством для многих профессий.

Общение с людьми — это необходимость для выживания и развития

У британского писателя Шона Бернара есть известная притча об обмене яблоками обмене мыслями. Он говорил: если у тебя есть яблоко, а у меня тоже есть яблоко, и мы обменяемся этими яблоками, то у тебя и у меня по-прежнему будет по одному яблоку. Но если у тебя есть одна мысль, а у меня тоже есть одна мысль, и мы обменяемся этими мыслями, то у каждого из нас будет по две мысли.

Общение с людьми помогает вам вырваться из оков прежних представлений и войти в более свободный мир идей, а при определённых условиях может привести к качественным изменениям и появлению множества новых идей.

XXI век — это эпоха жесткой конкуренции, и каждый, кто хочет занять прочное место в обществе, должен понимать важность общения. В современном обществе взаимное со-

трудничество приобретает все большее значение, а замкнутость и консерватизм не ведут ни к чему хорошему. Это касается как общества, так и отдельного человека. В повседневной жизни мы часто сталкиваемся со следующим: человек с хорошими коммуникативными навыками может сделать даже самую обыденную тему увлекательной; а у человека с плохими коммуникативными навыками даже очень хороший материал звучит скучно и неинтересно. Некоторые предложения, высказанные человеком с хорошими коммуникативными навыками, принимаются сразу; в то время как у тех, у кого эти навыки слабы, нет даже собеседника, которому можно было бы их изложить. Один и тот же вопрос, требующий обсуждения с другими, при разных собеседниках приводит к совершенно разным результатам: некоторые не только не достигают эффекта «5×5», но и не могут добиться даже «5+5». Если же результат оказывается «5—5», то это в полной мере подтверждает древнюю китайскую поговорку: — «Не хватает сил на успех, но хватает на провал». И это отнюдь не преувеличение.

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод: если у вас нет даже смелости поговорить с человеком, о каком развитии о каком росте вы тогда можете говорить? В США однажды провели опрос среди более чем 2000 руководителей: «Пожалуйста, ознакомьтесь с данными о трех сотрудниках, уволенных из вашей компании в последнее время, и ответьте: по какой причине они были уволены?» Ре-

зультаты показали, что независимо от региона и отрасли, две трети руководителей ответили: «Их уволили из-за того, что они не могли нормально общаться с другими людьми».

В конце одного года одна компания, чтобы поощрить сотрудников, организовала поездку в Гонконг. На один отдел выделили шесть мест, но все восемь сотрудников хотели поехать, и все просили обратиться к руководству с просьбой о выделении ещё двух мест. Заместитель руководителя обратился к генеральному директору: «Генеральный директор, все восемь человек из нашего отдела хотят поехать в Гонконг, но мест только шесть. Остальные двое будут недовольны. Не могли бы вы выделить ещё два места?»

Генеральный директор ответил: «Почему бы просто не провести отбор? Компании уже стоило немало выделить шесть мест, почему вы не подумали о благе компании? Вы, ребята, просто заискиваете, не дайте вам поехать в поездку — и никто не будет возражать. Давайте так: вы, как руководители отдела, проявите немного достоинства, поедете в следующем году — разве проблема не решена?»

Заместитель руководителя с поникшей головой вернулся в офис. Те, кто был в курсе ситуации, сразу поняли, что причиной его неудачи стало то, что он «заиклился на выражении собственной воли желаний, упустив из виду психологическую реакцию руководителя».

Проанализировав ситуацию, заместитель директора понял, что нельзя быть эгоцентричным, а нужно занимать

скромную позицию в общении рассматривать ситуацию с точки зрения компании, учитывая её мотивы.

«Генеральный директор, сегодня, услышав о поездке, все были очень рады и заинтересованы. Все почувствовали, что компания всё больше ценит своих сотрудников. Руководство не забывает о сотрудниках — это действительно трогает нас. Генеральный директор, это был неожиданный сюрприз для всех. Не знаю, как вам в тот момент пришла в голову такая замечательная идея?»

Генеральный директор: «Мы действительно хотели устроить вам сюрприз. В этом году компании хорошие финансовые результаты, и это ваша заслуга. Учитывая, что вы усердно трудились весь год, а год подходит к концу, во-первых, вам пора немного отдохнуть; во-вторых, только отдохнув, вы сможете работать еще лучше; в-третьих, это укрепит сплоченность компании. Если вы рады, значит, мы достигли своей цели — а наша цель и заключалась в том, чтобы вы были счастливы».

Другой менеджер сразу же поддержал его: «Возможно, план был слишком хорош, и все теперь борются за эти шесть мест».

Генеральный директор сказал: «Тогда мы решили выделить шесть мест, потому что посчитали, что в вашем отделе есть несколько человек, которые работают недостаточно активно. Проведите отбор — тех, кто не соответствует требованиям, не включайте в список, пусть это будет для них

предупреждением».

Заместитель руководителя часто кивал: «На самом деле я тоже согласен с мнением руководства: у нескольких человек отношение к работе не столь активное, как у остальных. Однако у них, возможно, есть какие-то личные обстоятельства, и это связано с тем, что руководители нашего отдела недостаточно хорошо их знают и не успевают своевременно корректировать ситуацию — ответственность лежит на мне. Но если не отправить их, не будет ли это для них слишком сильным ударом? А если такие негативные настроения распространятся, это может плохо отразиться на компании, не так ли? Компания потратила столько денег, и было бы очень жаль, если бы из-за этих двух мест эффективность поездки снизилась. Я понимаю, что компания должна тщательно рассчитывать каждую статью расходов. Но если компания сможет выделить средства на эти два места, чтобы они извлекли из поездки уроки в следующем году стали работать лучше, то выгода, которую они принесут компании, намного превысит эти затраты. Не знаю, насколько мои слова обоснованы? Если компания сможет ещё раз обдумать этот вопрос и разрешить им поехать, я сделаю всё возможное, чтобы наладить общение с двумя другими руководителями отделов. Во время этой поездки каждый из них возьмёт с собой по одному сотруднику, чтобы помочь им избавиться от груза переживаний и сформировать позитивное отношение к работе, которое пойдёт на пользу компании.» Генеральный директор, не

могли бы вы рассмотреть мое предложение?»

На следующий день секретарь руководителя сообщила заместителю директора, что компания решила выделить им два дополнительных места. Владение навыками коммуникации позволяет убеждать других, а так называемая коммуникация — это искусство убеждать людей. Известный американский мастер по достижению успеха Карнеги говорил: «Коммуникация — это синхронизация. У каждого человека есть своя уникальность, но общение с другими требует от него согласованности с окружающими».

Современное общество — это открытое общество, а также общество, пронизанное интересами, и направление обмена интересами всегда прослеживается в соответствии с желаниями намерениями определенных людей, а инструментом выражения этих желаний и намерений является наш язык. Те, кто владеет речью на высоком уровне, всегда умеют искусно выражать самые разные желания и намерения, естественным образом притягивая к себе различные интересы. Поэтому коммуникация имеет особое значение: чтобы с легкостью ориентироваться в обществе, необходимо овладеть навыками общения. Это не просто наука, но и капитал, который поможет вам добиться успеха в карьере, принесет удачу и материальное благополучие.

Барьеры в общении мешают нам раскрыть свой талант

В жизни мы часто сталкиваемся с такой ситуацией: мы

чувствуем необходимость поговорить с кем-то каком-то вопросе, но сначала представляем себе результат, который вызывает у нас дискомфорт, и используем этот результат в качестве оправдания, чтобы убедить себя отменить или отложить это общение. Зачастую такой подход приводит к тому, что впоследствии вам приходится тратить вдвое больше, а то и больше усилий на решение проблемы, которая изначально была очень простой.

На самом деле в этом процессе не собеседник доставляет вам дискомфорт, а вы сами; не собеседник отказывается общаться с вами, а вы сами отказываетесь общаться с ним. В этом и заключаются психологические барьеры в общении.

Вэньцзинь окончила престижный университет; как и следует из её имени, она была тихой и сдержанной, и в глазах окружающих представляла собой хорошую девушку: серьёзную в делах, скромную по характеру, но немного застенчивую. На самом деле сама Вэньцзинь тоже переживала из-за этого. Еще в школьные годы Вэньцзин боялась высказываться на уроках, опасаясь, что, если она скажет что-то не так, одноклассники будут над ней смеяться. Как только она открывала рот, она начинала нервничать, ее лицо краснело, как яблоко, и речь сбивалась. Если кто-то из одноклассников действительно насмехался над ней, она нервничала еще сильнее, поэтому старалась по возможности не высказываться на уроках. После окончания университета Вэньцзин устроилась в компанию с хорошими перспективами, благодаря своим уси-

лиям, стала руководителем отдела, но старая проблема вновь дала о себе знать. Как только дело доходило до важных светских мероприятий, она начинала беспокоиться, что не сможет правильно выразиться и покраснеет, боясь опозориться на публике, и порой ей приходилось придумывать отговорки, чтобы отказаться от участия. Из-за этого она упустила много важных возможностей. Ее начальник был этим весьма недоволен, а сама Вэньцзин очень страдала.

В современном обществе межличностное общение считается чрезвычайно важным вопросом, ведь сегодняшнее общество — это общество, построенное на взаимодействии людей. Если вы не можете нормально общаться и взаимодействовать с окружающими, вам не найти своего места в обществе. Поэтому, если у вас есть психологические барьеры в общении, их необходимо немедленно устранить — это первоочередная задача.

Итак, давайте сначала пройдем серию тестовых вопросов, чтобы выяснить, есть ли у вас серьезные психологические барьеры в общении.

(1) Чувствую ли я напряжение и беспокойство при любом общении с людьми, боюсь ли я разговаривать с ними даже смотреть им в глаза? Если мне приходится общаться лицом к лицу, краснею ли я, у меня учащается сердцебиение, я начинаю потеть, и, хотя понимаю, что в этом нет необходимости, не могу себя контролировать?

