ГОВОРИТЬ И ВЫСТУПАТЬ

БОЛЬШАЯ КНИГА ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА



АРИ КЕЙН

Ари Кейн

Говорить и выступать. Большая книга ораторского мастерства

https://litres.ru/74619979
SelfPub; 2026

Аннотация

Вам дали слово. Не отдавайте вместе с ним свой шанс.

На совещании, перед залом, на переговорах: если вы теряетесь, вашу сильную идею легко не заметить. Соберите собственный набор ораторских приёмов. Здесь есть работа с волнением, голосом и жестами, подготовка цепкого вступления, импровизация, ответы на возражения и способы вернуть внимание слушателей. Можно идти от основ или сразу открыть раздел под ближайшее выступление. Хватит заканчивать важные разговоры мыслью «надо было сказать иначе». Подготовьте ту речь, с которой вас услышат.

Содержание

Первая часть: Решающая схватка — стратегии профессионального выступления 4
Глава 1. Комплексные качества оратора 4
Глава 2. Освоение основ выступления 45
Глава 3. Особенности языка выступления 93
Глава 4. Риторические приёмы ораторского языка 135
Глава 5. Тренировка искренних чувств 163
Глава 6. Всё ради слушателей 223
Глава 7. Контроль над обстановкой во время выступления 255
Глава 8. Подготовка хорошей речи 294
Конец ознакомительного фрагмента. 346

Говорить и выступать. Большая книга ораторского мастерства

Первая часть: Решающая схватка — стратегии профессионального выступления

Глава 1. Комплексные качества оратора

Развитие психологических качеств

На выступлениях нередко происходит одно и то же: мы хорошо знаем текст, продумали подачу и отрепетировали речь, но стоит выйти на сцену, как появляется волнение, а мимика и жесты становятся неестественными. Одни забывают подготовленные фразы, другие едва доводят выступление до конца, хотя на репетиции речь звучала ярко и убедительно. Потом они ещё долго переживают неудачу. Почему это происходит?

Всё просто: выступающему не хватает психологической подготовки. Чтобы добиться успеха, нужно научиться настраиваться перед выходом к публике, преодолевать внутренние барьеры и выступать с полной самоотдачей.

Самый распространённый психологический барьер для оратора — страх сцены. Из-за волнения человек теряется, начинает говорить бессвязно и утрачивает доверие слушателей. Тогда все его старания могут оказаться напрасными. Вот почему оратору так важно прежде всего научиться справляться со страхом сцены.

С психологической точки зрения страх сцены представляет собой реакцию психологического напряжения: когда человек сталкивается с опасностью или трудностями, реакция нервной системы немедленно вызывает изменение химического состава крови. В этот момент напряжение мышц всего тела усиливается, и человек входит в состояние повышенной бдительности и напряжения. Страх сцены — это инстинктивная защитная реакция организма, вызванная таким состоянием напряжения и направленная на противодействие непредвиденной угрозе.

Поэтому, чтобы выйти из этого состояния, необходимо начать с психологической работы над собой.

Уверенность в себе при выступлении

Тщательная, скрупулёзная и всесторонняя подготовка к выступлению поможет вам обрести уверенность.

Перед выступлением нужно как можно лучше ознако-

миться с текстом речи и провести репетиции. Чем чаще вы будете знакомиться с текстом и репетировать, тем больше сможете снизить психологическое давление и придать себе смелости и уверенности.

Бывший президент США Линкольн 19 ноября 1863 года выступил со своей знаменитой речью на кладбище в Геттисберге, штат Пенсильвания, на севере страны. Вся речь была краткой и лаконичной — на её произнесение ушло менее трёх минут, — однако она стала сенсационным произведением, вошедшим в историю, что неразрывно связано с его тщательной подготовкой перед выступлением.

Работая над этой речью, он размышлял и оттачивал её по дороге в офис, в свободное время — при любой возможности. Даже за день до официального выступления он настоял на том, чтобы внести ещё одну поправку. По ночам он постоянно читал свой текст вслух, прося окружающих высказать критические замечания. Благодаря тщательной подготовке содержание, цель и смысл речи уже давно были ему досконально известны, поэтому во время выступления он естественным образом был полон уверенности и говорил выразительно и эмоционально.

Наряду с тщательной подготовкой необходимо иметь веру в победу. Нужно быть уверенным в себе. Нужно быть убежденным в правильности своих взглядов, достоверности материала выступления и богатстве языка, что непременно будет встречено слушателями с одобрением. Нужно верить, что то,

о чём вы говорите, — это уникальные взгляды, сформированные в результате тщательного размышления и анализа, и что вы — настоящий эксперт в этой теме. По сравнению с любыми слушателями именно вы лучше всех знакомы с этой темой и имеете наибольшее право говорить о ней, что и порождает уверенность в себе.

Кроме того, необходимо применять метод позитивного самовнушения, например: «Я обязательно выступлю лучше других», «Я обязательно достигну результата, превосходящего ожидания» и т. п. Ни в коем случае не поддавайтесь негативным мыслям вроде «Смогу ли я?» или «Другие лучше меня». Верьте: если вы тщательно подготовились, успех вам гарантирован.

Эмоциональная составляющая выступления

Чтобы снизить психологическое давление, следует правильно регулировать свои эмоции. Для этого можно воспользоваться следующими конкретными методами:

1. Приходите на место проведения мероприятия заранее.

Перед выходом на сцену пообщайтесь с некоторыми слушателями — это поможет вам освоиться в обстановке зала, отвлечься и немного успокоиться; кроме того, благодаря разговору вы сможете установить первичный контакт со слушателями, что поможет избавиться от чувства неловкости.

2. Прослушайте отрывок из любимой музыкальной композиции или прочитайте про себя отрывок из любимого текста — это поможет настроиться на нужный лад.

3. Успокойте себя с помощью физических упражнений. Сделайте несколько небольших движений, таких как растяжка грудной клетки, махи ногами, прогулка и т. п. Кроме того, можно использовать следующую дыхательную технику: сядьте на стул с прямой спинкой, зажмите локти за талией, направьте кончики пальцев вверх и сильно надавите, чтобы в основании ладоней и предплечьях ощущалось равное по величине, но противоположное по направлению усилие. На выдохе произнесите звук «с-с». Одновременно, как при гребле, когда гребцы втягивают весла, сокращайте мышцы треугольной области живота. По завершении выдоха расслабьте мышцы, а затем плавно вдохните.

Карнеги отмечает, что сокращение мышц препятствует выработке в организме адреналина — химического вещества, вызывающего страх; дыхание помогает облегчить неприятные ощущения в теле и является неплохим, простым и доступным способом снятия напряжения.

Планирование выступления

Перед выступлением следует заранее прокрутить в голове то, что предстоит сделать, и постараться представить это как можно конкретнее.

Например: как войти в зал? Как подняться на сцену? Как произнести первую фразу? Старайтесь представить себя в этой ситуации так, как будто вы действительно находитесь там. Заранее следует также по возможности собрать и сохранить некоторую информацию, связанную с выступлени-

ем, на случай непредвиденных обстоятельств. Следует научно спрогнозировать возможные ситуации и трудности, с которыми можно столкнуться, а также разработать ряд мер по их предотвращению и устранению, чтобы быть готовым к любому повороту событий. В случае возникновения проблем вы сможете действовать уверенно, а не окажетесь в пассивной роли.

Наряду с укреплением уверенности в себе следует также обратить внимание на предотвращение потери психологического контроля, вызванной завышенными ожиданиями.

Например: одностороннее стремление к аплодисментам и овациям может, в случае недостижения ожидаемого эффекта, вызвать психологическую панику, в результате чего даже выученная наизусть речь может внезапно вылететь из головы, и в голове наступит полная пустота.

Хороший оратор должен понимать, что аплодисменты — не единственная цель выступления; истинный смысл речи заключается в том, чтобы слушатели спокойно обдумали сказанное и откликнулись на него душой. Поэтому не стоит слишком переживать, если аплодисментов пока нет, а следует сосредоточиться на заранее подготовленном материале, спокойно и уверенно продолжать говорить, следуя своей линии мысли, — и вы в конечном итоге получите понимание и одобрение.

Эмоциональная связь в выступлении

Выступление перед аудиторией часто вызывает подсозна-

тельное ощущение «я говорю, а вы слушаете», что приводит к ощущению отчуждения и даже настороженности. Такое ощущение часто напрямую влияет на эффективность выступления, поэтому следует стремиться устранить это препятствие. В связи с этим предлагаются следующие рекомендации:

Во-первых, необходимо твердо укоренить в сознании точку зрения, что «выступление — это общение, искусство совместного творчества с участием слушателей». По-настоящему заложить основу искусства выступления в полном слиянии с мыслями и чувствами слушателей.

Во-вторых, лучше заранее познакомиться с аудиторией. Необходимо не только узнать их возраст, профессию и уровень образования, но и понять их отношение к выступлению. Чем больше вы знаете о ситуации, тем увереннее будете себя чувствовать, а также сможете сделать выступление более целенаправленным.

Если аудитория заинтересована в вашей теме, вы сможете найти с ней общий язык; если аудитория мало знакома с вашей темой, вы сможете развить тему; если аудитория не заинтересована в вашей проблематике, вы сможете повысить актуальность и убедительность выступления.

Выполнив вышеперечисленные шаги, вы сможете полностью расслабиться, и во время выступления у вас не возникнет страха перед публикой. Однако все это относится лишь к защитным мерам. Чтобы действовать наступательно, следу-

ет относиться к выступлению с позитивным настроем.

Например: перед выступлением тщательно настройте себя, вложите в речь всю свою энергию и энтузиазм, а своими искренними чувствами заразите слушателей, вдохновите их и завоюйте их симпатию.

Психологическая настройка перед выступлением

Психологическая подготовка к выступлению означает, что оратор во время выступления избавляется от мыслительного груза и психологического давления, своевременно регулирует свое настроение и эмоции, а также укрепляет уверенность в своей победе.

1. Психологическая настройка при недостатке уверенности

Оратор, замечая у себя некоторые слабые стороны, такие как не совсем правильное произношение стандартного китайского или недостаточная отработка ораторских навыков, часто задаётся вопросом: «Смогу ли я?» Сам по себе этот вопрос заставляет оратора преувеличивать свои недостатки, в результате чего он теряет уверенность в выступлении. На самом деле недостатки есть у каждого, и под пристальным взглядом сотен пар глаз вам нужно подчеркивать свои сильные стороны и скрывать слабые — полностью скрыть недостатки практически невозможно.

Поэтому во время выступления следует говорить себе: «Я усердно репетировал, и мне нужно просто продемонстрировать свой уровень. Выступление — это тренировка оратор-

ского мастерства, почему же, выйдя на сцену, я обязательно должен добиться успеха?»

Некоторые ораторы всегда любят перед выступлением ставить перед собой нереалистичные цели, такие как «моя речь произведёт такой-то и такой-то фурор», «превзойти такого-то не составит труда» и т. п.

Из-за этих посторонних мыслей оратор часто упускает последнюю возможность подготовиться, поскольку, зацикливаясь на идеалистических представлениях, он не замечает тех моментов, которые можно было бы исправить, а доброжелательные замечания других людей воспринимает как злонамеренные и игнорирует их.

Поэтому, когда вы переполнены энтузиазмом по поводу своего «замысла выступления», не забывайте напоминать себе: «Спокойно!». Искренне попросите соответствующих людей послушать вашу пробную речь и помочь исправить недостатки. Помните: даже выступление величайшего актера в самый эмоциональный момент сияет светом разума!

2. Психологическая корректировка при волнении на сцене

Практически каждый испытывал нервозность при выступлении на публике. Часто наблюдается следующее явление: человек может свободно и красноречиво говорить в кругу семьи, коллег и в привычной обстановке, но стоит сменить аудиторию или оказаться в незнакомой обстановке, как он начинает нервничать до такой степени, что теряет самообла-

дание.

Самое тревожное в выступлении — это мысль: «А что, если я слишком сильно нервничаю?»

Один из способов — заранее ознакомиться с местом выступления и аудиторией, чтобы иметь полное представление о ситуации; можно также заранее посетить место выступления, чтобы незнакомая обстановка стала привычной. Если это невозможно, можно просто представить себя в незнакомом месте, где тысячи людей слушают вашу речь, и заранее прочувствовать, как вас охватывает нервозность.

Если во время выступления действительно возникнет нервозность, подсознательные реакции оратора проявятся в поведении: учащенное сердцебиение, пот на лбу, растерянность — что делать в такой ситуации?

Лучший способ — сделать несколько глубоких вдохов: при вдохе расширяйте грудную клетку и втягивайте живот; при выдохе опускайте диафрагму. Повторите это движение несколько раз, и напряжение утихнет; можно также найти среди слушателей знакомое лицо, устремить на него взгляд и мысленно сказать, что хотите, чтобы он глубже понял содержание вашего выступления.

Таким образом, настроение станет более расслабленным, и вы сможете продолжить выступление.

3. Психологическая адаптация к неудачам

Психологическое напряжение обычно длится недолго. Если напряжение не позволяет вам контролировать себя, пере-

растает в страх, а затем в панику и, в конечном итоге, полностью подрывает вашу уверенность в этом выступлении, ни в коем случае не следует действовать поспешно, сокращать речь или даже покидать трибуну.

Помните: большинство людей не оценивают героев только по успеху или неудаче. К тому же на слушателей влияют не только содержание выступления, но и такие факторы, как широта взглядов и величие духа оратора. Если вы будете отмахиваться от аудитории или уходить, это, во-первых, будет проявлением неуважения к слушателям, а во-вторых — к самому себе. В результате вы получите не только неудачу, но, скорее всего, и оценку слушателей, которые сочтут вас «неудачником».

На самом деле, дойдя до такой стадии, вы можете сказать аудитории: «Я выступил не очень хорошо, прошу прощения». В этот момент слушатели, скорее всего, будут тронуты вашей искренностью и откровенностью.

4. Психологическая перестройка при неудачах и упадке сил

Некоторые ораторы из-за прошлых неудач не осмеливаются вновь выйти на трибуну. Когда вы говорите себе: «У меня нет таланта к выступлениям», задумываетесь ли вы о том, что само по себе выступление на трибуне — это огромное богатство? Знайте: Конфуций в своё время путешествовал по странам, чтобы проповедовать свои идеи, и даже подвергался нападкам со стороны тех, кто его не понимал! Разве

не благодаря проповеди своих взглядов он стал родоначальником конфуцианства?

Развитие художественного вкуса

Образ оратора

Карнеги отмечает, что во время выступления слушатели в первую очередь обращают внимание на образ оратора. Если оратор с самого начала производит на слушателей впечатление человека, лишенного манер, то выступлению будет трудно добиться желаемого эффекта.

Известный современный британский оратор Джон Хаслинг однажды метко заметил: «Примут ли слушатели содержание вашей речи, зависит от того, нравитесь ли вы им как личность. Возможно, вам не понравится такое утверждение. Но факт остается фактом. Дружеские отношения, которые вы установите со слушателями в самом начале выступления, могут определить ваш успех».

Непристойная одежда и некрасивые манеры поведения и речи вызывают у слушателей раздражение и отвращение к оратору, что является одной из причин провала выступления. Поэтому оратор должен уделять внимание своему имиджу.

Образ оратора — это внешнее проявление его мыслей, нравственных качеств, чувств, знаний и индивидуальности; это комплексное отражение его внешнего вида, манер, вежливости, мимики и речи. Оратор должен достичь гармонии внутреннего и внешнего, то есть полного единства внутрен-

них качеств и внешнего проявления.

Оратору необходимо уделять внимание как своей внешности, так и своим манерам поведения и речи.

1. Внешний вид

Любая речь, будь то в древности или в наши дни, в любой стране мира, практически всегда направлена на то, чтобы привлечь как можно больше сторонников и союзников. Чтобы слушатели приняли его точки зрения и идеи, оратор должен в первую очередь вызвать у них уважение, симпатию и благосклонность. Для достижения этой цели привлекательная внешность является фактором, который нельзя игнорировать.

Поль Лафаг, вспоминая Энгельса, говорил: «Энгельс очень заботился о своей внешности; он всегда выглядел бодрым, был опрятно одет, словно готовился к параду, как в те времена, когда служил добровольцем в прусской армии. Я никогда не видел человека, который так долго носил бы один и тот же костюм, сохраняя его первоначальный вид, — он выглядел как новый».

Выступая с речью на митинге, он уделял своему внешнему виду ещё больше внимания. Это достойный пример для каждого оратора.

Карнеги отмечал, что красота внешнего вида в основном состоит из двух аспектов: красота фигуры и лица, а также красота одежды. Красота фигуры и лица — это естественная красота человека, под которой подразумеваются пропорци-

ональность фигуры, умеренная полнота или худоба, благородство и красота черт лица, а также душевное состояние, проявляющееся через них. Красота фигуры и лица является одним из факторов успеха выступления, но не решающим.

Разве выступления американской слепой Хелен и современной китайской «Поль» Чжан Хайди не вдохновляли тысячи и тысячи молодых людей?

Красота одежды — это, иначе говоря, красота внешнего образа. Как гласит пословица: «Будде нужна золотая одежда, а человеку — одежда». Основные требования к одежде таковы: она должна быть опрятной и элегантной, торжественной и скромной, удобной и гармоничной, а цвета — сочетаться друг с другом. Однако следует избегать трёх крайностей: во-первых, чрезмерной роскоши; во-вторых, чрезмерной небрежности; в-третьих, неопределённого пола.

В 1702 году Нью-Йорк был британской колонией. Однажды лорд Комбли, губернатор Нью-Йорка, от имени королевы Анны председательствовал на церемонии открытия парламента Нью-Йорка.

На заседании люди с открытыми ртами смотрели на то, как губернатор выступал в женском наряде: в роскошном длинном платье с кринолином, с изысканным головным убором и веером, причём этот губернатор ещё и время от времени принимал кокетливые позы и делал кокетливые гримасы.

Всё это вызвало у людей сильное недовольство, и они один за другим обвинили губернатора в том, что он «рас-

точительный легкомысленный человек, бесстыдный обманщик и упрямый неприятный человек». Результат его речи был предсказуем.

Красота лица, фигуры и одежды должна исходить из естественности, соответствовать самой себе и, желательно, соответствовать собственному положению.

Известный китайский оратор и литератор Лу Синь обычно носил короткую стрижку, причёсанную вверх, и был одет в длинную рубашку из серой ткани, что прекрасно соответствовало его знаменитым строкам: «С хмурым взглядом я холодно встречаю укоры тысячи людей, склонив голову, я готов стать рабом для детей».

2. Манера поведения и речи

Карнеги отмечает, что манера поведения и речи оратора являются не только комплексным отражением его мыслей, знаний, характера и воспитания, но и основной составляющей его общего образа. Чтобы оратор создал перед аудиторией благоприятный образ, помимо внимания к своей внешности, он должен уделять внимание и своей манере поведения и речи.

Слушатели ценят естественное, честное и искреннее поведение, а отвергают напускное, высокомерное и легкомысленное поведение и речь. Поэтому с момента выхода на сцену и до ухода из зала оратор должен следить за каждым своим движением и словом. Входя в зал, оратор должен с достоинством и величием, с улыбкой на лице и уверенной походк-

кой направляться к отведенному ему месту. Когда председатель собрания или сопровождающие лица подходят вместе с оратором к месту, оратор не должен садиться первым, а с уважением и искренностью должен сам предложить председателю или сопровождающим сесть первыми.

Когда председатель представляет вас, под бурные аплодисменты аудитории оратор должен естественно встать, кивнуть в знак приветствия председателю, уверенно подняться на трибуну и естественно встать перед аудиторией; сначала поклониться аудитории, а затем уважительным и дружелюбным взглядом окинуть весь зал, установив зрительный контакт с аудиторией, и начать речь.

В конце речи следует сказать: «Спасибо, товарищи, до свидания», поклониться аудитории и ответить на аплодисменты поклоном, аплодисментами или жестом руки.

Мимика оратора

Если заглянуть в историю мирового ораторского искусства, можно увидеть, что ораторы всех времён и народов всегда уделяли большое внимание мимике, чтобы усилить воздействие своей речи.

Американские слушатели, отзываясь об ораторе Рузвельте, говорили: «Его лицо было полно трогательных выражений».

В книге «Воспоминания о Рузвельте» написано: «За 20 минут на лице мистера Рузвельта сменялись удивление, любопытство, притворное изумление, искренний интерес, бес-

покойство, сочувствие, юмор, достоинство и непревзойденное обаяние, но он почти ничего не сказал».

Эксперты, анализирующие выступления Рузвельта, считают, что в своих речах он часто уделял больше внимания мимике, и порой, говоря очень мало, его выражение лица передавало гораздо больше точной и эффективной информации.

Кто-то однажды спросил у Демосфена, самого известного оратора Древней Греции: «В чём заключается величайший талант оратора?»

Он ответил: «Мимика».

Его спросили: «А что на втором месте?»

«Мимика».

«А на третьем месте?»

«Все равно мимика».

Из этого видно, насколько важны мимика для выразительности речи и понимания эмоций слушателями.

Мимика человека складывается из цвета и блеска лица, сокращения и расслабления мышц, а также морщин на лице. Она является внешним проявлением мыслей и чувств человека, самым чутким, сложным, точным и тонким «барометром» его душевного состояния.

Как правило, когда мы видим, что человек «светится от радости» или «сияет от счастья», мы понимаем, что он очень рад; когда мы видим, что человек «полн энергии» и «лучится здоровьем», мы понимаем, что он испытывает радость и воодушевление; точно так же, увидев человека с «бледным,

как железо, лицом», мы понимаем, что он зол; увидев человека с «покрасневшим лицом и ушами», мы понимаем, что он стесняется или взволнован; увидев человека с «нахмуренным лбом и сжатыми бровями», мы понимаем, что он озабочен и погружён в себя…

Оратор должен уметь с помощью мимики максимально чутко, ярко и уместно выражать свои внутренние эмоции; он должен уметь с помощью мимики оказывать психологическое воздействие на слушателей, создавая мост для обмена мыслями и чувствами с аудиторией.

Основные требования к мимике оратора:

1. Главное в мимике — естественность

Богатая мимика оратора обладает сильной убедительностью. Однако привлекательность мимики заключается именно в её естественности: только естественная мимика выглядит искренней, а натянутая — фальшивой.

Речи Лу Синя «заставляли слушателей чувствовать себя так, будто они пьют крепкое вино или принимают освежающее лекарство». Его мимика во время выступления, как и его душа, была простой и естественной, чрезвычайно привлекательной.

«Он твердо стоял на месте, спокойно глядя на всех. Он не был грозным оратором, не блистал остротой ума и не говорил стремительным потоком слов, а говорил ровным тоном, словно пожилой старший рассказывает детям истории из жизни о том, как меняется мир» (Мемуары Лу Синя, том

2, стр. 206).

Доброжелательный, приветливый, но в то же время строгий и торжественный облик господина Лу Синя когда-то покорил многих слушателей.

Мимика оратора должна сохранять его «истинное лицо». Если говорить конкретнее, то в мимике следует избегать трёх вещей.

Первое — избегать скованности и неразговорчивости

Скованость и неразговорчивость негативно сказываются на убедительности и вдохновляющей силе выступления. Некоторые ораторы пристально вглядываются в текст речи или, выйдя на сцену, продолжают напряженно размышлять, не отрывая взгляда от текста, и заучивают речь, как школьники, при этом их мимика остается неживой и застывшей, а лицо холодно, как лед. Слушатели насмешливо называют таких ораторов «Человеком с железным лицом» или «Белоснежкой».

Второе табу: паническое выражение лица

Некоторые ораторы испытывают панику, теряют самообладание, краснеют до ушей и дрожат от страха. В таком состоянии, естественно, трудно донести содержание выступления и внутренние эмоции оратора, к тому же это негативно сказывается на настроении слушателей.

Третье правило: не следует принимать напускные позы

Люди, которые притворяются, хотя и демонстрируют эмо-

ции, делают это неискренне и неестественно, что не способно по-настоящему затронуть слушателей. Напыщенные и натянутые мимические выражения могут даже показаться слушателям смешными или фальшивыми, что снижает доверие к оратору и ухудшает эффект выступления.

2. Мимика должна быть богатой и выразительной

Мимика должна быть не только естественной, но и богатой, выразительной; она должна меняться в соответствии с содержанием речи и развитием эмоций оратора, быть одновременно естественной и разнообразной: каждая улыбка, каждое нахмурение, каждое сжатие и распрямление бровей — все это должно гармонировать с содержанием речи, погружая слушателей в те образы, эмоции и рациональные состояния, которых стремится достичь оратор, или же поднимая настроение слушателей от затишья к кульминации, вызывая у них сильный отклик.

Молодая работница Чжоу Няньли, победительница конкурса чтения и ораторского мастерства «Возрождение Китая», в своей речи под названием «Жизненный путь», упоминая о своих прошлых переживаниях, сказала:

«Я — человек, который родился с „ярлыком“, а повзрослев, еще и лишилась имени. Еще в колыбели мой отец умер. Единственное наследие, которое он мне оставил, — это тяжёлый политический ярлык. Беспрецедентная буря „Культурной революции“ увлекла мою маму в „коровник“. „Двойной сын-собака“ — так „почтительно“ называли меня одно-

классники».

В этот момент голос оратора дрожал, а выражение лица было полным печали: она хмурилась, сжимая брови. Затем она продолжила:

«Именно Родина-мать, окрылённая весенним ветром 3-го пленума 11-го ЦК, обняла меня, реабилитировала моего отца, а затем привела меня в университет. Коммунистическая молодёжная организация также исправила моё отклонение от правильного курса, вытащила меня из заблуждений, научила учиться и стремиться вперёд!»В этот момент радость и благодарность заставили оратора улыбнуться, и слушатели тоже просветлели. Взлеты и падения эмоциональных волн оратора глубоко тронули слушателей, и выступление увенчалось полным успехом.

Качества оратора

Карнеги отмечал, что качества являются физиологическими условиями психологического развития человека; здесь присутствуют как врождённые, так и приобретённые факторы, причём оба они взаимосвязаны и являются причиной и следствием друг друга. В этом смысле развитие качеств должно основываться на учте врождённых факторов, а затем сопровождаться целенаправленными, поэтапными усилиями и развитием.

Качества оратора — это совокупность характера, нравственных качеств, темперамента, манеры поведения, эрудиции и способностей, которыми он должен обладать. К основ-

ным качествам, которыми должен обладать оратор, относятся передовые идеологические взгляды, высокие нравственные качества, обширные знания и хорошая психологическая подготовка.

1. Передовые идеологические качества

Прогрессивные ораторы любой эпохи являются мыслителями своего времени; они всегда стоят на передовой эпохи, думают о том, о чём другие не думают, и говорят о том, о чём другие не говорят. Человек, лишенный дальновидности и способности смотреть на проблемы с широким кругозором, не может стать оратором.

Гегель однажды сказал: «Вообще говоря, высшая цель оратора в речи заключается не в художественном описании и совершенном изображении; у него есть ещё одна цель, выходящая за пределы искусства, …он трогает слушателей, но не просто ради самого трогания; трогательность и убеждённость слушателей являются лишь средством для достижения того, чего хочет добиться оратор — привести слушателей к определённому убеждению, побудить их принять определённое решение или предпринять определённое действие». Иными словами, оратор должен взять на себя тяжёлую ответственность за просвещение людей, их вдохновение и побуждение к действию.

Как взять на себя эту важную ответственность и достичь этой цели?

Оратор должен обладать высоким чувством ответственно-

сти, тщательно изучать и анализировать различные явления, отличать истину от лжи, поднимать чувственное познание вещей на уровень рационального понимания, чтобы сформировать правильные идеи, а затем передавать и прививать их слушателям, просвещая и вдохновляя их, чтобы побудить к действию.

2. Высокие нравственные качества

Карнеги отмечал, что отличная речь является продолжением внутренних нравственных качеств оратора. Оратор должен не только красноречиво проповедовать истину на трибуне, но и подавать личный пример за пределами сцены. Иными словами, настоящий оратор должен быть искренним и последовательным в своих словах и поступках.

Речь о освобождении чернокожих рабов, произнесенная шестнадцатым президентом США Линкольном, — как бы она могла обладать такой силой, способной мобилизовать миллионы людей на борьбу за освобождение чернокожих рабов и отмену рабства, если бы не высокие нравственные качества самого Линкольна: его честность, неподкупность, ненависть к злу и готовность пожертвовать собой во имя справедливости?

Антифашистская речь Сталина на Красной площади — разве могла бы она вызвать столь огромный резонанс во время мировой антифашистской войны, если бы не его безграничная преданность делу освобождения народа и сильная ненависть ко всем фашистским и реакционным силам?

Что касается высоких моральных качеств, которыми должен обладать оратор, то конкретно они включают следующие четыре аспекта:

(1) Политическая мораль. Оратор должен обладать высоким политическим сознанием, формировать в себе хорошие политические качества, иметь твёрдые идеалы и убеждения.

(2) Профессиональная этика. Независимо от того, какой работой занимается оратор, он должен соблюдать моральные нормы, сложившиеся в его профессии, например, врачебную этику, педагогическую этику и т. д. Соблюдая эти нормы сам, он неизбежно повлияет на других, побуждая их также следовать этим нормам.

(3) Общественная мораль. Общественная жизнь является важным аспектом жизни людей и играет неоценимую роль. Оратор должен быть образцом соблюдения общественной морали и флагманом её пропаганды. Общественная мораль символизирует нравы общества и духовный облик нации, поэтому каждый оратор обязан соблюдать общественную мораль.

(4) Нравственность в браке, любовных отношениях и семье, а также этическая нравственность. У оратора есть неотъемлемая ответственность в деле пропаганды этической нравственности и нравственности в браке, любовных отношениях и семье; он сам в первую очередь должен сформировать высокие этические взгляды на брак, любовь и семейные отношения, чтобы затем передать правильные представ-

ления слушателям.

3. Богатый багаж знаний

Ораторское искусство отличается от научной деятельности: для ученого главное — «специализация» и «глубина знаний», а для оратора — «разносторонность» и «широта кругозора». Дело в том, что во время выступления культурный уровень и способность восприятия аудитории зачастую бывают очень разными, и сделать так, чтобы выступление было понятным и интересным как для образованных, так и для простых слушателей, — задача не из лёгких.

Поэтому начинающим ораторам следует постоянно и широко пополнять свои знания, черпая из богатого культурного наследия человечества, вооружая себя знаниями и обогащая свою личность. Только постоянно повышая свой культурный уровень, можно стать выдающимся оратором.

На самом деле, во все времена и во всех странах все выдающиеся ораторы были людьми с обширными знаниями, трудолюбивыми людьми, прочитавшими множество книг и обладающими огромным багажом знаний.

Известный оратор Фит, дважды занимавший пост премьер-министра Великобритании, с детства страстно любил публичные выступления; при активной поддержке отца и других родственников он чрезвычайно усердно тренировал свои речевые навыки и самостоятельно накапливал знания по самым разным областям.

Он уделял особое внимание изучению знаменитых речей

предшественников, читал огромное количество известных стихотворений и прозаических произведений своего народа и других народов, а также важных трудов, таких как «Психология» Локка, «Экономика» Смита, пьесы Шекспира и известные исторические биографии.

Его принцип заключался в следующем: «Все, что способно расширить знания и талант, — обязательно изучаю». В 23 года он уже стал адвокатом и членом парламента Великобритании. Уже через месяц после вступления в Палату общин он выступил с импровизированной речью, которая потрясла весь парламент.

Впоследствии он находился у власти в течение 17 лет, а его ораторский талант и многогранные познания обеспечили ему весьма важное место в анналах британской истории.

Основное знание, которое должен усвоить оратор или тот, кто стремится им стать, в основном включает:

(1) Базовые теоретические знания. Необходимо усердно изучать марксистскую философию, экономику, политологию, партийную доктрину, историю революций, а также понимать основные взгляды современных западных философских и политических течений, экономических идей и направлений в литературе и культуре. Путем сравнения следует выработать правильную позицию, точку зрения и метод, что позволит правильно анализировать и решать проблемы.

(2) Специальные знания в области ораторского искусства, современные научные знания и знания по соответствую-

щим новым дисциплинам. Например, принципы современного ораторского искусства, история ораторского искусства в Китае и за рубежом, исследование знаменитых ораторов, коммуникатология, связи с общественностью, современный менеджмент, правоведение, педагогика, психология, социология, логика, этика, эстетика, литературоведение, лингвистика, риторика, ораторское мастерство, наука о мышлении, системные науки, теория информации, кибернетика, футурология и т. д.

(3) Знания об общественной жизни и социальный опыт. Необходимо иметь представление о ситуации в различных сферах деятельности — на промышленных и горнодобывающих предприятиях, в транспорте, торговле, вооруженных силах, школах, сельской местности, государственных органах, на рынке и т. д. — с тем чтобы повысить способность к макроуровневому пониманию общества и расширить понимание мыслей и чувств народных масс.

Способы приобретения знаний: во-первых, из книг — много читать и читать хорошие книги. Во-вторых, из жизни: например, посещение различных выставок, просмотр фильмов, телепередач и спектаклей, частое прослушивание радио, посещение достопримечательностей и исторических памятников, участие в докладах, дебатах и лекциях, а также участие в различных общественных мероприятиях — все это позволяет извлечь полезные уроки, расширить кругозор и приобрести знания.

Нет короткого пути к знаниям. Как гласит пословица: «В горах книг путь пролегает через усердие, а в море знаний безбрежном — через упорство». Только приложив упорный и усердный труд, приложив длительные и неустанные усилия, можно обязательно обрести «золотой ключ», открывающий сокровищницу знаний, и стать эрудированным и многогранным человеком.

(4) Хорошие психологические качества. Карнеги отмечает, что психологические качества оратора в основном включают в себя сильную волю, благородные чувства и совершенные личностные качества, а также смелость в столкновении с трудностями и умение психологически адаптироваться и контролировать себя. Это один из обязательных элементов успеха оратора. Оратор и аудитория не всегда разделяют одни и те же взгляды. В ходе дискуссии оппоненты могут прибегать к сильным аргументам, оскорблять достоинство человека, а со стороны слушателей нередко раздаются язвительные замечания и насмешки. Если оратор не сохранит хладнокровие и самообладание, это может привести к обострению ситуации, тупику и потере инициативы.

Во время Гражданской войны в США аболиционист Уэндел Филлипс в течение часа выступал в оперном театре Цинциннати, но его речь была заглушена стонами, ругательствами и криками: «Повесить негров!» «Обмажьте аболициониста дегтем и обсыпьте перьями!» На фоне этого шума на трибуну оратора летели камни и кирпичи, а кто-то бросил в него

тухлое яйцо, желток которого разбрызгался по его лацканам.

Однако он продолжал говорить, сохраняя хладнокровие и спокойствие, воспринимая всё это как события, с которыми ежедневно приходится сталкиваться в жизни агитатора и пропагандиста.

Когда Ленин присутствовал в Лондоне на съезде представителей Российской социал-демократической партии, он подвергся беззастенчивым нападкам со стороны меньшевиков. Присутствовавший на съезде Горький вспоминал ту сцену так: «Гнев, язвительность, ненависть, словно порыв яростного горячего ветра, пронеслись по залу; сотни глаз поразному пристально следили за Лениным. Однако товарищ Ленин не взволновался и не растерялся от враждебных нападок; напротив, он продолжал говорить с энтузиазмом, убедительно и спокойно».

Психологические качества и способности Филлипса и Ленина — их хладнокровие, самообладание и спокойствие в сложных ситуациях — достойны того, чтобы каждый оратор брал с них пример.

Как же оратору следует развивать в себе хорошие психологические качества?

(1) Быть полным уверенности в себе, то есть обладать огромным мужеством и смелостью. Стоя на трибуне перед густым толпой и множеством пристальных взглядов, оратор часто боится опозориться или потерпеть неудачу. На самом деле такие опасения излишни: многие великие люди и зна-

менитости при своей первой речи тоже дрожали от страха.

Когда великий американский оратор Дженнингс Бэриан впервые попробовал выступить, стоя на трибуне, его колени дрожали так сильно, что соприкасались.

Известный американский юморист и литератор Марк Твен, впервые вставая, чтобы выступить, чувствовал, будто его рот набит ватой, а пульс бился так быстро, как будто он только что пробежал сто метров.

Великий британский политик Луи Джордж сам говорил: «Когда я впервые попытался выступить с публичной речью, я действительно оказался в мучительном положении. Это отнюдь не преувеличение, а чистая правда: мой язык прилип к нёбу, и я не смог произнести ни одного слова».

Мы должны помнить, что выступление — это вызов самому себе. Мы не должны сдаваться из-за страха, а должны бороться с собой, контролировать свои хрупкие эмоции, преодолевать психологические барьеры и побеждать себя.

(2) Перед выступлением тщательно подготовьтесь, чтобы облегчить психологическую нагрузку.

(3) Во время выступления активно задействуйте эмоции слушателей, трогайте их. Создайте психологический резонанс с аудиторией, чтобы чувства слушателей бились в такт с вашими и возвышались. Тогда вы обнаружите, что они уже приняли вас психологически, и ваше психологическое давление естественным образом значительно уменьшится.

Способности оратора

Для успешного выступления недостаточно одних лишь хороших качеств оратора — необходимы также глубокие и прочные навыки. Основные навыки, которыми должен обладать оратор, включают: острую проницательность, быструю сообразительность, высокую способность к сбору информации, хорошую память, хорошие навыки устной речи и магнетическую притягательность.

1. Острая проницательность

Способность к проницательности — это комплексное проявление различных познавательных способностей, среди которых наиболее важными являются наблюдательность и способность к размышлению. Только обладая острой проницательностью, можно извлечь из обыденной жизни большое количество типичных примеров, а через анализ и оценку обнаружить в них ценные моменты, что сделает выступление разнообразным, ярким и живым. Только обладая острой проницательностью, можно по мимике, жестам и поведению слушателей распознать изменения в их психологическом состоянии и своевременно скорректировать содержание выступления, чтобы добиться наилучшего эффекта.

2. Быстрая мыслительная деятельность

Мыслительная способность — это способность человека наблюдать, анализировать и оценивать объективные явления. Эйнштейн однажды сказал: «Воображение важнее знаний. Потому что знания ограничены, а воображение охватывает всё в мире, движет прогрессом и становится источни-

ком эволюции знаний. Строго говоря, воображение — это реальный фактор научных исследований».

В выступлении воображение также играет реальную роль. Только обладая богатым воображением и активным мышлением, оратор может проявить богатую творческую энергию, а содержание его выступления станет содержательным, оригинальным и разнообразным. Оратору, лишенному богатого и активного воображения и способности к ассоциациям, трудно добиться успеха.

Тот мыслительный процесс, о котором обычно говорят — от внешнего к внутреннему, от одного к другому, от явления к сущности, — ни на мгновение не обходится без воображения и способности к ассоциациям. Богатый и гибкий ум позволяет конкретизировать и визуализировать абстрактные вещи, делает скучную теорию живой и интересной, придаёт выступлению разнообразие и остроумие, позволяя слушателям в приятной атмосфере получать знания и совершенствовать свой дух.

Быстрая мыслительная деятельность также имеет важное значение для оперативной корректировки содержания речи непосредственно на месте. Несмотря на тщательную подготовку, во время выступления по разным причинам — например, из-за изменения графика или настроения аудитории — оратору часто приходится своевременно корректировать содержание речи. Это требует от оратора в кратчайшие сроки, опираясь на богатый и гибкий ум, проанализировать ситуа-

цию, сделать выводы и быстро принять решение о том, как скорректировать содержание речи.

На одном из выступлений на тему «Любовь к Родине» все ораторы, преисполненные глубоких чувств, во всю силу воспевали великие достижения нашей великой Родины на протяжении 5000 лет. Величественная Великая китайская стена, древние четыре великих изобретения…

После первой речи ещё оставалось ощущение новизны, но после многократных повторений со стороны выступающих всё стало казаться однообразным и скучным, и как ораторы, так и слушатели, и члены жюри почувствовали сильную усталость.

В этот момент на сцену вышел последний оратор, который в последний момент внес изменения в свой текст. Он сказал:

«Друзья, предыдущие товарищи рассказали о долгой истории цивилизации нашей великой Родины, о величественной Великой китайской стене, о четырёх великих изобретениях, которые привели к скачку в развитии мировой цивилизации. Да, у нашей Родины есть всё это, и это достаточно прекрасно и священно. (В этот момент он внезапно повысил голос на октаву.)

«Но я считаю, что одного этого недостаточно! Ведь Великая китайская стена, каким бы высокой и длинной она ни была, не смогла остановить железный копыт захватчиков! А компас? Он, конечно, указывает направление, но привёл к нам вооружённых до зубов захватчиков, привёл империа-

листические военные корабли, привёл опиум, отравляющий китайский народ! Порох стал оружием империалистических держав, убивающих наших соотечественников и сжигающих нашу землю! На белой бумаге, изобретённой нашими предками, были написаны неравноправный «Нанкинский договор» и унизительные «Двадцать одно условие», лишавшие страну суверенитета…

«Да, наши предки когда-то были столь славны! Наша Родина когда-то была столь богатой и могущественной! Но я также ясно понимаю, что всё это, в конечном счёте, принадлежит предкам, это их гордость! Мы, потомки Янь и Хуан, ни в коем случае не имеем права почивать на лаврах предков, самодовольно хвастаясь и выставляя это напоказ!

«Как гласит пословица, настоящий герой не хвастается прошлыми подвигами, но как я могу забыть о тяжёлой ответственности, лежащей на моих плечах! (Бурные аплодисменты.) Родина, только если благодаря моему усердному труду, благодаря моим грубым, рабочим рукам она станет лидером во всём мире, станет сильной и богатой, — только тогда я буду доволен и счастлив». (Бурные аплодисменты.)

Успех речи этого человека заключается именно в его умении импровизировать и в его быстрой сообразительности.

В случае импровизированной речи способность к быстрому мышлению приобретает особую важность.

Импровизированная речь — это выступление без предварительной подготовки, требующее от оратора способности

быстро и точно проанализировать и оценить множество факторов — тему собрания, культурный уровень аудитории, настроение слушателей, атмосферу в зале и собственное положение — и своевременно определить содержание своей речи. Без быстроты мысли здесь невозможно сделать и шага.

3. Высокая способность к сбору информации

Не имея информации или располагая лишь той, которая уже известна аудитории, оратор не имеет права выступать перед слушателями. Даже стоя на трибуне, он заставит аудиторию почувствовать, что его речь скучна и усыпляет.

В наше время информация — это ресурс, информация — это богатство; тот, кто первым овладевает информацией, захватывает инициативу. Чтобы сохранить преимущество в виде обладания информацией, оратор должен всеми силами собирать и добывать информацию, а также систематизировать её по категориям. Только так речь будет наполнена достаточным количеством материала, что равносильно наличию духовной пищи, которую можно предложить слушателям.

4. Хорошая память

Карнеги отмечает, что для выступления необходима хорошая память. На этапе подготовки перед выступлением оратор должен широко читать, почерпывать знания из различных источников и прочно закрепить эти знания в памяти, сохранив их в уме для использования при написании речи.

Во время выступления также необходима хорошая па-

мять, иначе придётся читать с листа, что создаст впечатление, будто вы не говорите, а читаете. При слабой памяти вы будете часто забывать слова, что приведёт к частым паузам и сделает выступление невозможным — можно себе представить, насколько неловкой будет такая ситуация.

Только обладая хорошей памятью, можно чувствовать себя в речи как рыба в воде, говорить свободно и бегло, не переставая ни на мгновение.

5. Хорошие навыки устной речи

Без умения устно выражать свои мысли речь становится невообразимой. Оратор должен обладать хорошими навыками устной речи.

Хорошая ораторская манера в основном формируется в процессе обучения, что требует упорного труда. Известные ораторы в истории не обладали врождённым даром красноречия, а добились успеха благодаря неустанным усилиям.

Президент США Линкольн был всемирно известным оратором. Его «Геттисбергская речь» была отчеканена на золотых пластинках и до сих пор хранится в Оксфордском университете, где считается образцом английской ораторской речи. Его многочисленные судебные речи несколько раз произвели фурор по всей стране.

Как и у многих ораторов, его ораторский талант был приобретён благодаря упорным тренировкам. Как уже упоминалось, в молодости он часто преодолевал пешком большие расстояния, чтобы посетить судебные заседания и послу-

шать защитные речи адвокатов, наблюдая за тем, как они ведут прения и как жестикулируют. Слушая громкие и пламенные речи политических ораторов, он подражал им; слушая проповеди странствующих евангелистов, которые размахивали руками и говорили так, что их голоса разносились на всю округу, он по возвращении домой повторял их манеру.

Чтобы отточить красноречие и повысить уровень ораторского мастерства, он много раз произносил речи перед деревьями, пнями и рядами кукурузы.

Выдающийся древнегреческий оратор Демосфен в молодости страдал нечёткой дикцией, одышкой и привычкой пожимать плечами. Однако в то время в Афинах, чтобы стать оратором, необходимо было обладать громким голосом, чёткой дикцией, изящной осанкой, красноречием и, прежде всего, обширными знаниями. Его первые выступления были настолько неудачными, что слушатели даже выгоняли его со сцены.

Тем не менее неудачи, насмешки и удары судьбы не сломили его духа. С одной стороны, он усердно занимался чтением, с открытым сердцем обращался за советами по поводу методов чтения вслух и учился выражать богатые мысли самым лаконичным языком; с другой стороны, он обращался за советами к известным ораторам.

Чтобы тренировать голос, он читал стихи с камешком во рту и выступал на фоне ревущего ветра. Чтобы избавиться от одышки, он специально поднимался по крутому склону,

не прекращая читать стихи. Чтобы избавиться от привычки поднимать плечи, каждый раз, когда он репетировал речь, он вешал над собой два меча, острия которых были направлены прямо на его плечи, заставляя себя постоянно следить за тем, чтобы избавиться от ненужных движений. Он также установил у себя дома большое зеркало и часто репетировал перед ним, чтобы избавиться от недостатков в манере выступления.