(2) Боюсь ли я разговаривать даже с близкими людьми?

Всегда ищу поводы, чтобы отказаться от участия в различных собраниях. Обычно крайне редко веду непринужденные беседы с людьми даже не хочу первым звонить по телефону.

(3) Мой характер, возможно, склон к интроверсии? С детства я был робким, чрезмерно забочусь о том, как меня воспринимают окружающие, и легко испытываю чувство неполноценности?

(4) Испытываю ли я сильные страдания? Хотя в присутствии людей я изо всех сил стараюсь скрыть свои недостатки, чем больше я их скрываю, тем менее удовлетворительным мне кажется себя.

Если у вас наблюдается подобная ситуация, пожалуйста, своевременно обратитесь в специализированное медицинское учреждение для диагностики лечения.

Что касается психологической коррекции коммуникационных проблем, можно воспользоваться следующими методами:

(1) Воспользуйтесь силой примеров для подражания

Чаще читайте биографии известных людей и великих личностей (например, Линкольна, Форда, Нобеля, Наполеона и т. д.), черпайте вдохновение из их жизненного пути успехов, чтобы обрести мужество и уверенность, необходимые для перемен. Поступки этих людей создают эффект подражания, благодаря которому человек неосознанно начинает перенимать их позитивные мысли поступки.

(2) Позитивное самовнушение

Ежедневно уделяйте около 10 минут тому, чтобы встать перед зеркалом, посмотреть себе в глаза и громко сказать: «Я могу легко и непринуждённо общаться с другими!» «Я обязательно смогу обрести красноречие!»

Каждый вечер перед сном повторяйте себе не менее 10 раз: «Я принимаю себя, я верю в себя!»

Не прерывайте эту практику; каждый раз, когда вы мотивируете себя, внимательно ощущайте изменения, происходящие в вашем сердце, и почувствуйте, действительно ли вы верите в эти слова.

С помощью таких позитивных самонаводящих мыслей постепенно изменяйте внутренние негативные представления о себе, научитесь принимать себя таким, какой вы есть, и развивайте уверенность в своих силах при общении.

(3) Правильная самооценка

Некоторые люди страдают фобией общения из-за низкой самооценки: они преувеличивают свои слабости, основываясь на отдельных случаях, полностью отрицают себя. На самом деле у всех разные способности, и достаточно просто делать всё, что в наших силах.

(4) Снятие напряжения с помощью физических упражнений

Например, встаньте ровно на обе ноги, затем плавно поднимите пятки, задержитесь в этом положении на несколько секунд и опустите их. Повторите это упражнение 30 раз, делая его два-три раза в день — это поможет избавиться от бес-

покойства. Кроме того, можно делать глубокие вдохи, чтобы снять напряжение.

(5) Ситуационные упражнения

Чтобы облегчить симптомы фобии, можно выбрать общение с близкими людьми, с которыми вы чувствуете себя уверенно и которое не поставит вас в неловкое положение. Таким образом, вы сможете ослабить чувство тревоги постепенно научиться адаптироваться, принимая и терпя ситуацию.

Страх публичных выступлений — это всего лишь психологический барьер

Никто не рождается оратором, поэтому многие испытывают тревогу при выступлении перед публикой. Исследования показывают, что 95 % людей боятся публичных выступлений. На самом деле все причины для страха придуманные: вам кажется, что перед вами растет тернистый куст, но на самом деле это всего лишь бумажный тигр. Обрести уверенность, смелость и способность спокойно и ясно мыслить во время публичного выступления не так сложно, как думает большинство людей — возможно, это даже в десять раз проще, чем они себе представляют. Обладая смелостью пойти ва-банк, вы сможете открыть окно даже там, где нет двери.

Г-н Карнеги на основе своего многолетнего опыта преподавания пришёл к следующему выводу: выступать перед публикой очень просто, достаточно лишь освоить несколько простых, но важных принципов.

Вначале он был таким же неосведомлённым. Методы обучения, которые использовались в то время, были теми же, которым его обучали профессора в университете. Но вскоре Карнеги обнаружил, что применять эти методы к бизнесменам совершенно бесполезно. Не помогали даже методы таких известных ораторов того времени, как Вебстер Беркпид, О'Каннал и другие. Дело в том, что эти слушатели были представителями деловых кругов, и им нужно было лишь набраться достаточной смелости, чтобы встать на деловой встрече и четко и связно изложить свои мысли. Поэтому, не имея другого выхода, Карнеги был вынужден отбросить все учебники, используя простые концепции, сначала научить их преодолевать страх публичных выступлений, что в конце концов принесло определенные результаты.

Был один успешный предприниматель по имени Голт. У него было много возможностей выступать перед публикой, но в подсознании он испытывал сильный страх и всегда пытался избегать прямого общения с людьми. Однако сейчас он является председателем совета попечителей университета, и эта должность требует от него частого ведения различных заседаний. Голт уже в преклонном возрасте и всегда скептически относился к тому, сможет ли он научиться выступать с речами.

Позже он освоил и постепенно применил на практике методы преодоления страха и, наконец, успешно овладел навыком публичных выступлений. Его приход пригласил пре-

мьер-министра Великобритании выступить с публичной речью, и именно Голт взял на себя задачу представить этого выдающегося политика аудитории.

Несколько лет назад семейный врач доктор Кдис отправился в отпуск во Флориду. Место отдыха находилось недалеко от тренировочной базы знаменитой бейсбольной команды «Гиганты», а доктор Кдис был ярым болельщиком. Он часто ходил смотреть на тренировки команды и постепенно подружился с игроками. Однажды его пригласили на банкет команды. Перед ужином ведущий банкета попросил его поделиться своими мыслями о здоровье бейсболистов.

Кдис специализировался на вопросах здравоохранения и практиковал медицину уже более тридцати лет. На заданный ведущим вопрос он мог ответить бегло и без подготовки. Однако в подобной обстановке ему приходилось выступать впервые. Услышав, как ведущий назвал его имя, его сердце сразу же забило чаще, и он совершенно растерялся. Он изо всех сил пытался успокоиться, но это не помогало — сердце, казалось, вот-вот выпрыгнет из груди. В этот момент все присутствующие на банкете зааплодировали устремили на него взоры. Что делать? Поразмыслив несколько раз, он покачал головой, давая понять, что отказывается. Но это вызвало ещё более бурные аплодисменты, и слушатели спонтанно начали скандировать его имя.

Кедис ясно понимал, что, находясь в таком крайне подавленном состоянии, он, вставая для выступления, обязатель-

но потерпит неудачу, а то и вовсе не сможет произнести даже пяти-шести полных предложений. Ему не оставалось ничего другого, как встать, повернувшись спиной к друзьям, и молча выйти из зала, переполненный чувством неловкости позора.

Он отчаянно стремился улучшить свои навыки публичных выступлений. Именно эта настойчивость заставила его безропотно усердно учиться, чтобы обрести уверенность в себе при выступлениях перед публикой. Постепенно его нервозность исчезла, он стал признанным оратором в классе и начал получать приглашения на выступления по разным городам.

Сейчас Кдис говорит, что ему очень нравится то чувство радости, которое он испытывает во время выступлений, а также получаемая за это честь; но ещё больше его радует то, что благодаря выступлениям он обрёл много новых друзей. Один из членов избирательного комитета Республиканской партии города Нью-Йорка, прослушав выступление доктора Кдиса, сразу же пригласил его выступить с предвыборными речами от имени Республиканской партии в разных регионах.

Большинство людей испытывают страх перед публичными выступлениями, что значительно сдерживает раскрытие их собственного речевого потенциала и в определенной степени ухудшает их имидж в глазах общественности. На самом деле страх — это всего лишь тонкая оболочка; если мы смо-

жем, как господа Голт и Кдис, смело пробить эту оболочку, то, выступая перед любой аудиторией, мы уже не будем испытывать страха.

Преодолеть нервозность несложно

Первым серьезным психологическим барьером при публичных выступлениях является нервозность. Нервозность — это эмоция, знакомая каждому, и нервозность при публичных выступлениях — это распространенная проблема, которая касается не только нас, обычных людей.

Несколько лет назад в Нью-Йорке прошел Всемирный конгресс по ораторскому искусству, на который съехались профессора ораторского искусства со всего мира, чтобы представить свои научные доклады. В то время один из профессоров, опасаясь, что его взгляды не найдут признания у коллег и это повлияет на его академический авторитет, был настолько нервен, что, едва выйдя на сцену и еще не начав говорить, потерял сознание прямо на сцене. Профессор, который должен был выступать после него, как раз в этот момент в уме снова и снова обдумывал свою речь, но, увидев, что его коллега потерял сознание, не успев даже подняться на сцену, тоже потерял сознание. Очевидно, что все это было вызвано чрезмерным волнением.

Известная ведущая Центрального телевидения Кинг Идандь также признавалась, что больше всего боится стоять перед зрителями. Сначала она работала ведущей в экономическом отделе Центрального телевидения; с профессиональ-

ными навыками у неё не было проблем, но каждый год на вечернем шоу, посвящённом Дню прав потребителей (3.15), она сильно нервничала, когда ей приходилось стоять лицом ко всем зрителям. Позже её перевели в новостной отдел, где ей нужно было показывать на экране только верхнюю часть тела, и её нервозность значительно уменьшилась.

Мастер ораторского искусства Дейл Карнеги всю свою жизнь занимался обучением ораторскому мастерству. Он считал, что самым большим препятствием при публичных выступлениях является нервное напряжение. Он говорил: «Практически всю свою жизнь я посвятил тому, чтобы помогать людям преодолевать страх перед выходом на сцену, укреплять их мужество и уверенность в себе». Очевидно, что для тех из нас, кто хочет обладать хорошими ораторскими навыками, нервное напряжение является проблемой, которую необходимо срочно решить.