Впоследствии он наконец стал всемирно известным оратором.

В общем, ораторское мастерство, как и любые другие человеческие таланты, может в полной мере раскрыться только благодаря практике и тренировкам. Сильное стремление и неустанные усилия — необходимые условия успеха в обучении ораторскому мастерству. Только усердно читая и выступая, можно развить хорошие навыки устной речи.

6. Магнетическая притягательность

Чтобы выступление оратора увенчалось успехом, необходимо использовать такие средства, как обилие фактов, логическое мышление, богатые знания, сильные эмоции, яркий язык и авторитетный тон, чтобы выступление обладало притягательной силой, подобной магниту, для слушателей. Только так можно произвести на слушателей незабываемое впечатление.

В 1986 году на знаменитом «Азиатском студенческом дебатировании», прошедшем в Сингапуре, критерии оценки

были следующими: содержание выступления составляло 35 баллов, манера изложения, дикция и манера поведения — 35 баллов, а остальные 30 баллов присуждались за сообразительность, реакцию и способность опровергать аргументы оппонентов. Из этого видно, что вышеперечисленные шесть навыков являются незаменимыми для оратора.

Распределение внимания оратора

Под распределением внимания понимается то, что оратор в ходе выступления распределяет своё внимание между всеми вышеперечисленными объектами, добиваясь соответствия между фактическим и желаемым объёмом внимания. Во время выступления внимание оратора в основном распределяется между четырьмя аспектами: речью, мимикой и жестами, временем и пространством выступления, а также обратной связью с аудиторией.

Как применять распределение внимания во время выступления? Ниже приведены основные моменты:

1. Необходимо четко определить сферу, на которую следует распределять внимание во время выступления

Только определив этот диапазон, можно правильно распределить внимание.

Людям, как правило, легко уделять достаточное внимание речи, но они часто не придают должного значения остальным трем аспектам. Некоторые ораторы не обладают способностью адаптироваться к неожиданностям; если разобраться в причинах, то можно обнаружить, что проблема заключа-

ется не в отсутствии самой способности, а в недостаточном восприятии «изменений» и недостаточном внимании к ним.

«Изменение» произошло, но оратор считает, что оно не имеет к нему отношения, или даже вовсе не замечает его — в таком случае говорить о способности реагировать на изменения становится практически невозможно.

Предпосылкой способности адаптироваться является умение замечать «изменения» и наличие осознанности необходимости адаптации.

2. Распределение внимания и умение переключать внимание

Объектов, требующих внимания во время выступления, чрезвычайно много, и в одно и то же время уделить всем этим объектам одинаковое внимание невозможно — можно только расставить приоритеты.

Когда ваша речь дошла до середины, вы предчувствуете, что из-за слишком быстрой речи время выступления может оказаться слишком коротким, и вам необходимо продлить свою речь. Как это сделать?

Следует размышлять, не прерывая выступления. Когда вы вдруг осознаете, что текущий абзац подходит к концу, что же сказать в следующем абзаце после его завершения?

В этот момент вам следует немедленно прервать размышления о том, как продлить выступление, и сосредоточить внимание на решении проблемы, которая вот-вот приведет к «заминки». И вот вы снова начинаете думать о том, как

продлить выступление.

Приведите пример, которого не было в исходном тексте речи — таким образом время выступления будет продлено.

Здесь центр внимания смещается следующим образом: «как продлить выступление» — «придумать следующий абзац» — «как продлить выступление».

При распределении внимания следует следить за тем, чтобы оно не было сосредоточено на слишком узком или слишком широком круге вопросов, а также не пересекалось. Только так можно обеспечить правильное распределение внимания и в полной мере проявить свои ораторские навыки.

Глава 2. Освоение основ выступления

Перед важной речью оратор обязательно должен несколько раз обдумать тему и сделать подготовку к выступлению частью своей жизни.

Определение темы выступления

Ограничение темы

Жадность ведет к провалу. Как только тема выбрана, необходимо определить, насколько широким должен быть ее охват. Определив рамки, необходимо строго их соблюдать; если вы будете без ограничений расширять рамки темы, это принесет больше вреда, чем пользы.

Неудачные выступления часто связаны именно с тем, что в них затрагивается слишком много разнородных тем, из-за чего слушатели не могут сосредоточить внимание на главном. В таком случае, останется ли у них интерес к тому, что вы говорите? Чем меньше ключевых моментов, тем лучше.

Например, говоря о прогулке в парке, оратор из-за излишнего энтузиазма часто начинает до мельчайших подробностей описывать слушателям каждый цветок и каждую травинку, каждый камень и каждое дерево в парке. При этом он не осознает, что слушатели просто не смогут угнаться за темпом его рассказа, и в лучшем случае у них останется лишь

смутное впечатление. Однако если вы ограничитесь описанием самых интересных моментов в парке или тех его уголков, где атмосфера наиболее увлекательна, то у слушателей останется яркое впечатление.

Независимо от темы, нельзя упускать из виду необходимость уделить особое внимание ключевым моментам, ограничить рамки темы, рассчитать и распределить время, чтобы выступление было уместным и своевременным.

Если речь ограничена 5 минутами, то лучше всего выделить только одну-две основные мысли; в 30-минутной речи их количество не должно превышать четырёх-пяти. На самом деле, в длительных речах редко удаётся чётко изложить четыре-пять основных мыслей.

Тщательный выбор темы

Описывать лишь поверхностные проявления темы гораздо проще, чем глубоко в ней копаться, однако это — уловка, которая вряд ли вызовет отклик у слушателей. «Глубокое изучение темы» требует от вас серьезного размышления: почему вы считаете эту тему ценной? Находит ли она подтверждение в реальной жизни? Точнее говоря, что именно вы хотите доказать своей аргументацией? Как на самом деле обстоят дела?

Все это необходимо тщательно обдумать на этапе подготовки. Только в этом случае у слушателей возникнут ожидания. Вокруг одной темы должно быть не менее 100 различных точек зрения, и из этих 100 достаточно выбрать и систе-

матизировать всего 10, а остальные 90 можно отбросить.

Подготовка должна быть тщательной, но это не означает, что нужно бесконечно мучиться с выбором — тему выступления следует определить как можно скорее. Ни в коем случае не начинайте выбирать тему за два дня до выступления. Чем раньше будет определена тема, тем раньше вы сможете подсознательно осмыслить её, что дает огромное преимущество.

Норман Томас говорит: «Перед важной речью оратор обязательно должен сначала тщательно обдумать тему в уме, сделав подготовку к выступлению частью своей жизни. Тогда, где бы вы ни были — гуляя по улице, читая газету, ложась спать или просыпаясь — вы сможете найти яркие примеры, полезные для речи, а также открыть для себя какие-то ораторские приёмы».

Приводите как можно больше ярких примеров

Делодеф Флиси в своей книге «Искусство литературы» пишет: «По-настоящему увлекательные книги начинаются только с рассказа. Фактически, статьи в журналах с большим тиражом написаны в чисто разговорном стиле и изобилуют анекдотами, слуховыми историями и диалогами. Из этого следует, что включение в речь необходимых и интересных историй сделает её увлекательной для слушателей».

Ведущий телепрограммы с аудиторией в несколько миллионов зрителей Пьер однажды сказал журналисту: «Благодаря многолетнему опыту я глубоко осознал, что только при-

ведение конкретных примеров позволяет выразить мысли ясно, понятно, увлекательно и убедительно. Мой секрет заключается в том, что я привожу яркие и убедительные примеры для подтверждения своих важных тезисов».

Однако при выборе и использовании примеров нельзя смешивать хорошее с плохим и приводить их без разбора. Я рекомендую вам руководствоваться следующими пятью принципами:

1. Будьте человечны

Следует сказать, что собственные примеры легче всего изложить ярко и конкретно, и они наиболее наполнены человеческим теплом, но некоторые люди, скованные общепринятыми табу, не осмеливаются или не считают нужным рассказывать о себе. Вы должны без колебаний рассказывать о своих переживаниях — слушатели не будут испытывать к этому отвращения. Утверждение «не говорите о себе» — обман и неразумность.

Если ваши слова не носят явно провокационный характер и не являются чрезмерно эгоцентричными, слушатели не будут испытывать отсутствия интереса к вашей личной жизни. Ни в коем случае не забывайте: это самый надежный способ вызвать отклик у слушателей.

2. Используйте настоящие имена, придавайте фактам индивидуальный характер

Если возможно, называйте имена и должности главных действующих лиц, фигурирующих в событиях; если это

неудобно, можно использовать псевдонимы — например, такие общие и невыразительные имена, как Чжан Сань или Ли Си. Это гораздо эффективнее, чем использование местоимений.

Наличие имен облегчает различение персонажей и создает впечатление реальности и индивидуальности. Дулофлиси говорил: «Истории с именами наиболее правдоподобны; анонимность — признак неправдоподобности. Подумайте, какое ощущение вызвало бы у вас чтение романа, в котором не упоминается ни одного имени главных героев…»

3. Изложение фактов должно быть чётким и ясным

Изложение фактов должно быть чётким и ясным — в этом нет никаких сомнений. Но как именно это сделать? Здесь хорошо подходят пять основных элементов новостного репортажа: (1) время; (2) место; (3) персонажи; (4) событие; (5) причина события. Если вы чётко изложите эти элементы, ваша речь произведёт на слушателей впечатление конкретности и реальности.

Использование диалога для оживления речи

Приведу пример того, как с помощью законов межличностных отношений удалось успешно убедить вспыльчивого человека.

Первый вариант изложения:

Только что ко мне в офис зашел человек, чтобы обсудить установку электроприбора, которую мы выполнили для него на прошлой неделе. Поскольку прибор явно работал неис-

правно, он был очень разгневан. Я сказал ему, что мы обязательно возьмем на себя ответственность и отремонтируем прибор, и только тогда его гнев немного улегся, потому что он понял, что наша компания сделает все возможное, чтобы ему помочь.

Второй вариант изложения:

В прошлый вторник дверь моего кабинета внезапно распахнулась от удара ногой. Я удивлённо поднял глаза и увидел, что это был клиент Чарли Блоф, который яростно направлялся ко мне. Я ещё не успел предложить ему присесть и выпить чаю, как он загремел громовым голосом: «Эд, я предупреждаю тебя, это последнее предупреждение: немедленно пошли машину, чтобы забрать эту стиральную машину».

Я спросил его, в чём же дело.

«Это просто возмутительно, ваша дрянная машина», — снова заорал он. «Одежда, как только попадает внутрь, сразу же скручивается в комок, а моя жена постоянно считает, что ей не везёт, и ворчит, что я не умею выбирать вещи». Он в гневе ударил по столу, и стакан с водой упал на пол.

Такое описание поведения и психологии клиента выглядит очень реалистично. А первый способ повествования, по сравнению с этим, кажется настолько абстрактным — и причина заключается в наличии или отсутствии имен, конкретности описания деталей и использовании или отсутствии диалога как художественного приёма.

Хотя в речи не обязательно вставлять диалоги, в приме-

рах, содержащих определенный сюжет и конфликт, прямая цитата диалога создает живой эффект. Если оратор обладает способностью к имитации и немного меняет интонацию, речь становится более эмоциональной. Использование диалога добавляет близости и реалистичности: слушатели словно обедают за одним столом с оратором, и у них не возникает ощущения, что они слушают научный доклад или громкое чтение перед микрофоном.

Визуализация речи с помощью жестов, движений и мимики

Исследования психологов подтверждают, что более 80 % получаемых нами знаний поступает через зрительный канал. Например, массовая коммуникация, обладающая чрезвычайно высокой рекламной эффективностью. Речь относится как к аудиальным, так и к визуальным техникам.

Лучший способ эффективного и конкретного выражения — это обращение к слушателям с помощью визуальных образов. Подумайте: если учить людей играть в гольф, несколько часов подряд рассказывая о принципах и методах, слушатели начнут дремать, но если вы будете говорить и демонстрировать на поле для гольфа, люди будут внимательно слушать и смотреть.

На одном из профсоюзных собраний оратор, умело использовавший визуальные образы, безжалостно раскритиковал ошибки профсоюза, досконально имитируя манеры джентльменов из инспекционной группы и проводя с ними

сравнения, при которых даже киноактёры померкли бы. Его речь была резкой и едкой, яркой и образной, и запомнилась всем на всю жизнь.

Это точно соответствует китайской пословице: «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».

Используйте конкретный и доступный язык

На самом деле, любой оратор, способный пробудить у слушателей желание слушать, умеет уделять внимание образной риторике — конечно, не для того, чтобы создавать расплывчатые и скучные образы.

Древние пословицы очень богаты образностью: «Лучше одна птица в руке, чем две в лесу», «ливень» и т. д. Или, например, такие яркие и образные сравнения: «хитрый, как лиса», «бесшумно вбивается, как гвоздь», «плоский, как блин», «твердый, как скала».

Линкольн всегда любил описывать вещи с помощью образов. Однажды в кабинет президента поступил длинный и запутанный документ. Линкольн был весьма недоволен, но не стал называть его скучным или безвкусным, а сказал: «В отчете о том, как выбрать хорошего коня, я не хочу читать, сколько волосков на хвосте у лошади; достаточно просто указать, как определить хорошего коня».

Не пренебрегайте деталями. Автор книги «Элементы стиля» Уильям С. Джулиа говорит: «Если у тех, кто изучал искусство сочинения, и есть какое-то единое мнение, то оно заключается в том, что только подробное, чёткое и конкрет-

ное описание сюжета способно привлечь читателя».

Французский философ Ялло говорил: «Абстрактные понятия ни в коем случае не соответствуют требованиям текста; вам следует как можно чаще использовать конкретные предметы — столы, стулья, камни, металл, животных, мужчин, женщин и т. п. — для наполнения текста».

Если вы выступаете с речью

Необходимым условием для оратора является

энергия — бодрость — энтузиазм

Следующие принципы помогут вам достичь этого.

Выбирайте материал для выступления, прошедший тщательный анализ

Прежде всего, оратор должен гореть страстью к теме.

Бывшего посла Италии в США Чарли О'Собяна Чира однажды спросили, как стать оратором, пользующимся популярностью у слушателей. Он ответил следующим образом:

«Жизнь часто полна ярких моментов, которые не могут не трогать меня, и в моем сердце живет сильное желание поделиться этой радостью со слушателями — если бы каждый оратор думал так же, его слушатели никогда бы не остались равнодушными».

Например, господин Фолин, участвовавший в тренинге, однажды попытался выступить с речью на тему Вашингтона. Хотя он повсюду собирал материалы и ломал голову над подготовкой, в итоге его речь получилась скучной и безвкусной, как инструкция по эксплуатации: в ней не было ни логиче-

ской структуры, ни кульминационных моментов, ни эмоционального подъема. Через две недели у мистера Фолина на дороге повредили машину, а виновник скрылся с места происшествия, из-за чего он не смог получить компенсацию от страховой компании; убытки оказались немалыми, и он был в ярости. Именно этот шокирующий случай дал ему тему, основанную на личном опыте. Обычно он так неубедительно рассказывал о Вашингтоне, но как только речь заходила о том, как разбили его машину, он становился пламенным и энергичным, словно извергающийся вулкан, и говорил, не переставая, как водопад. Когда он выступил с речью на эту тему, он полностью изменился: вместо прежней застывшей позы он был полон энергии и говорил свободно и уверенно. Его выступление было встречено бурными аплодисментами.

Это показывает, что у каждого есть своя сильная сторона, и для этого не нужно искать что-то вовне — её можно проявить через собственную мировоззренческую позицию. То, о чём вы часто размышляете и с чем часто сталкиваетесь, вы обязательно ощущаете наиболее глубоко, и, говоря об этом, вы естественным образом чувствуете себя уверенно.

Действительно, многие жалуются, что у них нет ярких увлечений и интересов, и им всегда кажется, что у них нет материала для выступления. На самом деле это самоуничижение. Людям не хватает не материала для выступления, а энтузиазма и интереса к этому материалу.

Например, если вас интересуют голуби, то вы можете пой-

ти на площадь, посмотреть на голубей, внимательно понаблюдать за ними и искренне полюбоваться ими; покормить голубей, чтобы испытать удовольствие; зайти в библиотеку и почитать книги о голубях. На этой основе, когда вы будете говорить на тему голубей, вы обязательно будете говорить с большим энтузиазмом и увлечением.

Почему так? Дело в том, что чем глубже вы понимаете какую-либо вещь, тем более увлечённым становится ваше отношение к ней, и тем сильнее ваши эмоции.

Возрождение эмоций

Не подавляйте настоящие эмоции.

Представьте, что вы, выступая в роли стороннего наблюдателя, рассказываете слушателям о том, как вас оштрафовал дорожный полицейский за превышение скорости. Даже если вы спокойно и объективно изложите все обстоятельства, слушатели не найдут с вами общего языка — им интересно узнать, что вы чувствовали в тот момент и какое впечатление на вас произвел полицейский. Поэтому вам следует воссоздать свои эмоции того момента и передать их слушателям — тогда ваша речь обязательно станет яркой и запоминающейся. Не знаю, с каких пор люди стали бояться выражать свои истинные эмоции перед другими, а подавленные эмоции так и остаются невыраженными — это действительно странно. Зачем тушить и скрывать пылающую в душе страсть? Вы должны описать слушателям свои мысли, чувства, то, что вы любите и что ненавидите, чтобы вызвать у

них заботу или сочувствие.

Взаимный обмен энтузиазмом

В определённых ситуациях оратор выступает в роли дирижёра. Когда вы собираетесь выступить перед аудиторией, вам следует с уверенностью встать на трибуну, ни в коем случае не испытывая чувства, будто вы идёте на эшафот. Сначала сделайте глубокий вдох, не опирайтесь на трибуну, шагайте легко, поднимите голову и выпрямите грудь, чтобы слушатели почувствовали, что вам есть что-то новое и приятное рассказать, и таким образом произведите хорошее первое впечатление. В этот момент вы займете в глазах слушателей положение авторитетного дирижера. Как часто говорил Джеймс: «Ведите себя так, как будто вы действительно выступаете».

Будет еще лучше, если вы сможете говорить громче, чтобы слушатели в последнем ряду тоже могли вас ясно слышать. Вы также должны понимать, что голос — один из факторов, мотивирующих вас самих. При необходимости добавьте несколько жестов — это усилит эффект.

Супруги Реадо в своей знаменитой книге «Искусство эффективной памяти» так описывают президента Рузвельта:

«Во что бы он ни занимался, он вкладывал в это всю душу. Даже если что-то его совершенно не интересовало, он умело демонстрировал энтузиазм».

Надеюсь, вы обязательно запомните:

если вы выражаете что-то с большим энтузиазмом, то и

сами обязательно будете полны энтузиазма.

Учитывайте аудиторию

Речь должна быть адаптирована к аудитории.

Ниже приведены простые и эффективные правила, позволяющие установить сильную эмоциональную связь между оратором и аудиторией.

Включайте в речь темы, волнующие аудиторию

Одним из факторов успеха многих мастеров ораторского искусства является включение в речь материалов, отражающих особенности конкретного времени и места. Опыт показывает, что темы, имеющие непосредственное отношение к жизни слушателей, неизменно привлекают их полное внимание, и благодаря этому оратор обязательно сможет успешно донести свои мысли до аудитории.

Успех оратора заключается именно в том, что он четко понимает цель слушателей, а именно: они ожидают от вас знаний, подходов и методов, которые помогут решить их проблемы. Только зная это, вы сможете выявить истинные сомнения и потребности аудитории и выступить с речью, точно отвечающей их ожиданиям. Если вы бухгалтер, вы можете рассказать о самых простых способах подачи декларации о доходах; если вы юрист, то можете научить слушателей, как составлять юридические документы…Все эти темы относятся к сфере ваших профессиональных знаний, поэтому вы обладаете авторитетом в данном вопросе, а слушатели получат от вашего выступления огромную пользу. Когда британского

медиамагната Уильяма Ландефа Херста (который также был владельцем крупных американских газет) спросили, какие темы привлекают слушателей, он ответил: «Те темы, которые имеют непосредственное отношение к их жизни». Именно на этой простой истине он построил свое медиа-империя.

Как оратор, вы должны уделять внимание темам, которые тесно связаны с жизнью слушателей — только тогда они будут с нетерпением ждать вашего выступления. Если вы не думаете о слушателях, а сосредоточены только на себе, они почувствуют, что это их не касается, начнут смотреть на часы, оглядываться по сторонам и проявлять нетерпение.

Правильная и искренняя оценка

Аудитория состоит из группы индивидуальностей, которые реагируют на речь исходя из своих собственных позиций; если вы не уважаете их, аудитория возмутится. Поэтому, если у аудитории есть поступки, заслуживающие похвалы, следует незамедлительно их отметить — таким образом вы получите пропуск, позволяющий свободно проникать в сознание слушателей. Конечно, у похвалы есть свои тонкости; в противном случае вы рискуете добиться обратного результата, ведь чрезмерная лесть также вызывает у людей психологическое сопротивление.

Великий оратор Джонс Дерби считал: «Вы должны говорить о том, о чём слушатели и не догадываются, но что вам, как ни странно, известно».

Например, один оратор обнаружил, что среди слушате-

лей были члены клуба, среди которых были бывшие президенты международной ассоциации и менеджеры этой ассоциации. Тогда он, обратившись к особенностям, о которых обычные члены не знали, сказал: «Ваш клубный филиал составляет одну сто тысяч одну тысячу восемьсот девяносто восьмую часть этой ассоциации…» Слушатели тут же оказались в полной растерянности.«Почему я назвал столь точную цифру? Дело в том, что из вашего клуба выходили люди, занимавшие должности президента и менеджера Международной ассоциации… Эти данные были тщательно рассчитаны доктором Хоббсом».

Однако если бы он сказал: «Все присутствующие здесь — люди образованные», «Уважаемые дамы и господа», «Сегодня для меня большая честь встретиться с вами, ведь вы всегда производили на меня хорошее впечатление…», — то такая откровенная лесть отбила бы аппетит; гораздо практичнее было бы сказать несколько искренних слов похвалы.

Найдите общие точки соприкосновения с аудиторией

Установите хорошие межличностные отношения с аудиторией.

И речь, и беседа — это процессы межличностного общения, поэтому лучше как можно скорее установить гармоничные отношения — прямо или косвенно. Если вас пригласили выступить с речью, это не должно быть исключением. На церемонии вручения дипломов в Университете Деборо бывший премьер-министр Великобритании Маккларен с самого

начала завоевал сердца слушателей:

«Благодарю вас за радушный прием. Хотя у меня действительно не так часто бывает возможность выступать здесь в качестве премьер-министра Великобритании, я не считаю, что меня пригласили только потому, что я премьер-министр».

Затем он рассказал о своей семье, сообщив слушателям, что его мать — американка, родившаяся именно в этом штате, а его дед по материнской линии был выпускником первого выпуска Университета Деборо в штате Индиана.

В начале речи вам следует приложить все усилия, чтобы установить эмоциональную связь с аудиторией, а затем развивать эту связь. Ниже приведен ещё один эффективный способ установить эмоциональный контакт с аудиторией: обращайтесь к слушателям по имени.

На одном из собраний люди заметили странного человека, который без перерыва расспрашивал о именах «особых гостей»: «Как зовут того господина в синем костюме?», «А кто эта дама в шляпке с цветочным узором?» Было ли это просто проявлением его любопытства? Нет. Когда он встал, чтобы выступить, все стало ясно: оказалось, что он очень искусно вплел в свою речь имена тех, о ком только что спрашивал, вместе с описанием их внешности. В результате те, чьи имена были упомянуты в речи, были в восторге и испытывали чувство гордости. Это простой прием, но он позволяет оратору и слушателям сразу найти общий язык и мгновенно со-

кратить расстояние между ними.

Стоит отметить, что, обращаясь к кому-то по имени, ни в коем случае нельзя ошибиться, а тем более перепутать людей, иначе это приведёт к обратному эффекту. В то же время вы должны чётко обосновать, почему упоминаете именно этих людей; лесть должна быть умеренной — ни в коем случае не переборщить и не обидеть большинство, выделяя лишь нескольких.

Кроме того, обращаясь к аудитории, лучше использовать второе лицо «вы», а не третье лицо «они» — это поможет слушателям осознать своё собственное присутствие. Однако, несмотря на то что использование «ты» или «вы» служит мостом для эмоционального общения, оно подходит не для всех ситуаций. Если оратор находится на возвышении и смотрит на аудиторию свысока, или если речь идет о занятии в классе, лучше избегать обращения «ты» или «вы» и вместо этого использовать «мы» — это создаст более дружескую атмосферу.

Вовлечение слушателей в роль персонажей выступления

Выступление, как следует из самого названия, состоит из «игры» и «речи». А вы когда-нибудь задумывались о том, чтобы использовать приемы театрального искусства, вовлекая слушателей в ситуацию, описанную в речи, и предлагая им сыграть в ней ту или иную роль? Или же просто выбрать одного-двух слушателей в качестве импровизированных помощников — это отличный способ усилить внимание ауди-

тории и повысить её интерес.

Однажды один оратор хотел объяснить слушателям, какое расстояние автомобиль проходит с момента нажатия на тормоз до полной остановки. Если опираться только на слова оратора, этот вопрос часто звучит крайне абстрактно и скучно. Поэтому оратор попросил одного из слушателей, сидевшего в первом ряду, встать и помочь ему продемонстрировать взаимосвязь между расстоянием и скоростью автомобиля. Выбранный слушатель, взяв в руки рулетку, встал на сцену и, следуя объяснениям оратора, шагал вперед или назад. Увидев эту сцену, мы уверены, что основная мысль выступления глубоко запечатлелась в сознании слушателей. Рулетка не только наглядно проиллюстрировала точку зрения оратора, но и послужила мостом для общения со слушателями.

Один из наиболее распространённых способов вовлечь слушателей в выполнение определённой роли — задавать им вопросы, побуждая их к размышлениям и поиску ответов. Обычно оратор сначала просит слушателей повторить его слова или поднять руку, чтобы ответить на вопрос. Автор книги «Юмористическое сочинение и речь» Бэзи Х. Уайтинг неоднократно подчеркивал: «Необходимо вовлекать слушателей в непосредственное участие в голосовании или привлекать их к решению проблем».» Кроме того, он считает: «Необходимо правильно настроить мышление: если вы будете выступать, заучивая текст наизусть, реакция аудитории обязательно будет слабой; следует рассматривать слушате-

лей как партнеров по общему делу». Я полностью согласен с точкой зрения о том, что слушателей следует рассматривать как «партнеров по общему делу»; это также является ключевым моментом в понимании данного случая: «заставить слушателей сыграть определенную роль» — это то же самое, что «предоставить слушателям право совместного управления».

Не считайте себя выше других

Вопрос о том, с каким отношением общаться с аудиторией во время выступления, является весьма деликатным. Рекомендую вам принять скромную позицию.

Чтобы установить хорошие коммуникативные отношения с аудиторией, главным условием является искренность. Норман В. Билл дал полезный совет одному проповеднику, чьи выступления не вызывали интереса. Сначала он спросил проповедника, с каким настроем тот приходит каждое воскресенье утром на проповедь? Искренне ли он хочет помочь верующим? Считает ли он их людьми, стоящими ниже себя?

Доктор Бир сказал, что, стоя на трибуне, он относится ко всем слушателям одинаково. Если вы обращаетесь к слушателям с манерами и интонацией, характерными для хорошо воспитанного человека, имеющего высокий социальный статус или обладающего значительной властью, вас будут отвергать, поскольку для слушателей это вызывает деликатную психологическую реакцию.

Эдман С. Маски, член Конгресса от штата Мэн, выступая в Бостоне перед Американской ассоциацией юристов, при-

менил технику скромности:

«Сегодня утром, когда я узнал, что меня попросили выступить, я был по-настоящему сбит с толку и испытывал сильное беспокойство. По каким причинам? Во-первых, я знаю, что все присутствующие здесь обладают профессиональными знаниями в области права, и, выступая перед экспертами, я не знал, как правильно поднять эту тему. Во-вторых, выступая на таком завтраке, я не смог должным образом подготовиться, и любая оплошность в речи поставила бы меня в неловкое положение. Третья причина заключалась в том, что тема выступления ещё не была определена. Я хотел бы обсудить с вами вопрос о том, какое влияние на народ оказывает государственный служащий. Поскольку я занимаюсь политической деятельностью, среди народа, естественно, существуют два противоположных мнения обо мне. Столкнувшись с такой запутанной ситуацией, я чувствовал себя как заблудший ягненок, не зная, с чего начать».

Депутат Маски, использовав это в качестве вступления, перешёл к основной теме и выступил с безупречной и чрезвычайно успешной речью.

Роль языка жестов

Мимика и жесты — это беззвучный язык, обращающийся к зрительным органам слушателей. Согласно исследованиям в области психологии и физиологии, внешняя информация, получаемая человеком через зрительный канал, составляет около 80 % от всего объема получаемой им внешней

информации. Левое полушарие человеческого мозга специализируется на восприятии звуковых языковых сигналов, то есть образных сигналов. Поэтому люди, обладающие богатым опытом языкового общения, уделяют внимание не только устной речи, но и придают огромное значение использованию языка жестов. В речи умелое использование языка жестов имеет важное значение для дополнения и усиления эффекта устной речи.

Мимика и жесты могут усилить эффект устной речи

В тех случаях, когда смысл уже ясно выражен устной речью, использование невербальной коммуникации может служить подтверждением и усилением устной речи. Здесь можно выделить два случая:

1. Во время выступления естественным образом использовать язык жестов для усиления эффекта устной речи

Например, во время выступлений Ленин пристально смотрел на слушателей, выглядел полным энергии и обычно подчеркивал интонацию, резко опуская правую руку вниз, или энергично вытягивал руку вперед, демонстрируя уверенность и решительность. Выступления Ленина завораживали слушателей не только благодаря его чрезвычайно вдохновляющей и заразительной речи, но и благодаря использованию им уникальной и индивидуальной мимики и жестов.

2. Сознательное использование жестикуляции для усиления выразительности в процессе выступления

В силу сложной социальной обстановки и сложной пси-

хологии слушателей иногда даже при максимальном использовании ораторских приёмов оратор не может добиться желаемого эффекта, и тогда он сознательно прибегает к жестикуляции, чтобы воздействовать на собеседника или произвести на него сильное впечатление, с тем чтобы достичь поставленной цели. Например, такие жесты, как слёзы, пристальный взгляд, выпученные глаза, размахивание кулаками и т. п., играют именно такую роль.

Мимика и жесты могут дополнять устную речь

В тех случаях, когда устная речь не позволяет выразить смысл достаточно ясно и полно, использование невербальной коммуникации может служить для уточнения или расширения смысла устной речи.

1. Ограничение смысла устной речи с помощью невербальной коммуникации, чтобы сделать его более конкретным и ясным

Например, во время выступления, когда говорится: «Китай должен открыться, Китай больше не может ограждать себя замкнутым кругом», одновременное описание круга рукой в воздухе делает речь более наглядной.

2. Использование жестов для расширения смысла устной речи, делая его более богатым и полным

В кино часто встречаются такие сцены: руководитель вышестоящего уровня от имени организации поручает подчинённому важное задание, и после взвешенной, серьёзной беседы товарищ-руководитель крепко и долго жмёт руку под-

чинённого. Этот жестикуляционный жест расширяет смысл устной речи, «выражает» то, что не было сказано словами, и передаёт доверие, поддержку и пожелания.

3. Жестовая речь может заменить устную речь в определённых условиях

Во время выступления иногда, чтобы выразить определённые эмоции или обозначить факт, о котором неудобно говорить прямо, можно не произносить ни слова, а полностью заменить речь жестами, что зачастую даёт хороший эффект. Например, рассказывая о чем-то страстном и бурном, оратор расправляет руки, поднимает руки вверх, смотрит ярким взглядом и делает небольшую паузу — это оказывает сильное воздействие на слушателей. Говоря о чем-то печальном, оратор опускает брови, принимает скорбное выражение лица и замолкает; слушатели также невольно взволнуются и проникнутся печалью.

4. Мимика и жесты могут повысить достоверность устной информации

Некоторые ораторы из-за нервного напряжения начинают фальшивить голосом или забывают текст, что ослабляет убедительность и достоверность выступления. Если же оратор выглядит расслабленным и ведет себя естественно, это помогает стабилизировать эмоциональное состояние слушателей и повысить достоверность устной информации. Ведь слушатели не только «внимают словам», но и «наблюдают за выражением лица». Естественное проявление осанки, жестов

и мимики придаёт большую достоверность; слушатели подтверждают правдивость устной информации через невербальную речь оратора, что усиливает её достоверность.

Особенности невербальной коммуникации

Подводя итог, можно выделить следующие основные особенности невербальной коммуникации:

Общепринятость

Жестовая речь может выполнять функцию «языка» именно потому, что значение, выражаемое теми или иными движениями и мимикой, является общепринятым и общепризнанным. Например, раскрытые ладони означают «беспомощность»; одна рука на талии, а другая поднята вверх — это явно означает «посмотрите на меня»; опущенная голова и согнутая спина, скрещенные и опущенные руки означают «застенчивость» и используются женщинами, когда их хвалят или когда они обращаются к кому-то с просьбой; руки, скрещенные на груди, создают впечатление, будто человек готов справиться со всем на свете, что является проявлением самоуверенности. Значения этих поз являются общепринятыми и во всем мире в целом одинаковыми, поэтому их нельзя произвольно изменять, а можно использовать только в соответствии с традициями.

Близость к жизни

Близость к повседневной жизни — вот в чём заключается различие между жестикуляцией в публичных выступлениях и жестикуляцией в таких видах искусства, как театр или

чтение стихов. На ораторских мероприятиях мы часто видим, как некоторые ораторы делают преувеличенные, слишком широкие жесты, или носят слишком яркий макияж и одежду, далекую от повседневной жизни, что создает у слушателей ощущение, будто они не выступают с речью, а исполняют декламацию. В таких видах художественного искусства, как декламация и театр, движения, позы и даже мимика являются высоко степенью художественной обобщенности и значительно преувеличены, а в некоторых пьесах даже «стилизованы». Достаточно вспомнить, как в пекинском оперном театре актриса, играющая женскую роль, при плаче прикрывает лицо рукавом и издает звук «Эй-я…», чтобы понять, насколько далеки такие слезы от реальной жизни. Однако выступление — это не представление; иероглиф в слове (выступление) означает «развертывать», «излагать», а не «играть», как в слове (спектакль). Выступление — это способ высказывания. Оратор стремится к обмену взглядами, мыслями и чувствами со слушателями. Оратор требует от слушателей отнюдь не «восхищения», а «веры». Поэтому, хотя язык жестов в речи и должен быть обработан на основе реальной жизни, он ни в коем случае не должен быть преувеличен до «драматичности», а должен быть как можно ближе к жизни.

Зависимость от контекста

Мимика и жесты должны соответствовать определённым эпохальным особенностям, национальному менталитету и

географическому положению — это три критерия, по которым мы судим о правильности их использования.

1. Национальный колорит

Поскольку между народами существуют различия в культуре, обычаях и т. д., жестикуляция имеет множество особенностей, различающихся в зависимости от народа и страны. Жестикуляция, отражающая национальные различия, чрезвычайно разнообразна. Например:

для выражения утвердительного ответа или согласия большинство народов мира используют кивок головой, однако в таких странах, как Болгария и Непал, для этого качают головой; жители Самоа поднимают брови, чтобы выразить согласие, а представители народа семен — наклоняют голову вперед.

Для выражения отрицания или несогласия большинство народов мира используют покачивание головой или махание рукой, тогда как в Болгарии, Непале и других странах для этого кивают головой. Греки, говоря «нет», резко откидывают голову назад и при этом довольно строго прищуривают глаза. Жители Овибонды выражают отрицание, вытягивая указательный палец и махая им перед лицом. Если африканцы хотят выразить решительное несогласие с чьим-то мнением, они повторно проводят правым пальцем по правому ушному раковину. Китайская пословица гласит: «Покачивание головой не считается, а кивание — считается», но у некоторых народов это становится сложнее. Например,

у шри-ланкийцев, чтобы выразить отрицание или несогласие, нужно энергично покачивать головой, а для утверждения или согласия — слегка кивать; кивать головой принято только в случае «полного согласия» или «полного понимания».

Чтобы показать, что они наелись, китайцы поднимают ладонь до уровня шеи — жест, похожий на тот, что используют русские. Французы поднимают ладонь к губам, почти к носу, тогда как в Китае этот жест легко могут истолковать как намек на неприятный запах еды. Когда китайцы злятся или нервничают, они часто топают ногой, чтобы выразить недовольство, а немцы, напротив, топают ногой, чтобы выразить одобрение, и так далее.

2. Временной характер

Поскольку особенности жизни, культурные обычаи, языковые привычки и политический контекст той или иной эпохи оказывают влияние на формирование или изменение некоторых жестов, это может придать им ярко выраженные эпохальные черты.

3. Социальный характер

Многие жесты, как и обычная одежда, по своему стилю, цветовой гамме и другим характеристикам тесно связаны с такими социальными факторами, как возраст, пол, религиозные убеждения, уровень образования, характер работы, регион проживания и окружающая среда; все они могут составлять социологические единицы, которые в процес-

се дифференциации социальных функций формируют свои особые сферы распространения. Например:

когда мужчина находится в состоянии нерешительности или беспокойства, он поглаживает подбородок или бороду, а более молодые, возможно, «чешут уши и щеки», тогда как женщины никогда не совершают подобных действий. Говоря о том, что «кто-то толстый», мужчины, помимо того, что кладут ладони по бокам тела и сгибают их внутрь по дуге, могут также одной ладонью делать легкие вращательные движения на значительном расстоянии от живота. Последнее движение женщины не выполняют — это различие обусловлено «гендерной» переменной. Что касается различий, обусловленных такими переменными, как «уровень образования», «характер работы», «религиозные убеждения» и «регион», то здесь не будем подробно на них останавливаться.

Использование невербальной коммуникации

С момента выхода на сцену до ухода с неё оратор, помимо вербального изложения содержания выступления, должен опираться на невербальные средства выражения, такие как мимика и жесты. Мимика и жесты включают в себя внешний вид и манеры, выражение лица, взгляд, жестикуляцию и т. д. Они являются вспомогательными средствами устной речи.

Внешний вид и манеры

Под внешним видом понимаются черты лица, рост, телосложение, осанка, а также одежда и укладка; в этом контек-

сте речь идет преимущественно о внешнем облике оратора. Манера — это общее впечатление, создаваемое речью, поведением, выражением лица и осанкой человека; в этом контексте под этим термином подразумевается внешнее проявление интеллектуальной и культурной подготовки оратора, его духовного облика, а также психологических особенностей, характера, темперамента и нрава, отражающихся в речи, поведении, выражении лица и осанке. Разумеется, это разграничение носит общий характер и не является строго чётким. Внешний вид не исключает полностью духовных факторов, а манера поведения также проявляется через внешность и осанку человека.

Внешний вид и манеры оратора — это факторы, которые нельзя игнорировать во время выступления. Если в повседневной социальной жизни внешний вид и манеры уже привлекают к себе внимание людей, то в случае с оратором они привлекают ещё большее внимание аудитории. Можно провести аналогию: оратор, как и кино- или театральный актёр, подвергается строгому анализу и оценке со стороны слушателей и зрителей в отношении своего внешнего вида и манер. Господин Сунь Ятсен однажды глубоко заметил: когда оратор «поднимается на трибуну, его манеры и поведение» должны быть такими, чтобы «одежда была опрятной, а поведение — величавым, и ещё до того, как он заговорит, весь зал испытывал к нему чувство благоговейного уважения». Он считал, что в речи «самое страшное — это легкомыслен-

ность и напускная манера», нужно «во всём оставаться естественным; даже когда смысл слов серьёзен и привлекает внимание слушателей, ни в коем случае нельзя притворяться, будто пытаешься поразить их».

Практика выступлений показывает, что внешний вид и манеры оратора — это то, что слушатели воспринимают в первую очередь и что формирует у них первое визуальное впечатление; такое впечатление зачастую закладывает основу для определённой психологической установки. Как правило, человек с достойной внешностью и элегантными, безупречными манерами легче завоевывает «химию» с аудиторией и вызывает положительный эффект; в то время как человек с грубыми манерами и неприглядной внешностью с трудом добивается сотрудничества со стороны слушателей и легко вызывает отрицательный эффект.

Основные требования к внешнему виду и манерам оратора включают в себя три аспекта: телосложение и внешность, одежду и убор, а также поведение и этикет:

1. Физические данные и внешность

Речь идет, в первую очередь, о природных данных человека. К ним относятся рост, телосложение (полнота или худоба), внешность (красота или уродство), а также душевное состояние. Все это определяется физиологическими особенностями оратора, в основном зависящими от врожденных генетических факторов, но также имеющими определенную связь с приобретенными факторами, такими как питание и

физические упражнения.

Речи многих политиков и революционеров способны очаровывать и увлекать слушателей не только благодаря вдохновляющему содержанию, но и благодаря их привлекательной внешности, а также элегантным и уверенным манерам. Но что же, если фигура и внешность оставляют желать лучшего?или даже физическими недостатками, не могут ли они взойти на священную трибуну? Конечно, нет. Физические данные не являются решающим фактором, влияющим на эффективность выступления; гораздо важнее прекрасная душа, высокие нравственные качества и духовный облик, а также глубокие теоретические знания.

2. Одежда и внешний вид

Одежда и внешний вид также относятся к сфере манеры поведения. Как гласит пословица: «Будде нужен золотой облик, а человеку — наряд». Для оратора крайне важно уделять внимание своей одежде, прическе и даже ношению украшений. Если говорить конкретно, общие требования к одежде и внешнему виду следующие: во-первых, они должны соответствовать возрасту, профессии и статусу оратора; одежда и внешний вид должны быть уместными, гармоничными, умеренными и сбалансированными. Это минимальные требования; в противном случае можно добиться обратного эффекта и даже вызвать у слушателей отвращение или трудноописуемые чувства.

Во-вторых, они должны соответствовать особенностям

лица, цвета кожи и телосложения. Господин Лу Синь когда-то изложил по этому вопросу весьма проницательное мнение с точки зрения эстетического сознания. Он сказал: «Худым людям не следует носить чёрную одежду, а полным — белую; женщинам с длинными ногами обязательно нужно носить чёрные туфли, а с короткими — белые; полным людям не следует носить одежду в квадратную клетку, но она всё же лучше, чем в горизонтальную; если полный человек наденет одежду в горизонтальную полоску, это ещё больше „растянет“ его фигуру в стороны, сделав её шире; полным людям следует носить одежду в вертикальную полоску, так как вертикальные линии визуально удлиняют фигуру, а горизонтальные — расширяют её».

Конечно, каждый оратор при выборе своего наряда имеет полную свободу выбора и должен руководствоваться конкретными обстоятельствами, адаптируясь к месту и времени, не привязываясь к устаревшим правилам. В-третьих, одежда должна соответствовать духу времени, общественным веяниям и эстетическим представлениям народа. Судя по практике ораторов разных эпох, их одежда, несомненно, находилась под влиянием и ограничениями общественных веяний того времени и отражала эстетические представления и вкусы своего народа. В-четвёртых, одежда должна соответствовать содержанию выступления, конкретной обстановке и атмосфере мероприятия. Одежда должна гармонировать с содержанием выступления. Если содержание ре-

чи серьёзное и торжественное или выражает гнев и скорбь, уместнее будет надеть одежду тёмных или чёрных тонов; если же речь носит радостный и веселый характер, более подходящей будет одежда светлых тонов или ярких, насыщенных цветов. При выборе одежды также следует учитывать конкретную обстановку и атмосферу мероприятия, чтобы сохранить гармонию, согласованность и баланс.

3. Поведение и этикет

Основные требования к манерам и поведению оратора заключаются в том, чтобы он вел себя ни слишком униженно, ни слишком высокомерно, был величавым и сдержанным, вежливым и не терял достоинства. Слушатели крайне негативно относятся к высокомерному отношению оратора, легкомысленному поведению и небрежным манерам. Поэтому оратору следует уделять особое внимание своим манерам и поведению как до выхода на трибуну, так и после. В китайском народном фольклоре есть такая пословица: «Стой как сосна, сиди как колокол, лежи как лук, иди как ветер». «Стоя — как следует стоять, сидя — как следует сидеть» — эти слова заслуживают внимания. Старый патриотический педагог Китая, директор средней школы Нанькай г-н Чжан Болин, установил у входа в школу зеркало, специально предназначенное для того, чтобы учителя и ученики приводили в порядок внешний вид и одежду. Он также лично написал надпись на зеркале, которая стала школьным правилом: «Лицо должно быть чистым, волосы — уложенными, одежда

— опрятной, пуговицы — застегнутыми; голова — ровной, плечи — ровными, грудь — широкой, спина — прямой. Поведение: не будь высокомерным, не будь грубым, не будь ленивым. Выражение лица: должно быть дружелюбным, спокойным и торжественным». Это должно стать девизом каждого оратора.

Мимика и жесты

Мимика — это естественное отражение на лице эмоциональных колебаний оратора, которое влияет на динамику его осанки. Жесты — это различные последовательные или прерывистые движения рук, совершаемые под влиянием мысли, речи и эмоций. Такой способ обмена мыслями и эмоциями посредством мимики, осанки и жестов обычно называют языком тела или жестовой речью, а также «беззвучным языком» или «невербальной информацией». Язык жестов более чётко и выразительно, чем устная речь, передаёт эмоции, чувства и отношение человека, а также легче воспринимается слушателями.

Основные требования к мимике оратора:

1. Главное в мимике — естественность

Богатая мимика оратора обладает сильной выразительной силой. Однако привлекательность мимики заключается именно в её естественности: только естественные выражения лица выглядят искренними, а натянутые — фальшивыми.