(1) Избегайте взглядов, которые вызывают у вас напряжение. Человек чаще всего испытывает нервозность, когда встречается взглядом с незнакомцем. Поэтому, выступая перед публикой, при необходимости можно отвести взгляд или применить метод «плавающего взгляда», сознательно избегая прямого контакта с глазами слушателей — это поможет вам сохранить хорошее психологическое состояние.

(2) Расслабьте тело и ум. Перед выступлением перед публикой простые и эффективные способы снятия напряжения включают глубокое дыхание. Конкретно это делается так:

встаньте в расслабленной позе, направьте взгляд в даль, расслабьте всё тело и сделайте несколько глубоких вдохов. Этот метод дает мгновенный эффект при снятии напряжения перед выступлением.

(3) Переключите внимание. Если перед выступлением вы испытываете чрезмерное напряжение, можно сознательно переключить внимание на что-то конкретное. Например, можно полюбоваться изящными хостессами в зале или поболтать с соседом, чтобы развеять напряжение.

(4) Позитивное самовнушение. Например, перед выступлением перед публикой можно внушить себе: «Это как разговор с родными, нет нужды нервничать». «Я хорошо подготовился и уверен в себе». С помощью самовнушения можно снять напряжение.

С помощью «метода воображения» смягчить страх в душе

Бывший председатель ЮНЕСКО Эйлин написал в журнале «Speech Quarterly» статью под названием «Связь между публичными выступлениями лидерством в карьере». В ней он отмечает, что на протяжении всей истории бизнеса немало людей заслужили уважение благодаря своим выдающимся выступлениям с трибуны. Много лет назад один молодой человек, в то время руководитель небольшого филиала в штате Канзас, после того как выступил с блестящей речью, стал вице-президентом компании.

Способность спокойно встать перед аудиторией и бег-

ло излагать свои мысли открывает перед человеком безграничные перспективы. Президент американской компании «Хэмф» Генри Бэрлистон считает: «Умение вести эффективное общение с людьми добиваться их сотрудничества — это способность, необходимая каждому, кто стремится к профессиональному росту».

Подумайте, какое удовлетворение и удовольствие вы испытываете, когда, полные уверенности, встаете перед аудиторией, чтобы поделиться своими мыслями чувствами. На самом деле, то удовольствие, которое доставляет возможность повлиять на всю аудиторию силой слова, трудно сравнить с чем-либо другим. Оно дарит людям силу и энергию. Кто-то однажды сказал: «В первые две минуты выступления даже под кнутом не заговоришь, а в последние две минуты лучше пулю принять, чем остановиться».

А теперь закройте глаза и представьте себе: вы стоите перед многочисленной аудиторией, уверенно шагаете к трибуне, слышите, как после вашего вступления в зале воцаряется полная тишина, ощущаете, как слушатели с полным вниманием вслушиваются в ваши слова, в которых вы объясняете сложные вещи простым языком и попадаете в самую суть, чувствуете, как, спускаясь с трибуны, вас встречают теплые и бурные аплодисменты, и с улыбкой принимаете похвалу от всех присутствующих.

Обучение эффективному выступлению перед аудиторией приносит пользу не только в плане проведения официальных

публичных выступлений. На самом деле, даже если человеку всю жизнь не придется выступать с официальными публичными речами, польза от такого обучения всё равно многогранна. Например, тренировка публичных выступлений — это способ помочь людям развить уверенность в себе.

Доктор Дэвид Омо, хирург из Атлантик-Сити бывший президент Американской медицинской ассоциации, однажды сформулировал следующий рецепт, описывающий преимущества публичных выступлений:

Чтобы другие люди могли проникнуть в ваш разум и душу, необходимо развить в себе определенную способность. Попробуйте четко выражать свои мысли идеи как перед отдельным человеком, так и перед большой аудиторией. По мере того как вы будете прогрессировать благодаря таким усилиям, вы обнаружите, что формируете в себе совершенно новый образ, который удивит окружающих. От этого «рецепта» вы получите двойную пользу. Когда вы начнете говорить с людьми, ваша уверенность в себе укрепитсся, а характер станет всё более мягким и благородным, что будет означать, что ваше эмоциональное состояние постепенно улучшается. А раз эмоциональное состояние улучшается, то и здоровье естественным образом пойдёт в гору. В наше время, когда конкуренция столь остра, всем — мужчинам и женщинам, молодым и пожилым — необходимо выступать перед публикой. Он прекрасно понимает, какую пользу это приносит здоровью. При любой возможности обращайтесь к несколь-

ким или даже большему количеству людей — так вы будете говорить всё лучше и лучше, а заодно почувствуете прилив бодрости, ощутите себя целостным человеком. Всего этого вы не могли испытать до начала тренировок. Это восхитительное, чудесное ощущение, которое не дадут вам никакие лекарства.

Сосредоточьтесь и никогда не забывайте, насколько важны для вас уверенность в себе и умение говорить с юмором: подумайте о том, как это поможет вам завести друзей и насколько важно это для вашей социальной жизни; подумайте о том, как значительно возрастет ваша способность служить людям, обществу и церкви; подумайте о том, какое влияние это окажет на вашу карьеру. Одним словом, это проложит вам путь к будущему лидерству.

Выдающийся профессор психологии Гарвардского университета Уильям Джеймс однажды написал шесть фраз, которые, скорее всего, окажут глубокое влияние на всю вашу жизнь. Эти шесть фраз — ключ к успеху Алибабы: «Практически в любом деле, если вы относитесь к нему с полной страстью, вы можете быть уверены, что всё будет хорошо. Если вы достаточно заботитесь о каком-то результате, вы, естественно, обязательно его достигнете. Если вы хотите добиться успеха, вы его добьётесь. Если вы надеетесь разбогатеть, вы разбогатеете. Если вы хотите стать эрудированным, вы станете эрудированным. Только так вы будете по-настоящему стремиться к этим вещам, сосредоточившись на них

без отвлечений, и не будете тратить много сил на бесполезные размышления о посторонних мелочах».

Поэтому представьте себе, как вы с успехом делаете то, чего сейчас боитесь, и со всей душой представьте, какие преимущества вы получите, если сможете выступать перед публикой и будете приняты. Помните слова Уильяма Джеймса: «Если вы достаточно заинтересованы в каком-либо результате, вы, естественно, обязательно добьётесь успеха».

Активно развивайте уверенность в себе при выступлениях перед публикой

Неуверенность в своих речевых способностях — очень распространённая проблема при выступлениях перед публикой.

Многие политики, знаменитости, артисты и известные предприниматели, впервые выходя на трибуну, начинают свою речь со слов: «На самом деле я очень нервничаю и не уверен в себе». Как видно, отсутствие уверенности при публичных выступлениях — не единичный случай, это психологическая реакция, которая возникает почти у каждого. Однако нельзя позволять ей превратиться в серьёзное психологическое препятствие, поскольку это неизбежно окажет огромное влияние на вашу жизнь.

Наполеон Хилл отмечал, что многие люди с острым умом и природным талантом не могут раскрыть свои сильные стороны именно потому, что не умеют выражать свои мысли — не потому, что не хотят, а просто из-за недостатка уверен-

ности.

Те, кто молчит на корпоративных собраниях, думают: «Моё мнение, возможно, не имеет ценности; если я его выскажу, его не только не примут, но и, возможно, посмеются над моей глупостью. Лучше я промолчу. Я не хочу, чтобы они знали, насколько я невежественен». Эти люди часто обманывают самих себя, обещая себе: «В следующий раз найду возможность высказаться». Но на самом деле они сами хорошо понимают, что и в следующий раз все равно предпочтут промолчать. Каждый раз, когда такие молчаливые люди не высказываются, они подвергаются воздействию яда неуверенности все больше теряют уверенность в себе.

Уверенность в себе и смелость легко утратить, но на самом деле их также легко обрести. Это не удел лишь немногих гениев — подобно навыкам приготовления блюд, если вы готовы сосредоточиться на цели приложить усилия, вы сможете развить в себе эти качества.

Известный американский доктор психологии мистер Кин в детстве очень комплексовал из-за того, что был чернокожим. Однажды он встретил уличную торговца воздушными шарами, который, когда дела шли плохо, выпускал в небо несколько водородных шаров, чтобы привлечь внимание окружающих детей. Дети бросались покупать разноцветные шары, и вскоре дела у торговца пошли в гору. Однажды, когда уличный торговец запускал воздушные шары, Кин стоял рядом и наблюдал за происходящим, не отрывая взгляда

от одного чёрного шара в небе. Умный торговец сразу всё понял: он знал, что в глазах чёрнокожего ребёнка чёрный цвет символизирует грязь, низость и презрение. Торговец подошёл к Кину и сказал ему: «Малыш, сможет ли чёрный воздушный шарик взлететь в небо, зависит от того, есть ли в его сердце желание летать. Если воздуха хватит, он обязательно взлетит в небо, как и шарики других цветов. То же самое и с людьми: если верить, что у тебя получится, то у тебя обязательно получится».

Эти слова уличных торговца глубоко тронули Кина, и он начал верить, что, если воздуха хватит, он обязательно сможет взлететь в небо, как тот чёрный воздушный шарик. В последующие годы Кин постоянно повторял себе, что у него обязательно получится, и постепенно уверенность в себе стала для него привычкой, которая привела его к вершинам успеха и помогла стать одним из самых известных психологов Америки.

Если мы готовы наделить себя уверенностью, мы сможем стать уверенными в себе. Нам нужно сознательно развивать в повседневной жизни смелость выступать перед публикой.

(1) Повысьте тон голоса

У людей, не уверенных в себе, голос обычно тихий; они не осмеливаются говорить громко, словно считая, что у них нет на это права. Вам следует повысить тон своего голоса — это постепенно поможет вам поверить в то, что у вас есть право высказываться.