Мимика оратора должна отражать его «истинное лицо». В частности, в мимике следует избегать трёх ошибок:

Во-первых, следует избегать скованности и бесчувственности. Скованость и бесчувственность снижают убедительность и мотивационную силу выступления.

Некоторые ораторы пристально вглядываются в текст выступления или, выйдя на сцену, продолжают напряженно размышлять, не отрывая взгляда от текста, и заучивают речь, как школьники, при этом их мимика безжизненна, холодна, как лед, и застывшая. Слушатели насмешливо называют таких ораторов «Человеком с железным лицом» или «Белоснежкой».

Во-вторых, следует избегать панического выражения лица. Некоторые ораторы испытывают сильное беспокойство, теряются, краснеют до ушей, у них проступают вены на лбу, они «трепещут от страха, а пот льется рекой». В таких условиях, естественно, трудно донести содержание речи и внутренние эмоции оратора. Кроме того, это негативно сказывается на настроении слушателей.

В-третьих, следует избегать напускной манеры поведения. Люди, которые ведут себя напускно, хотя и демонстрируют эмоции, делают это неискренне и неестественно, что не способно по-настоящему затронуть слушателей. Некоторые ораторы, дойдя до кульминационного момента, впадают в самовосхищение и издают натянутую улыбку. Это вызывает у слушателей недоумение и отвращение. Напускные выражения лица могут также показаться слушателям смешными или фальшивыми, что снижает доверие к оратору и ухудша-

ет эффект выступления.

2. Мимика должна меняться в зависимости от содержания выступления и эмоционального настроя оратора

Мимика должна быть не только естественной, но и богатой, выразительной. Она должна быть естественной и в то же время разнообразной: каждая улыбка, каждое нахмуривание, каждое разглаживание бровей должны гармонировать с содержанием выступления. Это позволяет увлечь слушателей в те образы, эмоции и рациональные состояния, которых стремится достичь оратор. Или же поднять настроение слушателей с низшей точки до кульминации, вызвав у них сильный отклик. Однако некоторые ораторы, независимо от того, насколько обширны и глубоки смыслы их выступления и насколько богаты и разнообразны идеи и эмоции, постоянно улыбаются, словно статуя Будды Маймуну, и, естественно, не завоевывают симпатии слушателей.

3. Самое важное в мимике оратора — это взгляд

На протяжении всей речи выражение глаз играет ключевую роль. Еще в древней Греции великий философ Сократ отмечал, что глаза способны точно и ярко выражать самые разные мысли и чувства человека. Известный итальянский художник эпохи Возрождения Леонардо да Винчи оставил знаменитую фразу: «Глаза — это окна души», — все радости и печали человека отражаются в его глазах. Как правило, при гневе глаза широко раскрываются, при размышле-

ниях — прищуриваются; сдвинутые брови означают печаль; полный чувств взгляд — надежду; резко расширенные глаза — удивление; опущенные глаза — задумчивость и т. д. Доброта, открытость, верность, наивность — это сосредоточенный и чистый взгляд; коварство, лицемерие, зависть, узость взглядов — это хитрый и лукавый взгляд и т. д. Поэтому оратор должен умело использовать свой взгляд в качестве дополнения к устной речи, чтобы выразить свои горячие эмоции, привлечь внимание слушателей и дать им возможность заглянуть в мир его души через это «окно души».

Итак, как же следует использовать взгляд на практике?

Во-первых, следует по возможности смотреть на аудиторию во время речи. Так следует поступать при выступлении без текста, и при выступлении с текстом тоже следует стараться делать это как можно чаще. Только так слушатели смогут увидеть взгляд оратора и почувствовать искренность его переживаний. Некоторые ораторы то смотрят в потолок, то на пол, то оглядываются по сторонам, избегая взглядов слушателей, что выглядит весьма несолидно и невежливо. Однако оратор не должен и слепо смотреть прямо в глаза, ни беспорядочно переводить взгляд из стороны в сторону, а должен слегка опустить глаза и смотреть прямо перед собой — взгляд должен быть естественным, дружелюбным и сосредоточенным; только так можно привлечь внимание слушателей.

Во-вторых, следует как можно чаще устанавливать реаль-

ный зрительный контакт с аудиторией. Говоря, можно смотреть на слушателей как бегло (окидывая взглядом), так и пристально (устремляя взгляд). Оба варианта необходимы. В начале выступления или в его ходе можно несколько раз провести взглядом по всему залу, но большую часть времени следует смотреть пристально. Это не только укрепит эмоциональную связь между вами и аудиторией, но и позволит, наблюдая за мимикой и жестами слушателей, наладить чуткий обмен информацией и обратную связь, быстро улавливать реакцию аудитории, отслеживать изменения в её настроении и психологическом состоянии, чтобы в любой момент скорректировать содержание выступления и улучшить его подачу.

В-третьих, следует обратить внимание на сложность и разнообразие использования взгляда. Использование взгляда, хотя и направлено на эмоциональный обмен и передачу информации с аудиторией, зависит от конкретного содержания выступления, отношения к слушателям, а также от собственных эмоциональных переживаний; кроме того, необходимо учитывать соотношение между отдельными участниками аудитории и аудиторией в целом. Ситуации бывают сложными и запутанными, поэтому и использование взгляда, естественно, разнообразно. Если оратор всегда смотрит безразличным взглядом, это вызовет у слушателей ощущение оцепенения и застоя, и тогда невозможно будет заставить их «пробудиться» и сосредоточиться.

В китайском языке существует более пятидесяти слов, описывающих действие «смотреть»: «пристально смотреть», «выглядывать», «выпучивать глаза», «глядеть», «белым взглядом», «закатывать глаза», «косо смотреть», а также «посылать взгляд», «передавать чувства взглядом», «улыбаться от уха до уха», «не отрывать взгляда», «тайно посылать осенние взгляды», «хмурить брови и гневно смотреть», «хмурить брови от печали» и так далее — все они описывают выражение глаз и бровей. Различные взгляды чрезвычайно точно передают разные сообщения и выражают разные эмоции. Поэтому все взлеты и падения содержания речи, все перепады эмоционального настроя могут гармонично и слаженно отражаться с помощью различных взглядов в сочетании с устной речью, жестами, мимикой и осанкой.

В речи жесты являются важнейшим средством выражения мыслей и эмоций. Существует множество видов жестов: с точки зрения задействованных частей тела жесты можно разделить на одиночные и сложные; с точки зрения их функции — на указательные, изобразительные и выразительные.

Под одиночными жестами понимаются жесты, выполняемые одной рукой, а сложные жесты — это жесты, выполняемые обеими руками. Оба вида служат вспомогательным средством устной речи, помогая выразить эмоции и мысли, что усиливает эффект выступления.

Так называемые указательные жесты используются для указания на конкретные объекты (людей, события, предме-

ты, направления), указывая на вещи и направления, находящиеся в поле зрения слушателей, что позволяет им воспринимать конкретные объекты через визуальные образы. Имитационные жесты в основном используются для имитации объектов, создавая у слушателей наглядное и ощутимое впечатление. Среди имитационных жестов различают конкретные и символические. Конкретные жесты описывают форму, размер и направление объектов, а символические жесты — это движения, соответствующие содержанию выступления, призванные стимулировать мышление слушателей, вызывать у них психологические ассоциации и вызывать эмоциональный отклик. Лирические жесты используются для выражения сильных эмоций оратора — радости, гнева, печали и восторга — с целью сделать их образными, типичными и конкретными.

В речи, в общем, используются следующие семь видов жестов:

Первый: указательный палец вытянут, остальные пальцы согнуты. Это указывает на какую-либо тему, объект или предмет и позволяет привлечь внимание слушателей.

Второй вид: палец направлен вверх, как копьё. Это означает подчеркивание, предупреждение, увещевание, а также сильное желание покорить кого-то или что-то.

Второй вид: пальцы направлены вверх под углом примерно 45° к уху, большой палец сильно вытянут, указательный палец выпрямлен, остальные пальцы слегка согнуты и нахо-

дятся в естественном положении. Этот жест часто используется для выражения радости, просьбы, обещания или скромности.

Третий вариант: ладонь сначала принимает положение, как при точном захвате (то есть обычное положение при вдевании нитки в иглу или при письме ручкой), а затем пальцы раздвигаются наружу, образуя ладонь с раскрытыми и выпрямленными пальцами. Этот жест является решительным, сильным и величественным; им часто владеют профессиональные ораторы, партийные и государственные деятели, а также юристы, поскольку он способен усилить внимание слушателей.

Четвёртый вид: ладонь прижимается к лбу и в сочетании с мимикой выражает страдание, глубокие размышления или самобичевание и самоанализ; этот жест часто используется в автобиографических выступлениях.

Пятый вид: сложенные ладони, поднятые высоко, символизируют молитву и благодарность; поднятые локти, в свою очередь, являются естественным проявлением таких эмоций, как возмущение, скорбь и обида.

Шестой вид: ладони, вытянутые наружу под определённым углом к предплечью, в зависимости от положения запястий выражают различные мысли и чувства. Например:

ладони обращены вверх, руки слегка согнуты, ладони немного вытянуты вперед — в основном выражают такие значения, как вклад, просьба, приветствие, откровенность,

обещание, одобрение и т. д.

Ладонь обращена вниз, предплечье слегка согнуто, ладонь немного вытянута вперёд — в основном выражает такие значения, как таинственность, подавленность, отрицание, отказ, несогласие, недовольство и т. п.

Седьмой тип: сжатый кулак, поднятый вверх, размахивающий, наносящий прямой удар или косой удар, как правило, выражает сильные эмоции оратора, такие как гнев, решимость, предупреждение и т. д.

При конкретном использовании жестов во время выступления следует руководствоваться следующими двумя принципами:

Во-первых, они должны быть лаконичными и четкими. Жесты, хотя и важны, все же являются вспомогательным средством, поэтому их не должно быть слишком много, и они не должны быть чрезмерно сложными. Чрезмерное количество и сложность жестов отвлекают внимание от основного содержания, рассеивают внимание слушателей, заставляя их чувствовать себя ошеломленными и перегруженными, словно они смотрят цирковое представление; со временем это вызывает у них отторжение и усталость. Поэтому жесты должны соответствовать потребностям выражения мысли: там, где они необходимы, их следует использовать, а там, где можно обойтись без них, категорически отказаться от них. Необходимо органично сочетать рациональное, эмоциональное, словесное и жестовое. В то же время жесты долж-

ны быть чёткими, ясными и лаконичными, без излишней тягучести и вычурности, чтобы слушатели не оказались в полной растерянности, не понимая, о чём идёт речь.

Во-вторых, жесты должны быть естественными и уместными. Главное в жестах оратора — это естественность: только она является подлинным проявлением эмоций, только она позволяет правдиво выразить мысли и доставить слушателям эстетическое удовольствие. Кроме того, при разработке своих жестов оратор должен учитывать такие факторы, как свой статус, профессия и возраст.

Особенно важно, чтобы жесты оратора гармонично сочетались с содержанием выступления. Жесты оратора никогда не являются чем-то отдельным и изолированным; они всегда тесно взаимодействуют с речью, мимикой, выражением лица и позой. Движения рук должны синхронизироваться с речью, иначе это может привести к нелепым ситуациям.

Основные требования к использованию невербальной речи

При использовании невербальной коммуникации в выступлении, с учётом национальных традиций и особенностей нашей страны, следует обратить внимание на следующие моменты:

Четкая цель

Во время выступления каждое движение, каждое выражение лица оратора должно иметь четкую цель и действительно способствовать передаче эмоций и смысла. В противном

случае это не только не принесет пользы выступлению, но и станет поводом для насмешек. На одной из пресс-конференций американский чиновник сказал журналистам: «Прошу всех сесть!», но при этом поднял обе руки, давая знак всем встать. В другой раз, выступая с речью, он говорил «я», но при этом указывал пальцем на слушателей; затем он сказал «вы», но указал пальцем на себя. Все эти оплошности стали предметом насмешек.

Точность и уместность

Поведение оратора должно соответствовать содержанию высказываемых им мыслей, а также социальным привычкам и воспринимающей способности аудитории. Необходимо также учитывать эстетические предпочтения слушателей. Следует помнить, что из-за национальных и региональных различий одни и те же выражения лица, жесты и другие движения могут иметь разное значение. Например, пожимание плечами на Западе означает сомнение, а в нашей стране — раздражение; в нашей стране поднятый большой палец означает похвалу, а вытянутый мизинец — неудовлетворение; а в Японии поднятый большой палец означает «старик», а вытянутый мизинец — «любовник». Даже в одном и том же регионе язык жестов в разные эпохи имеет разное значение. Например, в прошлом в Китае приветствием было скрещивание рук, позже — наклон с поклоном, а сейчас — просто кивок головой и рукопожатие. В общем, оратор должен, исходя из конкретной ситуации, выбирать уместный и соответству-

ющий эстетическим требованиям аудитории язык жестов, а не применять его произвольно, не учитывая обстоятельства.

Слаженность

При использовании языка жестов необходимо соблюдать следующие три принципа согласованности:

1. Согласованность языка жестов с устной речью

Начинающие ораторы часто заранее продумывают некоторые жесты, а затем подстраивают под них речь во время выступления. Поэтому у некоторых ораторов жесты либо опережают речь, либо отстают от неё. Например, один оратор, закончив фразу, вдруг вспоминает, что соответствующий жест еще не был продемонстрирован, и спешит добавить его. Это приводит к серьезному несоответствию между жестикуляцией и речью. На самом деле, поскольку содержание речи уже изменилось, первоначальные жесты не обязательно подходят, и нет необходимости использовать их натянуто.

2. Согласованность невербальной речи и эмоций

Это требует единства содержания и формы выступления, то есть взгляд, жесты, осанка и мимика оратора должны гармонировать с содержанием выступления. Как правило, начинающим ораторам не следует использовать сложные жесты с неоднозначным смыслом. В отличие от них, эмоциональные и указательные жесты имеют более чёткое значение, поэтому начинающим ораторам рекомендуется в первую очередь использовать именно такие жесты.

3. Согласованность между различными типами невербальной коммуникации

Не только жестикуляция должна гармонировать с речью, но и различные типы жестикуляции должны быть согласованы между собой. У начинающих ораторов иногда жесты не согласуются с осанкой, а осанка — с мимикой. Если жестикуляция не согласована, она не сможет сыграть должную роль.

4. Естественность и изящество

Оратору следует уделять внимание естественности и изящности своей невербальной коммуникации. В соответствии с эстетическими представлениями нашего народа, мимика и жесты во время выступления должны быть естественными и сдержанными, вежливыми и изящными — ни слишком формальными, ни напыщенными; даже при выражении сильных эмоций не следует прибегать к чрезмерным жестам. Это требует от оратора стремиться к естественности при использовании невербальной коммуникации и не создавать у слушателей ощущения «игры» или «напыщенности». Конечно, то, что мы подчеркиваем естественность невербальной речи оратора, не означает, что на трибуне можно вести себя небрежно. Ведь некоторые жесты, хотя и естественны, недостаточно изящны, что также может повлиять на эффективность выступления. Как говорят, оратор на трибуне не должен стоять неподвижно, но и не должен двигаться беспорядочно; если он не двигается, то это нормально, но если дви-

гается, то его движения должны передавать эмоции. В этом есть большой смысл.

5. Индивидуальность

Мимика и жесты оратора должны обладать яркой индивидуальностью, которая определяется его полом, возрастом, телосложением, темпераментом и характером. Правильное использование языка жестов с ярко выраженной индивидуальностью придает оратору неповторимое художественное очарование. В ходе многолетней ораторской практики многие известные ораторы постепенно сформировали яркую индивидуальность и неповторимое очарование своего языка жестов, что значительно повысило выразительность их выступлений.

Формирование индивидуальности мимики и жестов оратора зависит от конкретного человека. Возьмём, к примеру, жесты рук. Как правило, с точки зрения пола, жесты мужчин должны быть энергичными и сильными, а жесты женщин — мягкими и утончёнными. Что касается возраста, жесты пожилых людей должны быть более медленными, с меньшей амплитудой и тщательно продуманными; жесты молодых людей — более быстрыми, с большей амплитудой и энергичными. Что касается телосложения, то высоким ораторам рекомендуется чаще использовать жесты в средней и нижней частях тела; даже при выполнении жестов в верхней части тела следует стараться не поднимать руки выше макушки; людям небольшого роста, напротив, следует чаще

использовать жесты в верхней части тела, чтобы визуально придать себе больше роста в глазах слушателей. Что касается характера, то людям с экстравертным характером следует чаще использовать жесты с большей амплитудой, четкие и энергичные; людям с интровертным характером следует реже использовать жестикуляцию или же использовать жесты с медленным ритмом и мягкими движениями.

6. Лаконичность и четкость

Мимика и жесты разнообразны и обладают сильной выразительной силой, однако, в конечном счёте, они являются лишь вспомогательным средством устной речи, и их нельзя использовать чрезмерно или беспорядочно, иначе они затмят саму речь. Например, некоторые во время выступления постоянно жестикулируют, бегают глазами из стороны в сторону, покачиваются из стороны в сторону — это не только значительно ухудшает имидж оратора, но и существенно снижает эффективность выступления. Поэтому при использовании невербальной речи необходимо соблюдать лаконичность и сдержанность, избегая излишней и чрезмерной экспрессии. Можно сказать, что успешные ораторы уделяют большое внимание контролю над своей невербальной речью и никогда не действуют опрометчиво. Жесты, движения и мимика, которые они используют, всегда выглядят уместными и лаконичными.

Глава 3. Особенности языка выступления

Речь оратора — это язык, который оратор использует при выступлении перед аудиторией. Она основана на устной речи народа, обработанной и отточенной оратором, и отличается доступностью, нормативностью и высокой степенью воодушевления. Точность произношения, беглость речи, уместность интонации, выразительность голоса и сочетание голоса и эмоций являются основными требованиями к речи оратора.

Разговорная речь — прямая, доступная и понятная

Различие между устной и письменной речью заключается в том, что первая обращается к зрению — её можно внимательно рассматривать, распознавать и обдумывать, — а вторая — к слуху: её можно понять только после того, как она будет ясно услышана и осознана. Доступность и понятность — одна из особенностей ораторского языка, то есть использование знакомого слушателям языка, который они могут сразу понять, для выражения содержания выступления простыми и понятными словами. Следует избегать использования малоупотребительных, сложных и малоизвестных слов, цитирования труднопонятных древних текстов и стихов, а также чрезмерного использования профессиональной

терминологии и академических терминов. Одним словом, язык должен быть ясным, простым и доступным для широкой публики. Известные мастера ораторского искусства уделяют этому аспекту особое внимание.

Обратите внимание на речь премьер-министра Чжоу Эньлая, с которой он приветствовал Никсона в 1972 году:

Президент Никсон по приглашению китайского правительства прибыл с визитом в нашу страну, что дало возможность лидерам двух стран встретиться лично, обсудить нормализацию отношений между нашими странами и обменяться мнениями по вопросам, представляющим общий интерес. Это позитивный шаг, отвечающий чаяниям народов Китая и США, и является новаторским событием в истории отношений между нашими странами.

Американский народ — великий народ. Китайский народ — великий народ. Народы наших двух стран всегда были дружественными. По причинам, известным всем, контакты между народами двух стран были прерваны на более чем 20 лет. Теперь, благодаря совместным усилиям обеих сторон, двери для дружеских контактов наконец открылись. В настоящее время нормализация отношений между двумя странами и смягчение напряженности стали насущным желанием народов Китая и США. Народ — и только народ — является движущей силой мировой истории. Мы верим, что это общее желание народов наших двух стран однажды обязательно осуществится.

Речь премьер-министра Чжоу была важным политическим выступлением, однако его речь была написана в очень разговорном и доступном стиле. Она звучала прямолинейно, но не была поверхностной, поскольку содержала глубокий смысл.

Рассмотрим ещё один пример академической речи:

В своей научной речи «О стиле эпохи Вэй и Цзинь, а также о связи между литературой, лекарствами и вином» господин Лу Синь упомянул лекарство под названием «Ушесань» и дал ему следующее объяснение: «Ушесань» — это яд, который первым начал употреблять Хэ Янь. В эпоху династии Хань люди ещё не осмеливались его принимать, но Хэ Янь, возможно, слегка изменил рецепт и стал его употреблять.«У-ши-цзань» в основном состоял из пяти компонентов: каменного натека, каменной серы, белого кварца, пурпурного кварца и красного свинцового сульфида; кроме того, в него, вероятно, добавлялись и другие ингредиенты.

Именно благодаря такому доступному и понятному объяснению господин Лу Синь помог слушателям получить чёткое представление о «Пятикаменном порошке», с которым они раньше не были знакомы.

Искренность и проникновенность трогают сердце

Речь должна не только убеждать и просвещать, но и заражать, трогать, вызывать у слушателей волнение, восторг и отклик. Слушатели должны не только согласиться, но и проникнуться; не только расширить свои познания, но и за-

хотеть действовать. Этого невозможно достичь с помощью объективного, хладнокровного и методичного анализа и аргументации. Только искренние и проникновенные слова в речи способны тронуть сердца слушателей. Искренность — это наличие подлинных эмоций как в содержании речи, так и в её выражении; проникновенность — это соответствие смысла высказываний содержанию, духу времени и требованиям восприятия аудитории.

В речи Мартина Лютера Кинга «Америка выписала чернокожим неисполнимый вексель» есть следующий отрывок:

Вернитесь в Миссисипи! Вернитесь в Алабаму!

Вернитесь в Южную Каролину! Вернитесь в Джорджию! Вернитесь в Луизиану! И, зная, что эта ситуация может и обязательно изменится, вернитесь в трущобы и гетто наших северных городов! Мы ни в коем случае не должны утешаться в бездне отчаяния.

Сегодня я говорю вам, друзья мои: несмотря на все трудности и лишения, с которыми мы сталкиваемся сегодня и с которыми столкнемся завтра, у меня по-прежнему есть мечта. Я мечтаю о том дне, когда наш народ поднимется на борьбу и будет упорно отстаивать истинный смысл своего кредо: «Мы считаем самоочевидной истиной, что все люди рождены равными».

Я мечтаю о том, что наступит день, когда даже Миссисипи, который и сейчас изнывает под палящим зноем неравенства и гнетом угнетения, превратится в оазис свободы и ми-

ра.

Я мечтаю о том, что наступит день, когда мои четверо детей смогут жить в стране, где их ценят не по цвету кожи, а по их характеру.

Я мечтаю о том дне, когда в штате Алабама, где злобные расисты по-прежнему грубо вмешиваются в деятельность чернокожих, где правители отказываются отменить политику расовой дискриминации, чернокожие дети смогут взяться за руки с белыми детьми, как братья и сестры.

Я мечтаю о том дне, когда пропасти будут засыпаны, горы сровнены, неровности превращены в равнины, а препятствия сглажены, и Дух Божий воссияет во всей своей славе, чтобы все люди могли увидеть Его сияние! Вот в чём заключается наша надежда! Вот в чём заключается наша вера, с которой мы возвращаемся на Юг!

Это речь одного из самых известных ораторов мира за последние сто лет — американского лидера чернокожего движения Мартина Лютера Кинга, произнесенная 23 августа 1963 года в Мемориале Линкольна. Когда он достиг кульминации своей речи, он четыре раза подряд повторил фразу «Я мечтаю о том», с глубокой душевностью, позитивно и конкретно выразив свое стремление к свободе; его речь была полна мощного размаха и неслась, словно бурный поток. Как лидер движения за гражданские права, он произнёс эти слова от всего сердца, выразив чувства миллионов афроамериканцев. Это заставило присутствующих то аплодировать, то

кричать, то рыдать, то прослезиться.

Из этого видно, что в речи оратор должен апеллировать не только к разуму, но и к чувствам; если говорить лирическим языком, искренне и проникновенно, это покорит и тронет слушателей, создав огромную эмоциональную силу.

Простые слова и гибкие синтаксические конструкции

Простота слов и гибкость синтаксиса — вот требования, предъявляемые к лексике и синтаксису речи.

Язык речи — это самостоятельная форма разговорной речи, посвящённая определённой теме; он должен быть естественным, простым и доступным. Например: на ежегодном собрании по награждению сотрудников одной компании один из руководителей, выйдя на сцену, сказал: «Под ваши бурные аплодисменты и звуки веселой музыки я с радостью поднимаюсь на трибуну, сердце мое переполняют эмоции, и я не могу сдержать восторга…» Эти несколько фраз вызвали волну насмешек. Причина заключалась в том, что слова звучали недостаточно естественно и просто.

Посмотрите на отрывок из речи Дин Лин:

Разве человек, не занимая должности и не получая денег, должен чувствовать себя опустошённым? Я двадцать лет не получала ни копейки зарплаты, а какое-то время у меня не было даже средств на проживание. Но среди людей я обрела дружбу, гораздо более ценную, чем деньги. Во время «Культурной революции» я не могла выходить из дома, чтобы купить овощи, яйца или мясо. Как только я выходила за покуп-

ками, «бунтовщики» сразу же говорили мне: «Ты что, снова покупаешь яйца? Разве тебе их продают?» Но были люди, которые посреди ночи стучали в мое окно и говорили: «Что тебе нужно, я куплю для тебя», — а потом посреди ночи передавали мне это через окно. В нашем обществе много честных людей.

Эти слова звучат очень естественно и просто, написаны повседневным разговорным языком, они близки и трогательны. Ведь в них нет ни одного сложного слова.

Синтаксис устной речи отличается гибкостью: в ней часто преобладают короткие предложения, но построены они могут быть по-разному. Яркий пример такого разнообразия — выступление известного режиссёра и комика Чарли Чаплина:

Ханна, слышишь ли ты, о чём я говорю? Где бы ты ни была, подними голову и посмотри! Подними голову и посмотри, Ханна, тучи рассеиваются, солнце пробивается сквозь них! Мы выходим из тьмы к свету! Мы вступаем в новый мир — прекрасный мир. Там люди преодолеют свою жадность, свою ненависть, свою жестокость. Посмотри вверх, Ханна, души людей обрели крылья, и наконец-то они расправят их и взлетят. Они устремляются к неоновым огням — к светотени надежды. Посмотри вверх, Ханна! Посмотри вверх!

Этот отрывок из речи состоит преимущественно из коротких предложений, чередующихся с длинными; в нём преобладают утвердительные предложения, но присутству-

ют также вопросительные, восклицательные и повелительные; синтаксические конструкции разнообразны: есть предложения с подлежащим и сказуемым, а также предложения без подлежащего и сказуемого. Среди предложений с подлежащим и сказуемым есть как обычные, так и предложения с подлежащим и сказуемым, содержащие дополнение, а также предложения с опущением; среди предложений без подлежащего и сказуемого встречаются предложения без подлежащего и односложные предложения. Благодаря такой разнообразной языковой структуре автор выражает свою волю и стремление к миру и свободе, и делает это так трогательно и очаровательно.

Тщательная отработка для устранения стилистических ошибок

В речи часто встречаются следующие ошибки:

Частое использование пустых фраз

Речевой стиль должен быть лаконичным и давать пищу для размышлений; ни в коем случае нельзя нагромождать слова и наполнять речь пустыми фразами. Существуют два основных типа причин, приводящих к избытку пустых фраз:

1. Чрезмерное использование устных выражений

Это проявляется тремя способами: во-первых, большое количество вводных слов в начале предложения. Например: «Я бы…», «В любом случае…», «Я говорю…», «Ну, вот…», «То есть…» и т. д.; во-вторых, большое количество восклицательных слов в середине предложения. Например: «А…»,

«Э-э…», «Ой…»,«хорошо…» и т. д.; в-третьих, обилие заключительных слов в конце предложения. Например: «…да! да!», «…правда?», «отлично!», «…а!» и т. д. Все это — языковые недостатки, которые не только не несут никакой информации, но и вызывают раздражение у слушателей.

2. Беспорядочное повторение

Повторение — это позитивный стилистический приём, позволяющий добиться эффекта подчеркивания. Однако произвольное повторение становится языковым недостатком, отражающим неспособность мышления идти в ногу со временем. Например: «Я говорю, я говорю», «Я имею в виду, я имею в виду» — это бессмысленное повторение предложений. В отличие от такого намеренного повторения, как «Вперед, под вражеским огнем! Вперед, под вражеским огнем!», которое несет положительный риторический смысл, первое не имеет реального лингвистического значения и не предоставляет собеседнику (слушателю) никакой информации. Например: один руководитель во время выступления произвольно повторял такие междометия, как «хм, а»: «Сегодня, мы… а, проводим большое собрание… а! Хочу сказать… хм, всего три пункта… хм». Такое повторение нарушает связность слов и предложений, противоречит общим нормам языка и приводит к нежелательному эффекту выступления.

3. Грубый язык

Только цивилизованная и изысканная речь способна вы-

разить духовную культуру. Речь, изобилующая нецензурной лексикой, является самой недопустимой и вызывает наибольшее отвращение.

Будь то повторение слов или предложений, либо вульгарность и некультурность лексики, всего этого следует всячески избегать. Даже привычные выражения можно преодолеть: для этого необходимо сознательно исправлять их во время репетиций и пробных выступлений, чтобы во время официальной речи не допускать подобных ошибок.

4. Напускная загадочность

Язык выступления должен быть ярким и красивым, но в то же время простым и естественным. Нельзя умышленно придавать выступлению загадочности или чрезмерно драматизировать, иначе это приведет к обратному результату и не принесет желаемого эффекта. Например, один студент выступил на тему «Жизнь в эпоху реформ» и в самом начале сказал:

«Реформа — это священное слово, великое дело. Я расскажу вам одну историю о реформе: этот человек… С одной стороны, его нельзя назвать великим, но с другой — он заслуживает большого уважения; с одной стороны, нельзя сказать, что он победил, но с другой — и говорить, что он потерпел поражение, тоже не совсем верно; имеет ли его реформаторский дух значение сегодня?»Подумайте, а есть ли что-то, что не имеет значения?… Вы, наверное, спросите: кто же этот реформатор? Оказывается, это Тан Ситун!

Слушатели почувствовали себя неловко, потому что эти слова явно были призваны произвести эффект, но оказались пустыми словами: автор долго ходил вокруг да около, но в итоге не предложил слушателям ничего удивительного, поэтому в зале раздались звуки «шшш». Слушатели почувствовали, что вы играете с ними, и это выглядело несколько лукаво. Такого следует избегать. Речь должна быть живой и неожиданной; при этом она должна быть содержательной, необычной, но не странной, только тогда она будет встречена слушателями с одобрением.

5. Неправильный ритм

Под неправильным ритмом понимается неверное использование интонации и тона. Например, слишком медленно или слишком быстро, слишком низко или слишком высоко, когда не следует говорить громко — говоришь громко, когда не следует говорить быстро — говоришь быстро и т. д. Как правило, начинающие ораторы легко возбуждаются, их речь становится чрезмерно пафосной и восторженной, и они полагают, что это даст хороший эффект, но на самом деле такое представление и такой подход являются ошибочными. Например, некоторые ораторы, как только заходят о важных событиях или эмоционально насыщенных темах, повышают интонацию и даже начинают кричать. Если вся речь проходит в таком воодушевленном тоне, она теряет свою выразительность: с виду кажется, что громкость высокая, а эмоции яркие, но на самом деле речь получается весьма блеклой и

бессильной. Умелые ораторы так не поступают.

Товарищ Цюй Сяо, рассказывая о несправедливом преследовании, которому он подвергся, произнес следующий отрывок низким голосом и медленным темпом, и эффект оказался необычайно ярким:

Моя жена сняла с себя ватную жилетку и накинула её на меня; в тот момент на мне были наручники. Мой ребёнок только-только научился ползать по полу, ему было чуть больше года, и он ещё не мог сказать ни одной полной фразы. Он всё время трогал наручники — серебристые, блестящие наручники — и, трогая их, спрашивал: «Папа, что это? Папа, что это? Папа, что это такое?» Как я мог сказать ребёнку, что это наручники? Ведь это наручники, от которых зависели жизнь и смерть всей нашей семьи!

Если бы я и здесь стал повышать голос и восклицать с азартом, это, напротив, ослабило бы эффект.

6. Чрезмерное использование жестикуляции

Роль жестикуляции в речи чрезвычайно важна, и её вспомогательная функция ещё более значительна. Однако во всём есть своя мера. Чрезмерная жестикуляция, размахивание руками и ногами, оживлённые мимические выражения, хождение по сцене или наклоны туда-сюда — независимо от того, уместны ли они в этом контексте, — недопустимы. Во-первых, это утомляет слушателей, мешая им слушать и сосредоточиться; во-вторых, у слушателей создается впечатление, что оратор несерьёзен, неуравновешен, неопы-

тен и неуклюж, что свидетельствует о его плохом поведении; в-третьих, избыток жестикуляции приводит к повторениям, что, в свою очередь, мешает точно передать смысл устной речи.

Краткость и лаконичность как отличительная черта

Особенность ораторского языка, заключающаяся в использовании коротких предложений, означает, что оратор в своей речи преобразует смысл, который изначально можно было бы выразить длинным предложением, в короткие предложения, благодаря чему речь становится лаконичной, четкой и убедительной.

В конце сентября 1985 года корреспондент газеты «Шанхайская молодежная газета» взял интервью у главного руководителя строительства нового вокзала Шанхайской железной дороги, задавая вопрос: «Когда будет завершено строительство?».

Главный руководитель торжественно произнес импровизированную речь: «Не превысить предусмотренные государством расходы, не сорвать 39-месячный срок строительства! Это наше торжественное обещание, данное Партии и народу. Сократить жизнь — мы не боимся! Продлить срок строительства — невозможно! Партия этого не допустит; народ этого не допустит; наш возраст тем более этого не допустит! …Какими бы ни были трудности, мы опираемся на руководство Партии и поддержку народа; какими бы ни были проблемы, мы преодолеваем препятствия благодаря умным и та-

лантливым проектировщикам; какими бы ни были сжатыми сроки, мы полагаемся на дух борьбы наших строителей, которые борются за каждую секунду…»

Речь этого главного командира была решительной и звучной, в полной мере отражая героический дух рабочего класса, стоящего на высоте. Здесь можно заметить одну важную особенность речи главного командира: короткие предложения.

По сравнению с короткими предложениями длинные предложения значительно уступают как по размаху, так и по силе воздействия. Поэтому использование коротких предложений является важным приёмом для повышения эффективности речи.

По неполным данным, в речах старых революционеров Китая, таких как Мао Цзэдун и Чэнь И, известных литераторов Лу Синя и Вэнь Идуо, а также современных деятелей в области пропаганды и образования Ли Яньцзе, Цю Сяо, Пэн Цинъи и Лю Цзи, которые были мастерами агитации и мобилизации, длина предложений обычно составляет около восьми иероглифов.

Некоторые зарубежные мастера ораторского искусства, такие как Ленин, Линкольн, Черчилль и другие, говорили на европейских языках; хотя их предложения были немного длиннее, их длина также не превышала десяти иероглифов (в китайском переводе).

Таким образом, судя по практике мастеров ораторского

искусства из Китая и других стран, использование коротких предложений является одним из секретов успешной ораторской техники.

Если рассматривать это с точки зрения сравнения, то длинные предложения в письменной речи обладают такими достоинствами, как точность и полнота, а их недостатками являются жесткость, громоздкость и многословность. В то же время предложения в ораторской речи короткие, лаконичные, яркие, выразительные и полны энергии; во время выступления всегда присутствуют определенные «самопонятные» ситуации и контексты, а при выражении мыслей можно использовать невербальные средства коммуникации (такие как интонация, темп речи, одежда, жесты, мимика и т. д.). Поэтому, несмотря на краткость предложений, они позволяют тонко и до мельчайших деталей передать эмоции и смысл, а также легко запоминаются, что способствует достижению отличного эффекта от выступления.

Например, «Не нападай на других, если на тебя не нападают; если на тебя нападут, ты обязательно ответишь», «Когда враг наступает, мы отступаем; когда враг останавливается, мы беспокоим его; когда враг устает, мы атакуем; когда враг отступает, мы преследуем» и т. д. — все это типичные примеры того, как длинные мысли можно выразить короткими предложениями.

Эти короткие фразы не только лаконичны и ясны, но и производят глубокое впечатление, легко запоминаются и на-

долго остаются в памяти.

Как сказал Энгельс: «Лаконичные и емкие предложения, как только их поймешь, надолго запечатлеваются в памяти и превращаются в лозунги, чего никогда не удастся достичь с помощью длинных рассуждений».

Из этого следует, что для повышения эффективности выступления необходимо стремиться к краткости, делая предложения лаконичными, понятными и емкими.

При использовании особенностей коротких предложений необходимо заранее тщательно подготовиться: там, где можно обойтись короткими предложениями, ни в коем случае не следует использовать длинные, либо разбивать длинные предложения на несколько коротких. Во время выступления, если некоторые предложения не подходят для сокращения, не следует навязчиво использовать короткие предложения, а следует обратить внимание на чередование длинных и коротких предложений, чтобы они дополняли друг друга и подчеркивали друг друга. Благодаря гармоничному чередованию плотных и разреженных моментов, а также динамике речи, язык выступления становится богатым и разнообразным, что привлекает внимание слушателей.

Революционный вождь Ленин в своей речи «В память о графе Гейдине» с помощью чередования трёх длинных и коротких предложений глубоко раскрыл три типичных образа:

«Тот, кто осознает своё рабское положение и борется с ним, — это революционер; раб, не осознающий своего раб-

ского положения и ведущий безмолвную, бездумную рабскую жизнь, — это настоящий раб; раб, с восторгом восхваляющий прекрасную рабскую жизнь и безмерно благодарный доброму и милосердному хозяину, — это лакей, бесстыдник».

«Добавляя глаз дракону»: мудрые изречения

Изречения, как правило, лаконичны и содержат глубокий смысл; они наполнены философией и страстью и играют роль «последней штрихи, придающей картине жизнь».

Особенность использования афоризмов в ораторском искусстве заключается в том, что оратор вставляет в свою речь цитаты известных людей, чтобы придать своей теме авторитетность и сделать выступление более ярким и запоминающимся.

В своей речи «Мир принадлежит нам всем» Садат сказал следующее:

«Зачем нам проливать кровь ради этих будущих поколений, убивать живых людей, создавать сирот и вдов, разрушать семьи и приносить жертвам страдания и мучения?»

Почему мы не верим в мудрость Создателя, о которой свидетельствует изречение мудреца Сулеймана Хакима? В этом изречении говорится:

«Сердце, стремящееся ко злу, полно обмана, а в призыве к миру — радость».

«Один скромный обед в мире лучше, чем дом, полный деликатесов и изысканных блюд, но в вражде».

Почему мы не можем воспевать Песнь Песней пророка Давида из Ветхого Завета? В ней говорится:

«Господи, я взываю к Тебе; если я обращаюсь к Тебе за помощью, услышь мой искренний голос. Я поднимаю руки к Твоему престолу: не присоединяй меня к нечестивым, к беззаконникам, к тем, кто говорит друзьям сладкие слова, а в сердце таит злобу. Воздай им по их поступкам, по мерзости их деяний! Я ищу мира и стремлюсь к нему».

Из этого видно, что использование известных цитат может придать речи живую энергию, сделать её ярче и красочнее.

При цитировании высказываний известных людей необходимо помнить о нескольких важных моментах:

Реже используйте фразу «По словам авторитетных источников»

Фраза «по словам авторитетных лиц» стала почти для всех «любимой фразой». Однако эта фраза настолько пуста, что вызывает смех. Ведь если немного вникнуть в суть, то кто же эти «авторитетные лица»? Вы должны указать их имена; если вы не знаете, кто они, то как вы можете быть уверены, что именно они это сказали?

Поэтому, ссылаясь на авторитетных лиц, необходимо приводить подробные и точные сведения, чтобы читатель поверил в то, на какой именно авторитет вы опираетесь.

Цитирование «популярных» знаменитостей

Личные симпатии и антипатии человека связаны с его убеждениями. Если вы цитируете знаменитость, которую

аудитория не любит, слушатели обязательно начнут вас освистывать. И наоборот, если вы цитируете «популярную знаменитость», то, как правило, никто не будет возражать, ведь слушатели испытывают к любимым знаменитостям положительные чувства, и их слова звучат приятно для уха. Они едва успевают выразить свое восхищение, как тут уж говорить о том, чтобы возражать?

Цитируйте местных знаменитостей

Если вы выступаете в каком-то конкретном месте, лучше всего цитировать высказывания местных знаменитостей, поскольку слушатели, услышав их, почувствуют особую близость и с большей готовностью примут ваши слова.

Цитируйте слова тех, кто имеет право их произносить

Человек должен осознавать свою роль. Статист — это статист. Одни и те же слова, произнесенные разными людьми, звучат по-разному. Если вы цитируете чьи-то слова, вам следует спросить себя: имеет ли этот человек право говорить это?

Например, говоря об опыте достижения успеха, один «стальной магнат» однажды сказал: «Я верю, что для достижения успеха в карьере единственный верный путь — это любовь к своему делу и профессионализм. Говоря о собственном опыте, мой успех объясняется тем, что я выбрал профессию и усердно ей посвятил себя».

Цитировать его слова будет уместно, поскольку этот «стальной магнат» всегда пользовался уважением людей,

а также является успешным предпринимателем, поэтому, естественно, имеет право говорить о профессиональном успехе.

Старайтесь цитировать оригинальный текст, не передавайте информацию с ошибками

Многие цитаты известных людей поступают из вторичных источников; если в речи необходимо привести цитату, то при наличии возможности следует по возможности проверить исходный текст, чтобы избежать ошибок.

Необходимо всесторонне понять исходный текст, чтобы не перевернуть смысл

Даже если речь идет об одной и той же фразе, замысел автора может быть противоположным — например, это может быть ирония. Но если вы не понимаете оригинала и легкомысленно используете цитату, вы искажаете первоначальный смысл автора, что также негативно скажется на вашей речи и сделает её уязвимой для опровержения.

Двойные афоризмы, которые надолго остаются в памяти

Афоризм в блестящей речи подобен «красной точке среди зелени»; в удачной речи он напоминает цветок на разноцветном парчевом полотне. Неумолимое время, как ветер и дождь, стирает из памяти многих людей содержание речи, её тему и даже самого оратора, но только афоризм, когда-то потрясший людей и эмоционально, и интеллектуально, остаётся в памяти надолго.

«Я смело могу сказать: у него, возможно, было много вра-

гов, но ни одного личного врага» (Энгельс, «Речь у могилы Маркса»).

«Справедливость невозможно уничтожить, потому что истина вечна!» (Вэнь Идуо, «Последняя речь»)

Каков же путь создания таких афоризмов, обладающих красотой поэтического образа и остротой философской мудрости? Правильное мышление оратора, глубокие взгляды, богатые знания, искренний энтузиазм и твёрдое владение языком — вот необходимые условия и скрытые качества, лежащие в основе создания афоризмов.

Чтобы правильно использовать афоризмы, оратор, во-первых, должен овладеть языковыми особенностями афоризмов, чтобы составлять изящные синтаксические конструкции; во-вторых, он должен понимать законы их использования, чтобы размещать их в наиболее подходящих местах.

Способы построения предложений

1. Риторические приёмы

(1) Сравнение — образное, живое, простое и понятное. «Все реакционеры — бумажные тигры!» — этими словами Мао Цзэдун образно и глубоко обобщил сущностную черту реакционеров: сильные снаружи, но пустые внутри.

(2) Риторический вопрос — вопрос, заданный с заранее известным ответом, побуждающий к глубокому размышлению. В своей речи «Обращение к 200 миллионам китайских сестер» Цю Цзинь, сталкиваясь с неравенством между муж-

чинами и женщинами, с гневом спросила: «Небо создало людей, не делая различия между мужчинами и женщинами. Спрошу я: разве без женщин на свете появились бы все эти люди?» Эти слова прозвучали громко и пронзительно, как раскат грома.

(3) Контраст: чёткое разграничение, ясное выражение одобрения и порицания. В чём заключается истинный смысл любви? Ли Яньцзе объясняет молодым друзьям: «Это гармония, создаваемая двумя сердцами, а не соло, исполняемое в одиночку».

(4) Парезис: слова льются рекой, как будто пробивая бамбуковый заслон. Известная писательница Дин Лин, пережившая множество испытаний, в 1979 году на IV съезде литературных деятелей в речи «Скажу от души» сказала: «Я могу только сказать, что у меня есть вера: я верю в Партию, верю в народ, верю в историю». Три «верю» подряд — это выражение преданности и искренней убежденности.

(5) Антифора — звучит звонко и радует глаз, элементы взаимно дополняют друг друга. «Пусть я один пострадаю, зато 1 миллиард человек будут счастливы!» Эти десять коротких слов, произнесённые героями из «Делегации героев Лаошаня» в середине 80-х годов, стали ярким отражением всех, кто беззаветно посвящает себя делу.

2. Сложные предложения

(1) Причинно-следственная связь, раскрывающая закономерности и указывающая на неизбежность. Лу Синь, рассуж-

дая об отношениях между гением и народом, говорил так: «Гений — это не чудовище, самостоятельно выросшее в глухих горах и диких лесах; он рождается и воспитывается народом, способным дать ему жизнь, поэтому без такого народа не может быть и гения».

(2) Гипотетическая связь: отступать, чтобы наступать; отпустить, чтобы поймать. Известный древнегреческий оратор Демосфен в своей знаменитой речи против Филиппа сказал: «Даже если все народы согласятся терпеть рабство, именно в этот момент мы должны сражаться за свободу!» В этих словах чувствуется героическая решимость не останавливаться, пока цель не будет достигнута.

(3) Связь последовательности: как бурный поток, где каждое звено тесно связано с предыдущим. «У других нет того, что есть у меня; у других есть, но у меня больше; у других хорошо, но у меня лучше; у других лучше, но я меняю к лучшему». Эта фраза Лю Цзи как будто оживает перед глазами, создавая образ первопроходца.