(2) Смело смотрите собеседнику в глаза

Межличностное общение невозможно без зрительного контакта; при разговоре с человеком крайне нежелательно, чтобы ваш взгляд блуждал, постоянно останавливаясь на чем-то, находящемся за пределами поля зрения собеседника. Неуверенные в себе люди часто «забывают» об этом. Отказ смотреть собеседнику в глаза обычно означает: «Рядом с тобой я чувствую себя неполноценным; я чувствую, что уступаю тебе; я боюсь тебя». Это очень плохой сигнал. Конечно, нельзя и пристально пялиться на собеседника; главное — дать ему понять вашу искренность и уверенность в себе.

(3) Подчеркивайте своё право на слово

Если после того, как вы закончили говорить, собеседник не ответил, обязательно повторите сказанное, чтобы напомнить ему, что вы обращаетесь именно к нему, и даже из вежливости он должен отреагировать. Когда вас перебивают, договорите до конца; ни в коем случае не используйте это как повод, чтобы снова погрузиться в молчание.

(4) Тренируйтесь выступать перед публикой

С психологической точки зрения, чем чаще вы высказываетесь, тем больше растет ваша уверенность, и в следующий раз выступить перед публикой будет гораздо легче. Поэтому, даже если вам приходится заставлять себя, старайтесь говорить как можно чаще — это «витамин» для уверенности.

Если вы работаете в компании, независимо от характе-

ра собрания, старайтесь каждый раз высказываться по собственной инициативе — будь то комментарии, предложения или вопросы. Главное — не бояться высказывать свои мысли. Кроме того, не будьте тем, кто прячется в конце и просто поддакивает другим; станьте «ледоколом», первым нарушившим тишину. Не беспокойтесь о том, что другие сочтут вас невежественным или глупым — этого не произойдет, ведь всегда найдутся те, кто согласится с вашей точкой зрения. Поэтому перестаньте говорить себе: «Подожду следующего раза, чтобы высказаться». Привлеките внимание руководителя собрания своими выступлениями, и ваш шанс, несомненно, не заставит себя ждать.

На самом деле всё так просто — правильно оценивайте себя, говорите громко, смотрите собеседнику в глаза, привлекайте к себе внимание, постоянно практикуйтесь... Как и при изменении любого другого поведения, вначале вам, возможно, будет неловко, но постепенно, по мере того как вы будете преодолевать чувство неполноценности при выступлении, вы обнаружите, что стали совсем другим человеком.

Интенсивные тренировки помогут вам свободно общаться в любой ситуации

Если вам трудно завязать разговор с незнакомыми людьми или вы чувствуете себя одиноким, где бы ни находились, и вам кажется, что никто не хочет с вами разговаривать, ниже приведены некоторые упражнения, которые помогут вам обрести уверенность в себе. Вы можете выполнять их в любом

месте и в любое время.

(1) Упражнение: разговор с людьми в лифте

Вы когда-нибудь замечали, что в лифте все молчат, стоя и глядя прямо перед собой? Это похоже на неписаное правило, которое мешает нам разговаривать друг с другом в лифте. Но кто на самом деле установил это правило? Разве это правила эксплуатации здания?

На самом деле лифт — отличное место для короткого приветствия. Достаточно простого зрительного контакта, улыбки фразы вроде «Привет, сегодня такая прекрасная погода» или «Этот лифт так медленно едет» — любая фраза может разорвать тишину. Это упражнение без риска, и вы можете выполнять его с полной уверенностью. Ведь вы прекрасно понимаете: пребывание в лифте длится всего минуточку, и, возможно, вы больше никогда не встретитесь с этими людьми. Эта идея — простое упражнение на «общение с незнакомцами», а не призыв обязательно завязывать с кем-то деловые отношения или становиться друзьями на всю жизнь (хотя это тоже может случиться).

В следующий раз, когда вы войдете в лифт, попробуйте сделать самое смелое «выступление»: не входите прямо, не поворачивайтесь сразу к людям — прижмитесь спиной к дверям лифта, а лицом посмотрите прямо на всех, кто находится в лифте. Все подумают, что вы сошли с ума, но вы можете прямо сказать им: «Я прохожу курс под названием „Как преодолеть застенчивость“, и одно из заданий — попракти-

коваться в общении с людьми в лифте». Я гарантирую, что вы вызовете у всех улыбку, а сами выйдете из лифта, полные уверенности в себе.

(2) Практикуйтесь в более длинных разговорах

С сегодняшнего дня, когда вы стоите в очереди в банке или супермаркете, заводите разговор с другими людьми. При оплате покупок в супермаркете вы можете указать на статью в журнале и сказать: «На днях я видел Мао Нин в прачечной самообслуживания». Иногда разговор может ограничиться одним «Привет». Конечно, таким образом вы вряд ли найдете любовь всей своей жизни или работу своей мечты, но регулярные упражнения помогут вам привыкнуть заводить разговор с незнакомцами.

(3) Практикуйтесь в разговоре с людьми, которые не стесняются

Вы можете попрактиковаться в смелости красноречия, общаясь с курьерами, почтальонами, операторами телефонной службы, официантами на банкетах или механиками в автосервисе. Эти люди по долгу службы обязаны быть вежливыми, и с ними можно вести интересные беседы. Они так же важны, как и любой другой человек в вашей жизни, и могут стать вашими ценными друзьями.

(4) Попробуйте идти прямо к делу

Зачем избегать тех, кто испытывает страх? Вы можете смело подойти к ним и сказать: «Я давно хотел с вами поговорить, но боялся подойти». Эти слова идут прямо к делу,

затрагивая эго собеседника, и он не сможет удержаться от вопроса, почему вы так поступили. Это не только поможет вам начать разговор, но и станет одним из самых эффективных способов общения, избавляющим от лишних формальностей.

(5) Научитесь рисковать

Чаще посещайте вернисажи в галереях и поздравляйте художников. Если в деловых кругах вы услышите, что кто-то сделал что-то интересное, позвоните ему (информацию об этом можно найти в журнале). Вы также можете пойти на лекцию по знакомой вам теме и самостоятельно представиться докладчику. Старайтесь приближаться к успешным людям, выражайте им похвалу и комплименты — так вы откроете для себя новые возможности.

(6) Ищите радость в общении

Жизнь полна радости, и ни к чему не нужно относиться слишком серьёзно. Мы рождены, чтобы развиваться, свободно мыслить и любить всем сердцем — и этот процесс полон радости.

Активно привлекайте новых друзей в свою жизнь — это позволит вам расширить свои горизонты. Это означает, что ваша жизнь наполнится новыми идеями, новыми друзьями, новыми возможностями; всего этого вы не получите, если не откроете рот и не скажете хотя бы «привет». Поэтому не бойтесь, смело используйте свой коммуникативный потенциал.

Глава 3. Оптимизация — Повышение «мягкой си-

лы» языкового самовыражения

Что такое «мягкая сила» речи? «Мягкая сила» речи — это стиль, это тот блеск существования и красота жизни, которые воплощает каждый уникальный листок. Итак, нам следует постараться создать свой собственный языковой шарм, понять свою силу и умело ее применять.

Говоря, нужно уметь улавливать психологию слушателей

Каждый из нас начальной школы знаком с таким опытом: при написании сочинения больше всего боятся, когда текст не соответствует теме. То же самое и с «речью»: самое страшное — это «идти вразрез с темой». Представьте себе: вы — учитель математики, но на уроке долго рассуждаете об истории; перед фермерами вы без умолку рассказываете о космических технологиях; руководитель в плохом настроении из-за низких продаж продукции, а вы при этом подробно анализируете проблемы управления в вашем подразделении. Возможно, вы говорите совершенно верно, иногда ваши слова очень обоснованы и ценны, но слушателям это не нужно. Результатом «игры на скрипке перед коровой» будет, в лучшем случае, пустая трата сил, но ваш собеседник — человек, а иногда даже начальник или руководитель, от которого зависит ваша судьба. Если вы действительно скажете такое, последствия могут оказаться гораздо серьезнее, чем просто пустая трата слов.

В США выпускники богословских семинарий обязаны в

течение определённого времени служить пасторами в сельских церквях: во-первых, это позволяет им обогатить свой профессиональный опыт, а во-вторых — закалить выносливость и упорство, заложив основу для более эффективного проповедования богословия и его развития в будущем.

Один студент, отличавшийся выдающимися успехами в учебе и во всех других сферах, после окончания престижной духовной семинарии добровольно отправился в деревню, где основным занятием было скотоводство, условия жизни были очень тяжелыми, а уровень просвещенности жителей оставался довольно низким, чтобы служить там пастором. Чтобы местные жители хорошо его приняли чтобы расширить свое влияние, а тем самым помочь людям лучше понять волю Божью, он решил организовать евангелизационное собрание. После напряжённых и напряжённых приготовлений его проповедническое собрание состоялось в назначенный срок. Но, к его разочарованию, он прождал целое утро, а на место собрания пришёл всего лишь один пастушок. Он был в полном унынии собирался отменить проповедническое собрание, но, чтобы не вызвать у пастушка неприязни, он по собственной инициативе спросил его мнение. В результате пастушок ответил: ««Дорогой пастор, я не знаю, стоит ли отменять собрание, но я знаю одно: из ста овец, которых я пасу, даже если 99 заблудятся и останется только одна, я всё равно буду пасти её». Молодой пастор внезапно прозрел и решил провести собрание, как и было запланировано. Пастор

приложил все усилия, чтобы как можно лучше донести свою проповедь до пастушка, но, к его удивлению, тот уснул.

Пастор был очень огорчён, но ему было неловко будить пастушка, и в итоге он прождал ещё целый день.

К вечеру пастушок проснулся, и священник нетерпеливо спросил его: «Почему ты уснул? Разве я плохо рассказывал?» Пастушок ответил: «Дорогой священник, я не знаю, хорошо ли вы рассказывали, но я знаю одно: когда я пасу овец, я ни за что не дам им свой любимый гамбургер, а дам им то, что они больше всего любят — траву».» Пастор, немного поразмыслив, наконец прозрел.