(4) Условные связи, прокладывающие путь и выделяющие главное. Американский миллиардер Рокфеллер, перечисляя слушателям «то, что делает жизнь наиболее достойной», заявил: «Я глубоко убеждён, что любовь — величайшее в мире чувство; только она способна искоренить ненависть, и только она способна победить власть». Это можно назвать точным уловом сути, проникновением в самую суть дела.

(5) Отношение выбора: прямое признание фактов, выбор

добра и следование ему. Бесчисленные революционеры на судах врага с великим мужеством заявляли: «Лучше умереть стоя, чем жить на коленях». Если эту форму сложного предложения дополнить риторическими фигурами, это станет «изюминкой на торте», подчеркнув гармонию формы и содержания.

«Хотя мы и выросли в условиях беспорядков, мы не прожили свою юность в растерянности; хотя мы и перенесли испытания, раны не сломили нас. Ведь компас в наших сердцах всегда указывает на великую Родину!»

Речь молодой работницы Шанхайского завода стальных труб «Яньань» Чжоу Няньли «Маршрут жизни» когда-то вдохновила множество молодых людей, и многие из них переписали эти слова на титульный лист своего дневника. Причина в том, что она полна страсти и философского смысла.

Место использования

1. После приведения фактов

Подведение итогов приведённых выше примеров и поднятие их на уровень рационального понимания.

Ли Яньцзе в своей речи «Любовь и красота», рассказав о любовных историях из литературы, искусства и реальной жизни, пришёл к выводу, имеющему универсальное значение:

«Супруги, глубоко любящие друг друга, разделяющие общие взгляды и стремления, всегда будут гораздо счастливее пары, владеющей всем богатством мира, но разъединённой

душевно».

2. После подготовки с помощью метафор и аллегорий

В речах, чтобы сделать выражаемые эмоции и излагаемые идеи более образными и оригинальными, часто в начале или перед переходом к отдельным аргументам авторы используют образы природных явлений — рек, гор, солнца и луны, сосен и кипарисов — для описания и метафорического развития, а затем раскрывают символическое значение этих образов.

Известный художник Фан Цзэн в начале своей речи «Поднимая паруса жизни» после описания парусов на реке Янцзы и на море плавно перешел к основной теме:

«Да, давайте выберем оптимальный курс. Поднимим паруса жизни, воспользуемся попутным ветром, преодолеем десять тысяч ли в волнах и оправдаем высокие надежды и доверие нашей Родины!»

3. Кульминационный момент речи

В этот момент оратор доводит свои эмоции до новой вершины, даёт точную и лаконичную суммирующую оценку излагаемых мыслей, тем самым вызывая отклик у слушателей.

В речи Вэнь Идуо «Последняя речь» кульминационным моментом, наиболее сильно пробуждающим у слушателей бурные эмоции, являются слова: «Посмотрите, свет уже перед нашими глазами, а сейчас — самый мрачный час перед рассветом. У нас есть сила прорвать эту тьму и завоевать

свет! Наш свет — это конец реакционеров!»

4. Тема речи

Тема — это не просто вступление к речи, а её самое начало, поэтому она должна в краткой формулировке одновременно пробуждать поэтические чувства и отражать философскую мудрость, а афористическая фраза является оптимальным языковым средством для выражения темы.

Цай Чаодун, бывший сотрудник политического отдела Куньминского военного округа, однажды выступил с речью под названием «Да здравствует понимание!». Фраза «Да здравствует понимание!» до сих пор широко используется людьми.

В каждой хорошей пьесе обязательно есть моменты, трогающие сердце, в каждом живописном пейзаже обязательно есть места, заставляющие задержаться; точно так же и в каждой речи должны быть афоризмы, которые трогают, вдохновляют и просвещают — это обязательный элемент любой успешной речи и именно в этом заключается ее прелесть. Ведь меткие фразы позволяют выразить точные, глубокие и свежие мысли красивым, плавным и лаконичным языком.

Новый ритм: цитирование стихов

Поэзия — это литературный жанр, художественная форма, с помощью которой автор отражает жизнь и выражает мысли и чувства ритмичным, мелодичным и лаконичным языком. Она обладает такими особенностями, как конкретная, осязаемая образность, обобщённая и сконцентрирован-

ная типичность, искренняя и сильная эмоциональность, а также новизна и уникальное творчество. Поэтому с помощью такого художественного жанра, как поэзия, можно эффективно проводить эстетическое воспитание людей.

Под поэтическими особенностями языка речи понимается вплетение в речь поэтического языка, поэтического колорита, лаконичности и художественного образа, органичное объединение их с текстом речи для достижения неожиданного эффекта.

Использование поэтических особенностей играет следующую роль:

Функция сублимации и очищения эмоций

Важной особенностью поэзии является то, что она трогает сердца людей с помощью конкретных образов и воздействует на них через эмоции.

Ли Яньцзе, выступая перед молодёжью и говоря о «патриотическом духе», привёл следующий пример: «Национальный герой конца Южной Сун Вэнь Тяньсян был взят в плен на поле боя. По дороге в столицу Юань он написал следующие воодушевляющие и трагические стихи:

«Поле, усыпанное цветами тростника, состарилось вместе со мной,

К кому теперь прилетят ласточки моего старого дома?

С этого дня я прощаюсь с Южным Дзяном,

и вернусь, как кричащая кукушка, обагренная кровью!»

Ли Яньцзе также сказал: «Стихотворение „Ман Цзян Хун“

Яо Фэя и „Проплывая мимо Линджин-Янга“ Вэнь Тяньсяна — разве эти звучные и мощные стихи не являются проявлением суровой красоты? Возвышенный дух авторов, их великие устремления, мрачное и трагическое настроение трогают нас и пробуждают в наших сердцах дух справедливости».

В своей речи Ли Яньцзе также процитировал стихотворение 19-летнего студента Цзинь Аньпина:

«Как бы ни была бедна и несчастна мать, любовь детей к ней остаётся непоколебимой. Я лишь восклицаю: „Да здравствует Родина!“ Но в глубине души таится ещё более сильная любовь».

Он не только воспитывал молодёжь с помощью знаменитых стихотворений прошлых поколений, но и вдохновлял её стихами, написанными самими молодыми людьми, воспитывая в них сильные патриотические чувства.

Функция нравственного воспитания

Поэзия — это активное творчество автора, в которое неизбежно проникают его социальные идеалы, жизненная позиция и нравственные представления. Поэтому посредством поэтического воспитания можно оказать на людей незаметное, но глубокое влияние в плане их мировоззрения, жизненных взглядов и нравственных ценностей.

1946 год. Народный педагог Тао Синчжи в своей речи «Переобучение лидеров», говоря о том, что «только тот, кто готов учиться у простого народа, может стать его настоящим лидером», отметил: «Недавно я написал небольшое стихо-

творение, которое может послужить руководством для самообразования лидеров:

Что нравится народу — нравится и тебе,
что ненавидит народ — ненавиди и ты;
Лидер, служащий народу,
признавай народ своим учителем.

Это стихотворение оказывает огромное воспитательное влияние на самосовершенствование руководителей.

Функция углубления понимания

Поэзия является образным отражением жизни эпохи, поэтому она также является ещё одним инструментом познания в руках человечества, отличным от науки, истории и философии, который позволяет человеку через образное восприятие достичь рационального осознания.

Лю Цзи, объясняя людям в своей речи реформу системы кадрового управления, отмену пожизненного пребывания в должности и введение системы выхода на пенсию, сказал: «Помню, у Чжу Си есть такое стихотворение: „На полму ароматного пруда раскрывается зеркало, небесный свет и тени облаков блуждают в нем; спрашиваю: откуда в нем такая чистота? От того, что в него притекает живая вода из источника.» Только благодаря непрерывной «живой воде», пополняющей и обновляющей систему, появляется жизнь, появляется энергия, и только так можно открывать новые горизонты».

Используя конкретные образы из этого стихотворения Чжу Си, Лю Цзи помог людям более ярко и глубоко осознать

важное значение реформы системы управления кадрами.

Функция закаливания воли

Использование философских стихотворений может вдохновить людей и побудить их сознательно закалять свою волю.

Стремясь воспитать в студентах дух усердия, Лю Цзи в своей речи процитировал стихотворение маршала Е: «Не бойтесь крепостей, когда штурмуете город, не бойтесь трудностей, когда изучаете книги; на пути науки встречаются препятствия, но упорная борьба поможет преодолеть их».

Он также привёл пример из обратной стороны: «В древности жил один ленивый ученый, который учился без усердия, довольствуясь тем, что было, и даже написал дурацкое стихотворение, чтобы утешить себя: „Весна — не время для учёбы, в жаркое лето лучше поспать, осенью комары, зимой снег — лучше сосредоточиться на подготовке к следующему году“. Этот человек до самой смерти ничего не достиг».

Лю Цзи также использовал строки из песни Яо Фэя: «Не жди, пока впустую поседеют волосы юности, и не горюй напрасно», а также стихи Тао Юаньмина: «Лучшие годы не вернутся, утро не повторится, нужно вовремя стараться, ведь время не ждет никого», чтобы побудить студентов ценить время.

При использовании поэзии, во-первых, от оратора требуется высокий уровень литературной подготовки, в особенности развитое чувство поэзии и способность к творчеству; во-вторых, он должен обладать гибкостью мышления и точным

суждением, уметь улавливать настроения и психологические изменения аудитории, целенаправленно сочинять стихи самостоятельно или цитировать чужие произведения, чтобы поэзия помогла достичь поставленной цели выступления.

Поэзия — это «концентрированное» искусство, в котором «одно охватывает все», способное сыграть роль «небольшого, но охватывающего многое, короткого, но превосходящего длинное». Она заключает богатство в простоте, глубину — в мгновении, выражает общее через отдельное и показывает целое через фрагмент. Обобщая общую картину с помощью деталей, она создает в кратком объеме обширный и глубокий художественный мир. При умелом использовании в речи можно добиться художественного эффекта «добавления глаз дракону».

Одним словом, искусное использование поэтических приёмов в речи, несомненно, придаст всей речи свежую и живую силу, сделает её яркой и выразительной, а не сухой и скучной, тем самым придавая ей дополнительный блеск.

Воспитание духа: особенности текстов песен

Жизнь немыслима без музыки: за чашкой чая, после еды или в перерывах между работой кто же не любит напевать пару строк песни? Прекрасная мелодия и трогательные слова песен волнуют душу и мгновенно развеивают тревоги. Хорошие тексты песен способны вдохновлять, побуждать к самосовершенствованию и возвышать дух.

Использование текстов песен в речи означает, что оратор

вставляет в свою речь отрывки из песен, благодаря чему речь становится теплой, как весенний ветер, и трогает сердца слушателей.

Использование текстов песен в речи имеет следующие конкретные преимущества:

Пробуждает эмоциональный отклик у слушателей

Хорошие тексты песен подобны стихотворению или картине: они прекрасны, трогательны и дают простор для ассоциаций. В речи их использование в начале способно пробудить интерес слушателей и оживить атмосферу; в конце — при повторном чтении — они звучат сдержанно и глубоко, оставляя послевкусие.

Такие прекрасные и лиричные тексты песен, как «Пятнадцатая луна», «Моё китайское сердце», «Окрашенный кровью облик», «Посвящение любви», «Мамин поцелуй» и другие, если их удачно использовать в речи, могут сыграть неожиданно важную роль в создании атмосферы и пробуждении эмоционального резонанса у слушателей.

«Мама, ты помнишь? Именно тем летом, по дороге в Касми, моя соломенная шляпа упала в пропасть. Известный старик, святой человек, подошёл с противоположной стороны, пытаясь спасти эту шляпу, но, как-то так получилось, что порыв ветра унёс её в пропасть!»

Вы все, наверное, видели фильм «Свидетель»? Помните ли вы эту трогательную до глубины души, вызывающую слёзы песню? Она словно доносится с далёкого горизонта, неся

в себе вопросы, печаль и одиночество. Она — отражение страдающей души Джони, его гневного обвинения в адрес того злобного общества, пожирающего людей.

Это вступительные слова одного оратора в речи-рецензии на фильм в рамках программы «Образование с четырьмя принципами», посвященной фильму «Окровавленная ненависть и любовь».

Большинство слушателей видели фильм «Свидетель», и эта трогательная история, а также проникновенная мелодия заглавной песни, словно плач и мольба, наверняка до сих пор свежи в их памяти. Использование текста песни из этого фильма в начале выступления переносит слушателей в состояние восторга и упоения, мгновенно вызывает у них эмоциональный отклик и создает атмосферу мрачной грусти.

Повышение выразительности речи

Тексты народных и популярных песен наиболее насыщены духом жизни: в одних умело используются метафоры, такие как «один забор — три столба», в других — олицетворение, например, «я — травинка, о которой никто не знает»; в третьих — повторения и параллели, создающие эффект многократного повторения, как в песне «Прощай, мама» и т. д.

Черпая вдохновение из этих песен и применяя их в речи, можно сделать выступление оригинальным, ярким и увлекательным.

«Один забор — три столба, один герой — три помощника, ради счастья всех. Миру нужны добрые сердца». Друзья, что-

бы наш класс процветал, я прежде всего призываю всех вас проявить дух взаимопомощи и взаимной любви, ведь «путь жизни полон изгибов, путь жизни долог, и никому не избежать препятствий, никому не избежать печали».

В трудные моменты каждый из нас должен проявлять заботу и оказывать помощь друг другу: «Одно искреннее слово может быть сильнее тысячи громов, один ласковый призыв способен воскресить из мертвых; засушливая земля нуждается в роднике, а молодые ростки — в солнце». Друзья, в единстве — сила, и благодаря единству и взаимопомощи мы обязательно сможем сделать наш класс лучше».

Это отрывок из вступительной речи классного руководителя, который, используя слова из текста популярной песни «Миру нужны добрые сердца», ярко объяснил, какую роль играет воспитание духа единства и взаимопомощи в формировании хорошей атмосферы в классе. Сказанное им спонтанно и естественно, что сделало абстрактную идею доступной и увлекательной.

Если бы он выразился иначе, исключив цитату из песни и заменив её нравоучительными разглагольствованиями, эта речь выглядела бы бледно и бессильно.

Повышение убедительности речи

Некоторые тексты песен отличаются свежестью, лаконичностью и философской глубиной; умелое использование таких текстов в речи способно потрясти сердца слушателей и заставить их задуматься.

«Друг мой, когда ты стоишь на перепутье жизни, когда ты из-за небольшой неудачи мучаешься, блуждаешь в поисках выхода и впадаешь в отчаяние, ты должен вспомнить: „Жизнь — как клубок, в котором всегда найдутся маленькие узелки, которые невозможно развязать“, „Жизнь — как чаша вина, наполненная кисло-сладким, горьким и острым“. Такова жизнь. Друг мой, перед лицом невзгод мы можем реализовать себя только поднявшись, только поднявшись мы сможем реализовать себя».

Это отрывок из речи оратора на тему «Будь сильным в жизни». Он умело процитировал отрывок из песни из телесериала «Забор, женщина и собака». Использование текста песни было уместным и выразительным, заставляя задуматься и вдохновляя слушателей.

В общем, умелое использование текстов песен в речи непременно значительно усилит её убедительность и эмоциональную силу, а также придаст ей особую атмосферу.

Оригинальные драматические приёмы

Люди всегда стремятся к новым впечатлениям. Если мозг уже привык к какому-то привычному стимулу, то для углубления впечатления необходимо получить новый стимул. Когда прямолинейная речь теряет свою эффективность, следует прибегнуть к оригинальным драматическим приёмам.

Драматические особенности ораторского языка заключаются в том, что оратор, используя различные приёмы, разрушает стереотипы мышления, демонстрирует новаторский

дух и оставляет у слушателей более глубокое впечатление.

С помощью вспомогательных средств, таких как жесты, речь может сделать ту или иную точку зрения или идею более наглядной; использование драматических элементов способствует более легкому восприятию слушателями определённых идей.

Бывший маршал Советского Союза Жуков, когда занимал должность командира 39-го кавалерийского полка Су-Цзяна, начал формировать в своих войсках первые танковые полки и обучать личный состав обращению с новым вооружением.

Жуков умело руководил войсками и предъявлял строгие требования к дисциплине и внешнему виду. Однажды, проверяя караулы, он заметил, что кожаные ботинки одного из солдат не были начищены до блеска, и, будучи несколько недовольным, одновременно с выговором дежурному офицеру приказал адъютанту принести табуретку и принадлежности для чистки обуви. Он велел солдату поставить одну ногу на табуретку, сам начистил один ботинок до блеска, а затем передал щетку солдату, чтобы тот сам начистил второй.

Только после этого Жуков выступил с речью. С тех пор солдаты больше не забывали чистить свои ботинки.

Подход Жукова был необычным и произвёл на солдат глубокое впечатление.

Часто говорят: «Литература, как гора, не любит ровно-

сти». То же самое касается и речи. Использование драматических приёмов даёт два преимущества. Одно из них — усиление привлекательности высказывания, делая его образным, конкретным и наглядным, что даёт лучший эффект; другое преимущество носит косвенный характер: окружающие могут по вашему стилю высказывания понять о вас многое, например, ваше отношение к людям и к себе самому, наличие у вас новаторского духа и т. д.

В ходе выступления иногда могут возникнуть следующие ситуации:

выступление не соответствует ситуации и не удерживает внимание слушателей;

из-за изменения объективных условий, мешающих плавному ходу выступления, например, внезапного отключения электричества;

кто-то из слушателей шепчется, что мешает нормальному ходу выступления.

Все эти ситуации могут помешать оратору проявить себя в полной мере. В таких случаях нужно научиться использовать приемы драматического искусства.

Если внезапно отключилось электричество, можно сказать: «Похоже, этот отель не вовремя оплатил счета за электричество».

Если проблема с электричеством так и не решена, затянулась слишком надолго, и в аудитории уже появились те, кто не может усидеть на месте, а шум обсуждений становится

всё громче, можно сказать: «Извините, что заставил вас так долго ждать. Кажется, я слышу какой-то гул над головой, так что мне больше нечего сказать». Одной фразой можно выйти из затруднительного положения.

Что делать, если вы выступаете перед группой сложной аудитории, особенно в ситуации, когда ситуация вышла из-под контроля и может даже привести к враждебному настрою? Например, если кто-то из слушателей начинает шуметь и спрашивает:

«Вы говорите без конца, а нам что, жить не дадите?»

Чтобы переломить эту сложную ситуацию, можно использовать театральные приёмы для снятия напряжения и сказать: «Извините, но если так, то я сам не доживу».

Если кто-то прерывает вашу речь, вы можете постараться сказать фразу, которая разрядит обстановку, например, спросить прервавшего вас человека: «Позвольте спросить, как вас зовут?»

Если он назовёт какое-нибудь странное имя, спросите: «Это ваше настоящее имя или псевдоним?» Затем скажите пару шуток, чтобы успокоить его.

Делать это следует потому, что большинство людей предпочитают, чтобы над ними посмеялись, чем чтобы их презирали и отвергали.

Оратор Макфарлен после завершения выступления любил давать слушателям возможность задавать вопросы. Однажды к трибуне вырвался человек, сказав, что хочет задать

вопрос, но на самом деле он намеревался выступить с речью. Он говорил 5 минут и не собирался заканчивать.

Когда он наконец закончил свою бесконечную речь, Макфарлен спросил его: «Не могли бы вы повторить свой вопрос?»

Эта фраза, спасшая ситуацию, вызвала хохот во всем зале, и неприятный инцидент так и остался в прошлом.

Из этого видно, что использование театральных приёмов помогает выходить из неловких ситуаций, возникающих во время выступления.

Примеры психологического убеждения

Приводить факты, излагать аргументы, убеждать разумом — вот правила, которых должен придерживаться оратор.

Особенность приведения примеров в ораторском искусстве заключается в том, что оратор тщательно отбирает и умело использует типичные примеры, чтобы усилить убедительность и выразительность своей речи.

В речи часто затрагиваются сухие и абстрактные теоретические положения; если привести примеры, связанные с теорией, и органично соединить их, то слушатели почувствуют живость, наглядность и интерес, а речь станет насыщенной, «живой», доступной и понятной. При использовании особенности приведения примеров в речи необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Примеры должны быть уместными — только тогда они будут убедительными

Примеры должны быть подобраны точно в меру; ни в коем случае не следует приводить их просто ради цитирования, чтобы похвастаться своим «уровнем», в результате чего речь может сильно отклониться от темы. Только уместные примеры обладают убедительной силой.

Чтобы примеры были уместными, необходимо соблюдать два правила: во-первых, правильное расположение. Где и какой пример привести — это требует тщательного планирования.

С другой стороны — правильный уровень детализации. Примеры имеют главные и второстепенные аспекты, поэтому и изложение должно быть то более подробным, то более кратким. Слишком подробное изложение выглядит громоздким, а слишком краткое не оставляет глубокого впечатления. Поэтому необходимо тщательно выверенное соотношение между подробностями и краткостью.

Примеры должны быть правдивыми, только тогда они будут убедительными

Приведение примеров в речи служит для обоснования аргументов, поэтому выбранные примеры должны быть достоверными и убедительными, иначе это приведет к тому, что ложное будет обосновываться ложным.

Чтобы гарантировать достоверность примеров, оратор должен уделять внимание их проверке и подтверждению. Если речь идет об исторических примерах, можно найти источники для проверки; если о реальных примерах — можно

проверить их путем опросов и расследований.

Чтобы слушатели ощутили достоверность примеров, оратор не должен излагать их слишком кратко, а должен быть как можно более конкретным; при необходимости можно указать подробности о времени, месте и персонажах, что повысит степень достоверности.

Примеры должны быть типичными — только тогда они обладают проникающей силой

Слушатели слушают рассказ оратора не просто ради истории и уж тем более не для развлечения или из любопытства, а в надежде понять из примеров истинный смысл жизни.

Поэтому, приводя примеры, оратор должен выбирать типичные случаи, которые способны вызвать эмоциональный отклик и тронуть сердца слушателей. Именно поэтому при выборе примеров оратор должен уделять особое внимание их качеству: нельзя брать их наугад, а тем более придумывать натянутые примеры.

Примеры должны быть яркими — только тогда они обладают убедительной силой

Живость примера в первую очередь заключается в его новизне и увлекательности.

Чистое изложение аргументов легко вызывает ощущение сухости и скуки. Включение ярких рассказов позволяет заинтересовать слушателей и одновременно помогает им наглядно понять истинный смысл излагаемой мысли.

Чтобы усилить свою убедительность, оратор должен по-

стоянно собирать и пополнять запас свежих примеров, а также, учитывая психологические особенности слушателей, оттачивать навыки повествования для достижения желаемого эффекта.

Глава 4. Риторические приёмы ораторского языка

По сути, речь — это языковое искусство, а языковое искусство неотделимо от риторики. Речь, как высокоуровневое языковое искусство, должна не только передавать и доносить информацию, помогая слушателям понять и принять точку зрения оратора, но и побуждать слушателей к действию, для чего в речи необходимо использовать различные риторические приёмы.

Уделяйте внимание юмору

Известный американский оратор Джон Хаслинг отмечает: «Юмор — одно из самых эффективных средств установления дружеских отношений между оратором и аудиторией. Когда вы говорите так, что слушатели улыбаются и смеются, они сами начинают активно участвовать в процессе обмена мыслями».