Спустя недолгое время этот пастор стал самым известным пастором во всей Америке.

Некоторые считают, что проповедническое собрание этого священника провалилось, потому что он устроил его в то время, когда большинству людей оно было не нужно, и рассказал единственному участнику о том, в чём тот не нуждался; другие же полагают, что его собрание увенчалось успехом, поскольку он понял: только исходя из потребностей людей и направляя их в нужное русло, можно прославить богословие. На самом деле, как говорится, «то, что принесло успех, принесло и поражение»: неудача проповеди священника заключалась в том, что он игнорировал потребности людей, а его последующий успех объясняется тем, что он придал им большое значение.

Вернёмся же к теме «речи». Многие жизненные истины

взаимосвязаны: при выполнении дел мы должны учитывать потребности других, а в разговоре и общении также необходимо уделять внимание потребностям собеседника.

Поэтому, прежде чем «говорить», вы должны понять, что хочет услышать собеседник, что ему нравится слушать и в чём он больше всего нуждается; в противном случае лучше промолчать, чем говорить. Иными словами, нужно вникнуть в психологию слушателя.

Во-первых, вам нужно четко понимать прошлое собеседника. Конечно, вам не нужно, как детективу, выяснять каждую мелочь, ведь вам не нужна вся его биография. Достаточно обращать внимание на его повседневные слова и поступки, прислушиваться к разговорам окружающих, и вы будете как свои пять пальцев знать его манеру поведения, характер, увлечения, сильные и слабые стороны.

Затем вам нужно обратить внимание на текущее положение собеседника. Ваше общение с ним должно быть целенаправленным: зная о его реальных проблемах и насущных потребностях, вы не будете говорить впустую.

Наконец, дайте собеседнику несколько советов. Слова всегда должны нести в себе определенный смысл, и этот смысл должен быть направлен на решение проблем собеседника и построение его будущего. Возможно, ваши советы не всегда будут очень эффективными, но это не страшно — по крайней мере, цель вашего «разговора» будет достигнута, а ваши отношения станут более тесными благодаря взаимопо-

ниманию.

Совместные усилия по повышению эффективности устного общения

В межличностном общении люди, умеющие вникать в чужие чувства, всегда пользуются популярностью у большинства, потому что они способны поставить себя на место другого и проявить к нему понимание. В процессе общения такой подход позволяет тем, кто испытывает трудности, почувствовать дружелюбие и теплоту, поэтому люди любят общаться с такими людьми.

В общении люди всегда надеются, что то, о чём они говорят, будет понято окружающими. Например, у двух хороших друзей один из них, почувствовав себя обиженным, обращается к другому, чтобы выговориться. Когда один из них делится своей болью, слушающий всегда кивает и говорит: ««Я знаю, я всё понимаю». Это утешит обиженного друга, ведь его друг понимает его, и такое понимание в определенном смысле снимает с него часть психологического груза. Если же слушающий не встанет на позицию друга и не проявит реакции, когда тот рассказывает о своей обиде, это, скорее всего, приведет к разрыву дружбы между ними.

Один баскетбольный тренер привёл свою команду к многочисленным победам на профессиональной арене. Журналисты спросили его, в чём секрет его успеха. Тренер всегда отвечал: «Самое, что я не люблю делать, — это громко ругать своих игроков. Например, если они из-за невнимательности

упустили мяч или во время тренировки были не в лучшей форме, я никогда не выражаю им своё недовольство громким голосом».

В глазах игроков их тренер — очень доброжелательный человек, потому что, независимо от того, что бы ни случилось, именно тренер первым прощает их и выслушивает их объяснения.

Зачастую некоторые ошибки вообще не должны были быть допущены, например, когда игрок отвлекается. Когда игрок, допустивший ошибку, даёт объяснения, тренер всегда терпеливо выслушивает его до конца, а затем говорит: «Я понимаю, с каким давлением ты сталкиваешься». Такой подход к общению наполняет игроков глубокой благодарностью, и в каждом решающем матче они всегда выкладываются на все сто.

Этот тренер говорит: «Когда игроки спорят со мной, я не вступаю с ними в перепалку, а всегда даю им возможность высказать свои недовольства, потому что понимаю, почему они так говорят, и знаю, с каким давлением им приходится сталкиваться».

Этот тренер добился успеха именно потому, что умеет слушать игроков, ставя себя на их место, и способен по-настоящему поставить себя в их положение.

Понимать людей, слушать их и гармонично с ними уживаться — на самом деле не такая уж сложная задача. Достаточно проявить достаточно терпения и научиться, слушая

собеседника, поставить себя на его место; тогда, благодаря глубокому сопереживанию, вы естественным образом сможете понять других. В таком случае гармоничное сосуществование перестанет быть проблемой.

Придайте своей речи «индивидуальность»

Никто не рождается с более ярким сиянием, чем другие; каждый должен научиться привлекать к себе внимание окружающих. Особенно на начальном этапе жизни следует придать своему имени репутации нечто уникальное, что позволит вам выделиться из общей массы. Этим шармом могут стать интересные истории из жизни, о которых люди с удовольствием рассказывают, индивидуальный стиль в одежде или характер и манера поведения, отражающие внутренний мир. А в плане речи, как только вы создадите свой собственный шарм, вы займете свое место на ярком звездном небе.

Американцы, как правило, общительны и эмоциональны. Они ценят привлекательную внешность, спокойное, элегантное и вежливое джентльменское поведение, а также остроумные и находчивые высказывания. В 1960 году Никсон проиграл Кеннеди именно потому, что в ходе теледебатов уступал ему как в манерах, так и в речи. То, что Рейган смог стать президентом, во многом связано с его элегантными манерами красноречия, выработанными за время работы киноактером. С точки зрения внешнего образа 46-летний высокий и красивый Клинтон, конечно, имел значительное преимущество перед пожилым Бушем, но Буш был непростым со-

перником — опытный политик, с которым Клинтон не мог сравниться ни по богатству политического опыта, ни по выдающимся дипломатическим достижениям. Поэтому в ходе трёх теледебатов Клинтон решил применить тактику «мягкости против жёсткости»: не быть напористым, не прибегать к личным нападкам, а продемонстрировать перед широкой аудиторией образ хладнокровного, уравновешенного и великодушного человека. Во время второй теледебаты, состоявшейся 15 октября 1992 года, на сцене был только один ведущий; перед кандидатами не было трибун, а стояли лишь высокие стулья. Клинтон, желая продемонстрировать свое уважение к телезрителям, так и не сел и в ходе дебатов сократил количество нападок на Буша, сосредоточившись на рассказе о своих достижениях за 12 лет пребывания на посту губернатора штата Арканзас. Такой подход Клинтона — «мягкость побеждает силу» и вежливость — сразу же завоевал симпатию широкой телеаудитории.

В ходе последних теледебатов Клинтон привлек себе всеобщее внимание своей элегантной манерой поведения, ловкостью в спорах и остроумными высказываниями. Успешно опровергнув упреки Буша, он очень тактично обратился к телезрителям со словами: «Я с уважением отношусь к тому, как мистер Буш трудился на благо страны во время своего пребывания в Белом доме, но в то же время надеюсь, что избиратели наберутся мужества, осмелятся на перемены и выберут более подходящего кандидата». Едва он закончил, как

раздался громогласный аплодисмент.

Чтобы осуществить свою президентскую мечту, Клинтону необходимо было сместить Буша, и он прекрасно понимал важность теледебатов. Успешное выступление в теледебатах в сочетании с широкой оглаской в СМИ проложило бы ему путь в Белый дом; в случае же сокрушительного поражения в теледебатах его президентская мечта развелась бы как пузырь.

Чтобы одержать победу в теледебатах, предвыборный штаб Клинтона ломал голову над разработкой эффективной стратегии ведения дебатов, основанной на вежливости, сдержанности и умении «мягко побеждать сильного».

Теледебаты позволяют не только озвучить предвыборные лозунги кандидатов президенты, но и, что еще важнее, продемонстрировать их качества и способности, такие как имидж, манеры, способность к аналитическому мышлению, ораторское мастерство и умение импровизировать. Клинтон воспользовался телевидением — средством массовой информации с самой широкой аудиторией — и, применив в дебатах стратегию «вежливых» высказываний в противовес Бушу, завоевал доверие и поддержку широких слоев избирателей, а также продемонстрировал свои отличные манеры и имидж.

Современная эпоха требует выдающихся личностей, обладающих собственным языковым шармом. Поэтому никогда не бойтесь быть непохожим на других и обладать черта-

ми, привлекающими внимание. Лучше подвергаться нападкам и вызывать споры, чем оставаться незамеченным и вести безликую жизнь — этот закон действует практически во всех отраслях. На самом деле, каждый профессионал должен обладать актерским талантом, чтобы на сцене собственной жизни поставить загадочную пьесу — будь то в главной или второстепенной роли.

Одним словом, чтобы привлечь к себе внимание большего числа людей, вы должны изо всех сил проявить свою индивидуальность, создать собственное языковое очарование и заставить окружающих считать вас уникальной личностью.

Максимально использовать силу «слов»

При разговоре нужно внимательно подбирать слова: правильный выбор не только позволяет точно выразить свою мысль, но и способен произвести сильное впечатление на слушателя. Марк Твен говорил: «Правильный выбор слов обладает огромной силой; всякий раз, когда мы подбираем правильные слова... в нашем духе и теле происходит огромная перемена, словно в мгновение ока». Когда мы подбираем правильные слова и используем их в нужном контексте, это может заставить людей смеяться, исцелить их душевные раны и вселить в них надежду; однако неправильно подобранные слова могут заставить людей плакать, ранить их сердца и принести разочарование. Точно так же с помощью правильно подобранных «слов» мы можем помочь окружающим понять наши благородные намерения и искренние желания.

Многие успешные люди именно благодаря умелому использованию силы «слов» смогли сильно вдохновить своих современников, которые решили последовать за ними, что в итоге привело к сегодняшним достижениям. И действительно, когда вы правильно подбираете слова, вы не только трогаете сердца людей, но и побуждаете их к действию, а результат этого действия открывает перед ними совершенно иную жизнь. Когда Патрик Генри, стоя перед представителями 13 штатов, воодушевленно провозгласил: «Я не знаю, как поступят другие, но что касается меня, то лучше смерть, чем жизнь без свободы», — эти слова вдохновили несколько поколений американцев на решимость свергнуть тиранию, долгое время гнетшую их, что в итоге привело к разгоранию пламени, из которого родились Соединённые Штаты Америки.

Один из великих американцев однажды сказал в своей речи: «Когда сегодня мы имеем возможность наслаждаться полной свободой, не забывайте о Декларации независимости — хотя она состоит всего из нескольких предложений, именно она на протяжении более 200 лет служит гарантией для каждого из нас». Точно так же, когда мы в последние годы боремся за расовое равенство, не забывайте, что и это стало возможным благодаря действиям, вдохновленным сочетанием определенных слов. Кто же может забыть ту трогательную речь американского доктора Мартина Лютера Кинга? Он сказал: «У меня есть мечта, что однажды эта страна

по-настоящему встанет на ноги, верная принципам и духу, на которых она была основана...»

Конечно, влияние слов не ограничивается только Соединенными Штатами. Во время Второй мировой войны, когда Великобритания находилась в крайне тяжелом положении, слова одного человека пробудили в британском народе решимость сопротивляться нацистам. В результате они с беспрецедентной храбростью пережили самые тяжелые времена и развеяли миф о непобедимости войск Гитлера. Этим человеком был покойный британский политик Уинстон Черчилль. Многие знают, что успешная жизнь складывается из сильных слов, однако мало кто осознает, что та же сила слова, которая стояла за великими людьми, присуща и нам. Она способна изменить наше настроение, укрепить волю и даже придать смелости, чтобы смело встретить любые вызовы, дела нашу жизнь более насыщенной и яркой.

В жизни мы постоянно выбираем, какие слова использовать, ведь они могут поднять нам настроение; напротив, если вы выберете негативные слова, то очень скоро впадете в отчаяние. К сожалению, люди часто не обращают внимания на то, какие слова они используют, из-за чего упускают прекрасные возможности, которые лежат у них под рукой.

Поэтому мы обязательно должны придавать большое значение выбору слов — это несложно, достаточно лишь выбирать их разумно и внимательно.

Поэтому, общаясь с другими, мы должны быть осторож-

ны в выборе слов, обращать внимание на те, которые мы привыкли использовать, и понимать, что наши слова глубоко влияют как на наше собственное настроение, так и на чувства окружающих. Если же мы не научимся правильно подбирать слова и будем продолжать использовать их без разбора, следуя старым привычкам, то вполне вероятно, что мы исказим реальность происходящего и упустим шанс на успех.

Например, если вы хотите описать какое-то выдающееся достижение, но используете выражение «неплохое достижение», это вряд ли вызовет у вас чувство воодушевления. Все дело в том, что вы использовали ограничивающие слова. Если у человека ограниченный словарный запас, то он может испытывать лишь ограниченный спектр эмоций; напротив, если его словарный запас богат, это подобно палитре с множеством цветов, с помощью которой можно в полной мере выразить свой жизненный опыт — не только для других, но и для самого себя.

Изучите методы создания ярких и образных выражений

Образный и живой язык превращает неосоздаваемое в осязаемое, обобщённое — в конкретное, скучное — в яркое, что значительно привлекает внимание слушателей. Образный язык заставляет слушателей задействовать зрение, слух, обоняние и вкус в процессе восприятия, что значительно усиливает выразительность речи. Кроме того, он является

основным средством формирования других стилей речи.

Для того чтобы речь была образной и живой, необходимо соблюдать следующие принципы:

(1) Использовать красочные и образные слова. Красочные и образные слова позволяют преобразовать слуховые образы в зрительные, а зрительные образы часто оставляют более глубокое впечатление, чем слуховые.

(2) Использовать различные риторические приёмы, такие как сравнение, олицетворение, гипербола и т. д. Эти приёмы позволяют объяснять сложные, абстрактные явления или труднопостижимые идеи с помощью простых и понятных вещей или принципов.

(3) Следует уделять внимание тому, чтобы «вкладывать смысл в события», то есть выражать глубокие истины через конкретные факты. Сухие нравоучения часто утомляют слушателей. Нужно уметь использовать яркие и типичные примеры для разъяснения сути вещей, что усиливает привлекательность речи.

Писатель Ли Чжунь однажды самонадеянно заявил: «Без нескольких козырей трудно стать писателем! Мои коронные приёмы: заставить человека прослезиться тремя фразами, разыграть сцену за три минуты, держать сердце читателя в ладони заставляя его улыбаться, сдерживая слёзы!»

В тот день проходило «Празднование 50-летия сценической карьеры Чан Сяньюй», на которое собрались знаменитости из мира искусства. Кинорежиссёр Ся Тянь, любивший

шутить и подшучивать, схватил Ли Чжуна за руку и сказал: «Ли Чжун, я хочу проверить тебя на глазах у всех! Скажи три фразы, которые заставят Чан Сяньюй заплакать, и я признаю твою силу!»

Писатель Ли Чжун нахмурился, оглядел собравшихся, развел руками с недоумением обратился к Чан Сяньюй: «Сяньюй, посмотри на старого Се! Сегодня твой великий праздник, а он специально хочет заставить тебя плакать — разве это не жестоко?»

Чан Сяньюй ответила: «Если ты сегодня заставишь меня плакать, то я признаю, что у тебя действительно есть талант!»

Се Тянь сказал: «Или подпиши, что признаёшь своё поражение!»

Ли Цзюнь по-прежнему с нерешительностью сказал: «Сяньюй, мои сегодняшние достижения дались мне с огромным трудом. Если говорить честно, ты — моя спасительница! Когда мне было чуть за десять, я видел, как толпа беженцев, спасающихся от голода, прибыла в Сиань. Я видел, как все они были на грани смерти от голода, и вдруг кто-то крикнул: «Великая певица Чан Сяньюй раздает еду, жители Хэнаня, идите есть!» В мгновение ока люди с шумом устремились туда! В тот момент я держал в руках чашку с кашей, а слёзы текли мне по душе. Я подумал: «Когда-нибудь, встретив эту спасительницу, я обязательно поклонюсь ей!» Кто бы мог подумать, что во время «Культурной революции» тебя

везли на большом грузовике по улицам, заставляя «летать на самолёте»! Я стоял в стороне, и в душе снова текли слёзы. Мне так хотелось крикнуть: «Позвольте мне занять её место, ведь она — моя спасительница!» —

«Старик Ли! Ты... не говори больше!»

Чан Сянью внезапно прервала Ли Цзюня, закрыла лицо ладонями, отвернулась, и слезы потекли по её лицу, промочив платок.

В зале воцарилась полная тишина. Все смотрели на Ли Цзюня, погрузившись в его рассказ, забыв, что здесь идет пари; даже кинорежиссёр Ся Тянь тихонько всхлипнул... Ли Цзюнь смог растрогать Чан Сянью до слёз не только благодаря искренним чувствам, но и благодаря своему мастерству в создании ярких и живых образов. Обладая таким даром слова, естественно, легче завоевать расположение окружающих.

Придание речи большей выразительности с помощью интонации

В речи интонация играет важную роль. В предложении важен не только выбор слов и построение предложения, но и то, с какой интонацией оно произносится, чтобы речь звучала точно, ярко и живо.

Во время войны против японской агрессии литературный мастер Го Моруо сидел в зале и смотрел постановку своей пятиактной исторической пьесы «Цюй Юань». Он услышал, как Чанцзюань резко упрекнула Сун Юя:

«Сун Юй, я особенно ненавижу тебя, ты предал учения

Учителя, ты — безхарактерный литератор!»

Услышав это, старик Го почувствовал, что фраза «ты — безхарактерный литератор» звучит недостаточно резко, и пошёл за кулисы, чтобы посоветоваться с «Чанцзюань». «Послушай, если после слов „безхарактерный“ добавить три иероглифа „бесстыдный“, разве это не придаст фразе большей силы?»

В этот момент актёр Чжан Ишэн, который как раз рядом гримировался в роль рыбака, проявил находчивость и вставил:

«А давай заменим „ты“ на „этот“ — „этот безхарактерный литератор“ — как это звучит, как это сильно!»

Старик Гово хлопнул в ладоши от восторга и несколько раз воскликнул: «Отлично! Отлично!»

Эта замена одного слова не только превратила исходное повествовательное предложение в категоричное суждение, но и придала речи яркую эмоциональную окраску, сделав интонацию ещё более убедительной, так что гнев Чанцзюань буквально лился из её слов. Если человек умеет управлять интонацией, он способен говорить бегло и красноречиво. Именно в этом и проявляется мастерство владения интонацией — качество ораторского искусства, которое в современном обществе ценится больше всего. Чтобы освоить основные навыки управления интонацией, можно воспользоваться следующими тремя советами.

(1) Изменить нежелательные привычки в интонации

Речь — это мост межличностного общения. Именно благодаря речи обогащается содержание социализации человека, расширяется её сфера и ускоряется сам процесс. Однако следует учитывать, что в процессе социализации под влиянием определённых языковых привычек общества, семьи личности у каждого человека формируется свой уникальный стиль речи, поэтому необходимо как можно раньше избавиться от тех привычек, которые не соответствуют требованиям к интонации.

У некоторых людей интонация при речи сильно меняется: в начале они говорят громко и сильно, а по мере речи голос становится всё тише и тише, так что последние слова фразы едва слышны. Такая интонация, «тяжелая в начале и лёгкая в конце», затрудняет понимание смысла и легко вызывает у слушателя чувство усталости. Некоторые люди при разговоре всегда используют «официальный тон», произвольно растягивая звуки понижая голос, что придаёт их речи оттенок приказа или указания. Еще одни люди при разговоре предпочитают усиливать последние слова предложения, делая последнее слово резким и энергичным, что создаст впечатление категоричности авторитарности, что может вызывать у слушателей дискомфорт. Управление интонацией в основном заключается в том, чтобы начало предложения было разнообразным, середина — плавной и изменчивой, а конец — гармонично сбалансированным; таким образом интонация становится многогранной и разнообразной.

Правильное использование интонационной динамики позволяет конкретно уловить смысл каждого высказывания. Такое понимание является основой владения интонацией.

(2) Особенности интонации

Интонация включает в себя два аспекта: мысли чувства, а также звуковую форму, причём и мысли, и чувства, и звуковая форма имеют в качестве базовой единицы предложение. Поэтому понятие интонации можно сформулировать как звуковую форму предложения, определяемую конкретными мыслями чувствами. Фонетика, являясь материальной оболочкой языка, служит необходимой опорой для выражения интонации. Язык выполняет функции передачи смысла, выражения эмоций и выражения намерений, соответственно, интонация также подразделяется на три вида:

① Интонация, выражающая смысл

Знаковый интонационный оттенок означает передачу собеседнику определенной информации. К нему относятся утвердительные, вопросительные, просительные, повелительные, восклицательные, побуждающие, совещательные, согласительные и т. п. Такие интонационные слова могут составлять самостоятельные предложения, ставиться в конце предложения или в конце всего предложения. Для указания на факт или привлечения внимания собеседника используются «а», «не», «го», «м-м»; для призывных и просительных интонаций — «а», «да»; для вопросительных и упрекающих интонаций — «ма», например, в сочетании с наречи-

ем «неужели» интонация становится более сильной; для аргументации обычно используются «ма» и «бе»; для приветствия и ответа на призыв — «эй»; для предположения — «да».

② Эмоциональный тон

Эмоциональный тон — это чувства, выражаемые в разговоре. Например, восхищение, удивление, недовольство, возбуждение, облегчение, ирония, упрек, предупреждение и т. д. Для выражения восхищения используются «хэ», «чт», часто в сочетании со словом «дуо»; для удивления — восклицательные слова «а», «эй», «йо», «эй»; для вздоха — «ай»; для пресечения или предупреждения — «шш», «а»; осознание — «о»; презрение — «пф» и т. д.

③ Интонация, выражающая отношение

Тональность, выражающая отношение, — это проявление определенного отношения к содержанию собственной речи. Например, утвердительное, неутвердительное, отрицательное, подчеркивающее, евфемистическое, смягчающее и т. д. Для утверждения используются выражения «de le (shi)...de»; для смягчения — «а, ба», при этом интонация звучит ровно, без резкости; для преувеличения — «не, не».

(3) Корректировка интонации в зависимости от ситуации

Чтобы добиться хорошего эффекта, при устной речи необходимо учитывать такие факторы, как ситуация, собеседник, момент времени т. д. Необходимо гибко и уместно использовать различные формы интонации в соответствии

с особенностями языкового общения в разных ситуациях, в разное время, в разных условиях и с разными собеседниками, чтобы говорить в нужный момент.

① В зависимости от обстановки

Очень важно учитывать особенности конкретной обстановки при выборе интонации. Как правило, чем масштабнее ситуация, тем больше следует повышать голос, замедлять темп речи усиливать восходящую интонацию, чтобы выделить главное. И наоборот, чем скромнее обстановка, тем больше следует понижать голос, уплотнять речь и использовать нисходящую интонацию, стремясь к естественности. В зависимости от ситуации следует использовать разные интонации. В разговоре и в речи, в дискуссии в диалоге, в серьёзной обстановке и в непринуждённой, в тишине и в шуме — везде нужно использовать интонацию, соответствующую обстоятельствам.

② В зависимости от момента

Одна и та же фраза, произнесённая в разное время, часто даёт совершенно разные результаты. Только уловив подходящий момент и применив соответствующий тон, можно добиться правильного и эффективного результата.

③ В зависимости от собеседника

Одним из наиболее важных аспектов управления интонацией является её адаптация к собеседнику, поскольку интонация может влиять на эмоции душевное состояние слушателя. Только когда интонация соответствует слушателю,

она вызывает у него аналогичную реакцию; если же интонация не соответствует слушателю, это вызывает противоположную реакцию. Например, радостный тон вызовет у собеседника радость, а гневный — гнев; резкий тон вызовет у собеседника недовольство, а упрекающий — недовольство и жалобы. Основанием для определения тона речи служит подсознание человека. Тон — важнейший прием выражения в устной речи.

Только овладев богатым и уместным интонационным диапазоном, мы сможем привести свои мысли чувства в движение, одновременно оказывая положительное влияние на собеседника и тем самым добиваясь успеха в общении.

Умелое использование интонации, с её взлетами спадами, заражает слушателя

Интонация — это манера речи. Строго говоря, интонацию следует определять как: ритмические колебания в произношении всего предложения или отдельного фрагмента речи, включая изменения высоты тона в целом предложении или его отдельном фрагменте, темп речи (то есть длительность звуков и паузы), а также силу и слабость произношения. В устном общении интонация зачастую передает больше информации, чем смысл, и оказывает на психологическое состояние слушателя чрезвычайно тонкое и особое воздействие, поэтому она имеет еще большее значение.

В Польше была одна знаменитость, которую все называли госпожой Мочиска. Однажды, когда она выступала в США,

один из зрителей попросил её прочитать фразу на польском языке. Тогда она встала и начала читать текст на беглом польском. Хотя зрители не понимали смысла её слов, им было очень приятно слушать её речь.

Продолжая читать, госпожа Мочиска постепенно перешла на более низкий тон. В конце, достигнув кульминации — полной страсти глубокой печали — она внезапно замолчала. В зале воцарилась тишина, и зрители вместе с ней погрузились в печаль. Но в этот момент из зала раздался мужской смех — это был муж госпожи Мочиска, польский граф Мочиска, ведь его супруга только что прочитала на польском языке таблицу умножения на девять!

Из этой истории мы видим, что различия в интонации обладают поистине невероятным очарованием. Даже не понимая смысла слов, интонация может тронуть человека и даже полностью контролировать его эмоции. Поэтому ваш голос очень важен!

Греческий философ Сократ говорил: «Начни говорить, и я смогу понять тебя». Именно потому, что он понимал: голос человека — это выражение его личности, голос исходит изнутри человека и является своего рода внутренним откровением. Поэтому в голосе человека могут проскальзывать страх, колебания и неуверенность, а могут — радость, решительность и энтузиазм.

Наш голос, как и музыка, должен проникать в сердца людей, чтобы убедить их. Поэтому, выражая сомнение, можно

слегка повысить тон в конце предложения; при подчеркивании — сделать интонацию более выразительной; а при выражении сильных эмоций — понизить или постепенно повысить тон.

В любом случае, ни в коем случае не позволяйте своему голосу звучать монотонно, ведь изменения интонации усиливают вашу убедительность. Ваш энтузиазм проявится в этих интонационных изменениях и сможет заразить слушателей, создавая таким образом силу убеждения.

Если во время речи вы улавливаете лишь поверхностный смысл слов, то вы просто передаёте «заимствованные слова» и не являетесь искусным оратором. Вы должны в полной мере выразить смысл этих слов и добавить к ним свою любовь — только тогда ваше высказывание станет целостным, а ваши эмоции проявятся в полной мере. Итак, как сделать интонацию живой, интересной и заражительной для слушателей?

(1) Освойте различные характерные интонации

Выразительность предложения обусловлена тем, что в нём есть высокие и низкие тона, быстрые и медленные темпы. Высота звука определяется напряжённостью голосовых связок: когда они напряжены, звук становится высоким; когда расслаблены — низким. Говоря, мы можем свободно контролировать напряжённость голосовых связок, заставляя их издавать звуки разной высоты. Изменение высоты звука в предложении называется интонацией предложения. Интонация предложения является основной составляющей интона-

ции речи.

Интонацию можно разделить на четыре типа: восходящую, нисходящую, извилистую и ровную. Каждый из этих типов — восходящая, нисходящая, извилистая и ровная — обладает своими особенностями. Только освоив особенности интонации, можно гибко выражать различные интонации.

① Восходящая интонация

Этот тип интонации начинается низко и заканчивается высоко: вторая половина предложения заметно повышает-ся, а последний слог звучит высоко. Обычно он используется при задавании вопросов, ожидании ответа, эмоциональном волнении, возбуждении, паузах в речи, когда хотелось бы продолжить, при отдаче приказов, агитации, восклицаниях удивления, неожиданных ситуациях и т. д.

② Нисходящая интонация

Этот интонационный тип начинается высоко, а заканчивается низко, однако голос не опускается резко, а постепенно снижается, а последний слог фразы произносится коротко и низко. В устной речи нисходящая интонация используется чаще всего; она чаще всего применяется в утвердительных предложениях с ровным настроением, восклицательных предложениях с сильным эмоциональным наполнением и повелительных предложениях, выражающих желание.

③ Извилистая интонация

Этот интонационный тип характеризуется переходом от

высокого к низкому тону, затем от низкого к высокому, либо от низкого к высокому с последующим понижением. Извилистая интонация позволяет выразить сложные эмоции или скрытые чувства, поэтому она часто используется в случаях, когда речь идет о семантическом двусмыслии, подтексте, юморе с подтекстом, иронии насмешке, неожиданном удивлении, намеренном преувеличении т. п.

④ Ровная интонация

Эта интонация практически не изменяется, она ровная и плавная, и чаще всего используется для выражения важных и содержательных фраз, таких как торжественность и серьёзность, холодность и безразличие, размышления и воспоминания, нерешительность и колебания и т. д.

(2) Интонационная вариативность

Только при наличии интонации в произносимых словах возникает ритмичность. Ритмичность создает естественную и гармоничную музыкальную красоту речи, позволяет тонко выражать мысли, чувства и интонацию, делая речь более привлекательной. Как правило, чем разнообразнее и живой интонация, тем больше её привлекательность. Чувство меры — главное условие правильной интонации. Каждую фразу можно произносить с разной интонацией, но разные интонации по-разному воздействуют на собеседника. Одна и та же фраза в зависимости от интонации может быть по-разному понята: вежливая речь может быть воспринята как неуважительная по отношению к собеседнику; напротив, слегка

невежливая речь в кругу очень близких людей может передать ощущение полной близости — всё зависит от умелого использования интонации. Умелое использование различных интонаций является важным показателем устных коммуникативных навыков человека.

(3) Контроль интенсивности темпа речи

В речи людей всегда присутствуют различия в интенсивности темпе. Как правило, важные слова или содержание, требующее подчеркивания, произносятся с большей интенсивностью, а вспомогательные элементы предложения или обыденное содержание — с меньшей. Правильное соотношение интенсивности речи позволяет сделать смысл ясным, придать голосу богатое звучание, сделать интонацию живой и выразительной, выделить основную идею, тем самым привлекая внимание слушателя, направляя его мысли облегчая понимание и восприятие. Интенсивность речи — понятие относительное. Слишком тихая речь может снизить интерес слушателя; слишком громкая — вызвать у него ощущение резкости. Необходимо ориентироваться на содержание речи: где нужно говорить тихо — говорить тихо, где нужно — громко. Это создает ощущение ритмичности плавности речи, делая её приятной и лёгкой для восприятия.

Темп речи следует выбирать в зависимости от ситуации общения и личных потребностей в выражении мыслей. Использование подходящего темпа речи — один из основных приёмов управления интонацией. Когда нужно говорить

быстро, речь должна быть плавной, но не спешной, чтобы слушатели могли всё понять; когда нужно говорить медленно, речь не должна быть тягучей, а каждое слово должно чётко доноситься до слушателей. Только при умеренном темпе речи, с правильным соотношением быстроты и медлительности, речь обретает ритмичность. Только в благоприятных условиях слушатель не устает, а выразительность речи усиливается.

(4) Развитие интонации, выражающей внутренние переживания

Интонация играет важную роль в эффективности устной речи. Интонация не только успешно отражает психологическое состояние и характер человека, но и передает тонкие эмоции говорящего. Различные интонации вызывают у собеседника разные эмоциональные реакции. Какую роль играет фраза, какой эффект она производит и какие ощущения вызывает у слушателя, зависит от интонации тона голоса говорящего. Интонация определяет успех или неудачу ораторского искусства, поэтому, чтобы обрести красноречие, необходимо отрабатывать искреннюю, точную и живую интонацию.

Глава 4. Речевые приёмы — Повышение уровня речевого общения через внимание к деталям

Настоящее ораторское мастерство зачастую заключается не в том, умеете ли вы говорить красноречиво и без умолку, а в том, как вы в конкретной ситуации улавливаете и об-

рабатываете детали. Начиная с мелочей, вы сможете повысить уровень своего речевого мастерства, что позволит вам с меньшими усилиями добиться больших результатов и быстро стать мастером слова.

Ораторское мастерство нужно приобретать в повседневной жизни

Многие люди считают, что красноречие — это лишь дар речи, и полагают, что люди с хорошим красноречием просто умеют красиво говорить, в то время как они сами не умеют. Они видят, как многие красноречивые люди могут говорить на любые темы и делают это увлекательно, и думают, что это происходит только благодаря их беглости речи. Такое мнение является односторонним и поверхностным. Конечно, ораторское мастерство требует соответствующей тренировки, но его фактическая основа заключается в умении мыслить, наблюдательности, широких интересах, богатых общих знаниях, а также в сильном сочувствии чувству ответственности. Без перечисленных выше основ одной лишь беглости речи недостаточно, чтобы стать хорошим оратором. Как гласит пословица: «Даже искусной хозяйке трудно приготовить еду без риса».

Если проследить истоки, то человек с хорошей ораторской манерой должен постоянно уделять внимание наблюдению и размышлениям. Он непрерывно расширяет круг своих интересов, накапливает знания, развивает сочувствие и чувство ответственности. Источники тем для его разгово-

ров очень богаты, а как насчёт вас? Читаете ли вы газеты каждый день? Когда читаете газеты, ограничиваетесь ли вы прочтением романов приложения ради развлечения? Или вы также уделяете внимание важным международным и местным новостям? Внимательно ли вы подбираете телепрограммы? Или просто слушаете их без особого интереса? Выбираете ли вы содержательные и увлекательные фильмы и спектакли? Сосредоточиваетесь ли вы на их просмотре, а не дремлете в зале театра?

Известный драматург Цао Юй однажды сказал: «Только в тот день, когда мы будем очарованы языком, мы переступим порог, и только тогда у нас появится возможность проникнуть в самую суть и стать «миллионерами» в области языка». Так как же нам конкретно изучать и оттачивать язык? Ниже представлены несколько практичных и эффективных методов.

(1) Погрузиться в жизнь

Жизнь — самый богатый источник языка. Человеку, который творит в одиночестве, не имея контакта с внешним миром, трудно обогатить свой язык. Лао Шэ однажды сказал: «Ищи язык в жизни, и тогда у него появятся корни». В этих словах заключена глубокая истина. Например, реформы и открытость привели к огромным переменам в Китае, и даже деревенские девушки старики, простые горожане могут бесконечно рассказывать о новых явлениях, о которых они слышали или видели собственными глазами: договорная систе-

ма производства, переезд крестьян в города, оригинальные рекламные объявления, здания причудливой формы, разноцветные танцевальные залы, яркая одежда, «старые девять», ушедшие в бизнес, «павлин, улетающий на юго-восток»... Мы должны своевременно изучать и понимать язык, используемый в этих сферах.

Великий русский писатель-критический реалист Толстой называл народ «великим мастером» языка. Языковой гений действительно существует среди широких масс. Например, в нашей речи мы часто используем наречие степени — «очень», как в выражениях «очень классный», «очень красивый», «очень крутой», «очень популярный», «очень ароматный», «очень хороший»... Их можно перечислять бесконечно. Как правило, повседневная лексика, используемая широкими массами, поражает своим количеством, разнообразием, живостью и выразительностью — и всему этому мы должны уделять внимание в повседневной жизни.

(2) Расширение кругозора

Недостаток знаний — одна из важных причин бедности языка, особенно бедности словарного запаса. Если бы автор «Сна в красном павильоне» Цао Сюэцинь не обладал соответствующим словарным запасом для описания правил, действующих в доме Цзя, и этикета как внутри, так и снаружи, то характер Ван Сифэн — резкий, деловой и жестокий — наверняка было бы трудно передать так точно и живо; если бы автор «Воды под мостом» не разбирался в делах преступного

мира, не знал, как в чайных заведениях налаживают связи, берут взятки, рассказывают пикантные истории используют бедствия для наживы, он не смог бы так ярко и живо изобразить проницательную старушку Ван. Сегодня люди любят использовать слово «взрыв» для описания быстрого роста в той или иной сфере, например: информационный взрыв, взрыв знаний, демографический взрыв и т. д. За годы реформ и открытости новые слова посыпались как из рога изобилия, от чего глаза разбегались, создавая впечатление настоящего «взрыва». Исследователь в области лингвистики Ли Юймин в своей статье «Великие изменения в языке на волне реформ и открытости» привёл множество следующих примеров:

Транспорт: автобус, такси, взять такси, маршрутка;

Связь: почтовая экспресс-доставка, мобильный телефон;

Торговля: блошинный рынок, рынок труда, информационный рынок, воскресный ночной рынок, фиктивная компания, спекулянт;

Одежда: джинсовая одежда, футболки, рубашки-летучие мыши, повседневные рубашки, мини-юбки, бикини, показы мод;

Развлечения: дискотека, брейк-данс, танцы в паре, караоке, рок-музыка, лазерное кино, замкнутая телевизионная система;

Образование: заочное высшее образование, вечерние курсы, заочное обучение, обучение по заказу, студенты пяти крупных вузов, студенты-самооплачивающиеся, постдокто-

ранты, «университет без стен», ажиотаж на дипломы, отсеивание студентов, проект «Надежда»;

Прочее: специальные экономические зоны, предприятия с иностранным капиталом, вторая профессия, увольнение, отстранение от работы без сохранения заработной платы, рабочие-мигранты, девушки-мигрантки, сауна, девушки по вызову, ремонт Великой китайской стены, компьютерные свахи...

Существуют даже особые шаблоны, позволяющие создавать новые слова, такие как: «фанат хх», «бум хх», «король хх», «мини-хх» и т. д. Используя эти шаблоны, можно сгенерировать огромное количество новых терминов. Эти слова либо заимствованы из-за рубежа, либо являются модными новообразованиями, либо представляют собой возрождение старых терминов. Некоторые термины, такие как «АА-система», «УЗИ», «пейджер», «футболка», «караоке», представляют собой смесь китайских и иностранных слов, и даже лексикографы теряются, не зная, как их классифицировать в словарях.

Слова являются самым чувствительным индикатором общественной жизни; взрывной рост количества новых слов отражает непрерывное появление новых явлений, стремительное развитие современного общества в условиях реформ, а также стремительные изменения, происходящие в нашей жизни в условиях открытости. Мы должны своевременно осваивать эти новые слова и научиться их использо-

вать.

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.