Слово «юмор» является фонетическим переводом английского «humour»; он использует такие риторические приёмы, как аллегория, сатира и каламбур, чтобы разоблачать нелепости жизни, раскрывать её философию и давать людям определённое вдохновение. Его наиболее заметной внешней чертой является смех. В смехе люди могут обнаружить следы серьёзности, красоты, доброжелательности и возвышен-

ности.

Юмор в повседневной жизни может приносить людям радость, уменьшая множество забот, страданий и разногласий.

Использование юмора в речи позволяет тронуть слушателей, поднять им настроение, оживить атмосферу в зале, усилить внимание слушателей к содержанию речи, углубить их понимание речи, а иногда даже превратить опасность в благополучие и врагов в друзей.

Господин Лу Синь часто использовал юмор в своих речах. Однажды в одном из шанхайских университетов проходила академическая лекция на тему «Классовый характер эстетики». Господин Лу Синь привел пример о том, что крестьяне не женятся на «красавицах» с «абрикосовым лицом и тонкой талией», хрупких и не выдерживающих ни малейшего ветра, а предпочитают брать в жены сельских девушек с «круглой и крепкой талией и руками», крепких и трудолюбивых, доступно объяснив глубокую истину о том, что эстетические взгляды и стандарты людей различаются в зависимости от классовой принадлежности, что помогло молодым студентам в смехе внезапно прозреть.

В своей речи «Манеры эпохи Вэй и Цзинь, а также связь литературы с лекарствами и вином», произнесенной в Гуанчжоу, господин Лу Синь рассказал о том, что при правлении Цао Цао люди не имели свободы слова, а Кон Рун был казнен. Указав на то, что Цао Цао вел себя несообразно своим словам, он сказал: «Если бы Цао Цао был жив, мы могли бы

спросить его: почему, когда он искал таланты, он говорил, что неверность и неблагочестие не имеют значения, а потом убивал людей под предлогом неблагочестия? Однако на самом деле, даже если бы Цао Цао воскрес, никто не осмелился бы спросить его об этом; а если бы мы все-таки решились спросить, боюсь, он убил бы и нас тоже!»

Говоря о связи между литературными произведениями и лекарствами и упоминая случай с приемом лекарства Хо Янем, он сказал: «У-ше-цзань» — это яд; при его приеме «боюсь, что туда ещё подмешивают какие-то другие вещества. Но сейчас нет нужды вникать в это подробно; думаю, никто из вас не захочет его принимать».

Говоря о том, что в те времена «вычесывание вшей и их поедание» считалось чем-то похвальным, он заметил: «Например, если бы я сегодня, выступая здесь, начал вычесывать вшей, это было бы не очень хорошо».

Эти несколько юмористических высказываний, полных остроумия, позволили ему изложить серьёзную тему в живой и увлекательной манере.

Уделяйте внимание постановке вопросов

Использование вопросов в речи заключается в том, чтобы задавать вопросы не для того, чтобы получить ответ, а для того, чтобы побудить людей к размышлениям. Использование этого метода позволяет сразу привлечь внимание слушателей к оратору и сосредоточить их внимание на содержании речи.

В своей речи «Последнее выступление» господин Вэнь Иду с самого начала задает вопрос: «В чём же заключалось преступление господина Ли, что он подвергся такому жестокому насилию?» Здесь речь идёт не о вопросе, высказанном из-за сомнений, а о вопросе, заданном без сомнений; далее следует доказательство того, что господин Ли на самом деле не виновен, а виновны реакционеры из Гоминьдана.

Ма Сянбо в своей радиоречи «О национальном бедствии» также использовал метод постановки вопроса: «Посмотрите, чей сегодня Китай?»Во второй речи он снова использовал метод вопроса: «Господа, уже поздно, проснитесь, проснитесь! Раз рядом с подушкой лежит порох, раз в доме затаился вор, разве мы можем спать?» Этот прием привлек внимание слушателей, заставил их пробудиться и заставил задуматься: японские империалисты уже вторглись к нашим воротам, и мы должны сплотиться и бороться до конца.

Накануне Войны за независимость США государственный секретарь Патрик Генри на Втором Континентальном конгрессе в Вирджинии, от которого зависела судьба страны, проанализировал ситуацию, преодолев противодействие большинства, и выступил со знаменитой речью «Призыв к оружию»:

«Наши соотечественники уже находятся на поле боя, почему же мы продолжаем стоять здесь, сложа руки? Чего же хотят господа? Какой цели стремятся достичь? Неужели жизнь настолько драгоценна? Неужели мир настолько сла-

док? Неужели вы готовы обменять его даже на цепи и рабство? Всемогущий Боже, предотврати всё это!В этой борьбе я не знаю, как поступят другие, но что касается меня, то лучше смерть, чем жизнь без свободы!»

В тексте подряд используется шесть вопросительных предложений, что усиливает риторику борьбы с метрополией — Великобританией — и пробуждает боевой дух народа тринадцати североамериканских штатов. По окончании его речи по всему залу раздались призывы слушателей: «Взять оружие!»

Использование параллелизма

Параллелизм в речи — это последовательное использование трёх и более предложений, имеющих одинаковую или схожую структуру, для многостороннего и многоуровневого раскрытия смысла.

Этот приём позволяет очистить мысль, усилить выразительность, а также повысить ритмичность и мелодичность речи. Использование параллелизма в аргументации делает изложение тщательным и строгом; в повествовании — позволяет сосредоточенно и полно раскрыть суть явлений; в лирике — придаёт эмоциям пыл и размах.

В конце своей работы «О юном Китае» Лян Цичао использовал восемь парафразных предложений подряд: «Если молодежь мудра, то мудра и страна; если молодежь богата, то богата и страна; если молодежь сильна, то сильна и страна; если молодежь независима, то независима и страна; если мо-

лодежь свободна, то свободна и страна; если молодежь прогрессивна, то прогрессивна и страна; если молодежь превосходит Европу, то превосходит и страна; если молодежь доминирует на Земле, то доминирует и страна».

Эта серия парафозических предложений, каждое из которых звучит весомее предыдущего, постепенно нарастая в силе, создает трогающую душу мощную риторическую динамику, ярко выражая горячее стремление оратора и его бурный энтузиазм, обладая очарованием, «потрясающим душу» и заставляющим «кровь закипать, а дух улетучиваться».

Известный лидер движения за освобождение чернокожих в США Мартин Лютер Кинг выступил 28 августа 1963 года с речью на митинге чернокожих «Марш за свободу», состоявшемся в столице США Вашингтоне. В ней были следующие слова:

«Более 100 лет назад один из великих американцев подписал „Декларацию об освобождении“. Сейчас мы стоим в тени его памятника. Этот важный документ зажег великий маяк надежды для миллионов и миллионов чернокожих рабов, мучившихся в пламени несправедливости. Этот документ — словно луч радостного рассвета, положившего конец бесконечной ночи в темнице».

Однако сегодня, спустя 100 лет, мы вынуждены столкнуться с печальным фактом: чернокожие по-прежнему лишены свободы; сегодня, спустя 100 лет, жизнь чернокожих по-прежнему трагически скованна оковами расовой сегре-

гации и дискриминации; сегодня, спустя 100 лет, в океане материального изобилия чернокожие по-прежнему живут на островке нищеты; сегодня, спустя 100 лет, чернокожие по-прежнему с трудом выживают в тёмных уголках американского общества, будучи изгнанными на своей собственной земле. Поэтому мы пришли сюда сегодня, чтобы раскрыть этот ужасающий факт.

В этом заключается наша надежда. В этом заключается убеждение, с которым я вернулся на Юг. С этой верой мы сможем превратить гору отчаяния в скалу надежды; с этой верой мы сможем превратить шум расовой розни в нашей стране в мелодию братской любви; с этой верой мы сможем вместе работать, вместе молиться, вместе бороться, вместе сидеть в тюрьме, вместе сражаться за свободу, потому что мы знаем: мы в конце концов обретем свободу!»

Мартин Лютер Кинг использует здесь прием параллелизма, благодаря чему интонация, тембр, темп и громкость речи постепенно усиливаются, ускоряются и нарастают, придавая речи яркость, силу и убедительность.

В его прославившейся на века речи «У меня есть мечта» также используется метод параллелизма для усиления риторического эффекта, благодаря чему содержание речи развивается пошагово и привлекает внимание слушателей.

Использование контраста

Метод контраста в ораторском искусстве заключается в том, чтобы, опираясь на тему, выбирать примеры, представ-

ляющие противоположные точки зрения, сравнивать их и на этой основе развивать основную часть речи. Такой подход позволяет слушателям на основе сравнения выработать собственное суждение, лучше различать истину и ложь, и обладает силой убеждать аудиторию.

В работе «От А-Цю до Яо Маошу» после приведения примера о гибели Яо Маошу — первого в Китае путешественника, сплавлявшегося по реке Янцзы, — на реке Цзиньша, далее говорится:«А-Цюй остался жив, а Яо Маошу погиб; великий бунтарь умер, но его поступок символизирует пробуждение нации и путь к самоспасению; последней каплей своей крови он провозгласил всему миру рождение нового национального духа китайского народа». Сравнивая Яо Маошу с А-Цюем, автор раскрывает величие и славу смерти Яо Маошу.

В речи «Песня сильных» говорится: «Дорогие однокурсники, в одном вагоне одни стремятся вперёд, другие погружены в раздумья, третьи дремлют. Кто-то растрачивает свои силы, а кто-то, возможно, сойдёт с поезда на полпути и исчезнет без следа…

То, что дает нам жизнь, возможно, не так сбалансировано и точно, как на весах, а условия и обстановка, в которых мы учимся, работаем и живём, также сильно различаются. Однако путь к идеалу и успеху только один — это то, какой движущей силой мы руководствуемся, с каким настроем, с какой целью и каким образом мы идём вперёд!»

Оратор проводит сравнение людей с разными жизненными позициями, раскрывая тему своей речи: нужно быть сильным.

Упор на метафоры

Метафора в ораторском языке — это сравнение, с помощью которого простым и доступным языком объясняются сложные вещи. Этот риторический приём широко используется в речах.

Свежая, запоминающаяся и яркая метафора позволяет визуализировать абстрактные понятия, сделать глубокие истины понятными, упростить сложные вещи, а также звучит увлекательно и заставляет задуматься. Метафора — это метод, без которого ни на мгновение не обходятся все выдающиеся ораторы.

В июне 1858 года Линкольн выступил со знаменитой речью «Семейные раздоры». Уже в названии речи он сравнил Соединённые Штаты с одной большой семьёй, а конфликты и раскол между Севером и Югом страны — с семейными раздорами. В речи есть такой отрывок:

«Расколотый дом не может устоять. Я верю, что это правительство не сможет вечно оставаться в состоянии, когда одна его часть находится в рабстве, а другая — в свободе. Я не хочу, чтобы Конфедерация распалась, я не хочу, чтобы дом рухнул, но я действительно хочу, чтобы он перестал раскалываться».

Использовав метафору «расколотого дома», оратор пока-

зал, что федерация неизбежно рухнет, так же как расколотый дом обрушится. Таким образом, он сумел конкретизировать и визуализировать эту глубокую мысль с помощью искусной и точной метафоры, что оказалось гораздо убедительнее длинных и пустых нравоучений.

В 1924 году господин Лу Синь выступил на собрании выпускников Пекинской педагогической академии с речью «До появления гениев», в которой очень искусно вплел метафоры в изложение сути дела. В ней он, в частности, сказал:

«Гений — это не чудовище, самопроизвольно произрастающее в густых лесах и диких пустынях; он рождается и взращивается народом, способным дать ему почву для роста. Поэтому без такого народа не может быть и гения. Однажды Наполеон, пересекая Альпы, воскликнул: «Я выше Альп!» Как это величественно! Однако не стоит забывать, что за ним следовало множество солдат; если бы не солдаты, он был бы либо схвачен врагом по ту сторону гор, либо вынужден был бы повернуть назад, и тогда его поступки и слова вышли бы за пределы героизма и отнеслись бы к категории безумия.

Поэтому я считаю, что прежде чем требовать появления гениев, следует сначала позаботиться о народе, способном их взрастить. Например, чтобы вырастить высокие деревья и любоваться красивыми цветами, необходима хорошая почва. Без почвы не будет ни деревьев, ни цветов, поэтому почва на самом деле важнее, чем сами растения. Растения не могут обходиться без почвы, точно так же, как Наполеон не

мог обходиться без солдат».

Лу Синь был мастером в использовании сравнений. Он сравнил отношения между гением и народом с отношениями между Наполеоном и солдатами, а также между цветами и деревьями и почвой, объясняя, что без народа не может быть гения. Такие яркие, убедительные и лаконичные сравнения не только служат для изложения фактов, изъяснения аргументов и убеждения людей с помощью логики, но и придают речи образность и живость, заставляя слушателей с удовольствием размышлять над ними.

Сравнение — один из эффективных способов просветить и убедить слушателей, а также завоевать их понимание, поддержку и аплодисменты.

Существует множество видов метафор, которые оратор должен тщательно изучить и научиться применять. При использовании метафор следует обратить внимание на следующие моменты:

(1) Следует обращать внимание на идею и эмоциональную окраску. Если объект сравнения выбран неверно или не учтена его оценочная окраска, это может привести к нежелательным последствиям.

Например, если человек прыгнул в воду, чтобы спасти человека, и после того, как он выбрался на берег, его описали как «мокрого как курица», такая метафора нанесет ущерб имиджу этого человека.

(2) Сравнение должно быть уместным. Если между двумя

объектами нет сходства, то сравнивать их нельзя.

(3) Сравнение должно быть оригинальным. Ни в коем случае нельзя повторять чужие сравнения; оратор должен, опираясь на собственный жизненный опыт и наблюдения, искать новые и гениальные сравнения. Только такие сравнения остаются в памяти надолго.

Уделять внимание дискурсивности

Дискурсивный характер речи в выступлении означает, что оратор умело использует дискурсивные средства, побуждая слушателей к размышлениям, заставляя их вникать в смысл и наслаждаться бесконечным послевкусием, так что в начале они могут быть в замешательстве, а в конце — внезапно все понять.

Известный учёный Цянь Чжуншу в своей речи в японском университете Айти уже в самом начале использовал дискурсивные формулировки: «Моё незнание современного состояния китайской литературы очевидно для всех вас; а ваша осведомлённость об этом состоянии — для меня полная тьма».

Эта крайне спекулятивная формулировка заставила преподавателей и студентов Университета Айти многократно возвращаться к ней: во-первых, она точно соответствовала теме — японцы задали тему «Состояние китайской литературы после разгрома «Четвёрки»; во-вторых, в ней сочетались скромность и признание заслуг других; в-третьих, диалектика соблюдена в меру: как и в вступительной фразе «вы

знаете о моем незнании, а я ничего не знаю о ваших знаниях», что, безусловно, соответствует действительности, и, конечно же, вызывает одобрение. Из этого следует, что ценность диалектического языка заключается в том, что он позволяет рассматривать один и тот же объект с разных точек зрения, выражать его по-разному и давать слушателям ощущение глубокого внутреннего смысла — как же не заставить их размышлять снова и снова?

Как разработать и применять риторику спекулятивной речи? Ниже предлагаются следующие методы:

Дискурс на основе известных высказываний

Известные высказывания и афоризмы широко распространены, и если мы сможем посмотреть на них под другим углом, развивая их с противоположной или относительной точки зрения, это непременно привлечёт «внимание».

Студентка Цинхуаского университета Чжоу И, получившая первую премию на конкурсе студенческих выступлений в столице Пекине, выступила с речью под названием «Нужна и карьера, и жизнь». В заключительной части она искусно применила диалектический подход к известной пословице, рассмотрев её с противоположной точки зрения. Она сказала:

«Пусть трусы и дальше блуждают в нерешительности, пусть обыватели и дальше спорят и сочувствуют. Друзья, давайте идти своим путем! Слабый, имя тебе не „женщина“».

«Слабый, имя тебе не женщина» — это явное перефра-

зирование знаменитой фразы Шекспира «Слабый, имя тебе — женщина», использованное в качестве громкого заключения, которое поражает воображение, заставляет задуматься и вызывает размышления.

Размышления над идиомами

Идиомы — это устоявшиеся выражения, и их нестандартное толкование обязательно привносит свежую мысль.

В романе Цянь Чжуншу «Осаждённый город» есть пример искусного использования идиомы: «Не то, что все от меня отвернулись и я остался один, а то, что я отвернулся от всех и покинул своих близких».

Это изменение внутреннего порядка слов носит явно диалектический характер; смещение активного и пассивного залога, разница между похвалой и порицанием — как небо и земля.

Идиомы — это продукт эпохи; с течением времени их смысл также меняется. Как говорится: «Мир меняется, и изменения — это нормально», то же самое касается и нестандартного толкования идиом.

Тонг Синьтянь в своей вступительной речи во время импровизированного «прощания» сказал: «Я первым возьму на себя инициативу „прощания“, брошу жемчужину, чтобы привлечь кирпич (смех от недоразумения) — привлеку жемчужину и кирпич!» (аплодисменты). В этом и заключается новизна.

Обычно выражение «бросить кирпич, чтобы привлечь

нефрит» используется в значении скромности, но он сначала, казалось бы, не проявлял скромности, что и вызвало «недоразумение». Такая подготовка ещё ярче подчеркивает изящество нового толкования и вкус дискурсивного размышления.

Диалектика в классических произведениях

Из-за ограничений эпохи и социального класса точки зрения классических произведений часто носят «серый оттенок»; мы можем использовать их в противоположном смысле, чтобы слушатели, сравнивая, повысили свою способность к ценительству.

Оуян Сюй говорил, что осень «мрачна по цвету» и «уныла по настроению», тогда как Цзюнь Цин, напротив, восторженно восхвалял осеннюю «зрелость и процветание», «радость и веселье»; разве мы не можем сказать: «Осень — это вступивший в зрелый возраст человек, это церемония вручения дипломов для всего сущего, это инспектор по приёму работ, это пьедестал почета»? Конечно, чтобы пробудить от уныния, можно также сказать: «Осень — это прелюдия к зиме, это вечерние барабаны и колокола для всего сущего, это пир, который вот-вот распадется».

Это показывает нам, что при создании дискурсивных образов можно опираться как на положительные, так и на отрицательные аспекты: одни дают слушателям позитивный заряд, другие — вызывают уныние и апатию. Сочетание этих двух аспектов создает сильный контраст. Исходя из этого,

время от времени вставляя дискурсивные образы в речь, можно постоянно создавать кульминационные моменты, заставлять слушателей задуматься и «удержать» внимание всего зала.

Сравнения и рассуждения

Диалектическая метафора — это философия в образах. Использование доступных и наглядных сравнений для раскрытия истины жизни с удовольствием воспринимается слушателями и легко понимается; при этом диалектическая метафора вызывает ещё большее размышление, поскольку часто использует первое для контраста со вторым, позволяя слушателям в процессе сравнения и анализа глубоко понять точку зрения оратора.

Во время одной из речей Ван, рассказав о своём периоде одиночества и уныния, привёл следующие две диалектические метафоры: «“Одиночество — это страшный демон”, он запер меня в тёмной железной клетке. Однако “одиночество — это спутник размышлений”, и в темноте я размышляю…»

Эти две метафоры, имеющие разный эффект, раскрыли перед слушателями его сложный и противоречивый внутренний мир, а также стремление к возрождению, пробивающееся сквозь растерянность, что вызвало у слушателей резонанс.

Уделение внимания необычным посылкам

Основная форма «необычной постановки» заключается в следующем: если A, то B, где A обозначает предпосылку,

противоречащую здравому смыслу, а В — следствие, вытекающее из этой предпосылки.

С грамматической точки зрения «необычное предположение» представляет собой сложное предложение с гипотетической связью, однако оно отличается от других подобных конструкций тем, что его исходная предпосылка противоречит здравому смыслу. Благодаря этому «разумному» исходному условию, из которого вытекает нелогичный результат, «необычное предположение» достигает особого выразительного эффекта.

Например, в песне поется: «Если будет следующая жизнь, позволь мне полюбить ещё раз» — здесь используется гипотетическая конструкция. Ведь на самом деле у нас не может быть следующей жизни, а значит, невозможно полюбить ещё раз в следующей жизни, но эффект, достигаемый с помощью такого выражения, намного превосходит то, что можно было бы выразить прямым признанием: «Как же я хочу полюбить ещё раз!».

Неудивительно, что Карнеги говорил: «Использование фигуры речи «нелепое предположение» позволяет добиться «нелепого, но гениального» риторического эффекта».

Если применять фигуру речи «умозрительная гипотеза» в речи, это позволит сделать язык выступления ярким и образным, усилив его выразительность. Применение «умозрительной гипотезы» в речи осуществляется, в основном, следующими способами:

Использование неожиданных образов для выражения чувств

Выражение чувств с помощью фигуры речи «если бы» по сравнению с прямым и понятным изложением эмоций отличается большей сдержанностью и утончённостью. Но именно благодаря этому оратору легче создать эффект косвенного выражения чувств, наполненного глубоким смыслом и длительным воздействием.

Рассказ Чжэн Сяохуэя «Взгляд через море» заканчивается необычным образом: «Если бы я был пастушком, я бы сорвал самую зеленую ивовую ветку в родном крае, сделал бы из неё ивовую флейту и, как духовой инструмент души, сыграл бы древнюю песню „Возвращение домой“; если бы я был поэтом, я бы запел во весь голос, взяв солнце за барабан, луну за арфу, заставив небо танцевать, а землю содрогаться — от северных границ до южных берегов; от моря до безкрайнего неба!»

Оратор, выступая от имени пастушка и поэта, страстно и бурно выразил радость по случаю возвращения Макао, соединив в одном целом поэтический и живописный дух, что тронуло до глубины души и заставило сердца зрителей биться чаще.

Использование необычных образов для передачи смысла

В речи иногда, когда это необходимо, некоторые мысли неудобно выражать напрямую. Искусный оратор прибегает к особому риторическому приёму — необычным обра-

зам, чтобы косвенно и завуалированно выразить свои мысли и чувства, позволяя слушателям самостоятельно их осмыслить.

В речи «Пусть молодость сияет вместе с светофором» оратор, будучи сотрудником дорожной полиции, из-за загруженности на работе не имел времени уделять внимание семье, в результате чего его беременная жена умерла от переутомления, а ребенок погиб в утробе матери.

Столкнувшись со смертью жены и ребёнка, оратор испытывает безмерную скорбь и чувство вины. Чтобы выразить свои переживания, связанные с невозможностью совместить любовь к семье и любовь к родине, он говорит:

«Я думаю, что если бы я не был дорожным полицейским, я смог бы найти время, чтобы взять на себя больше домашних обязанностей, и не пришлось бы даже замену газового баллона оставлять на долю жены; если бы я не был дорожным полицейским, я был бы рядом с женой, когда она рожала, и ребенок не погиб бы».

Хотя докладчик и не сказал, что ради работы бросил семью, каждое его слово давало слушателям глубоко почувствовать его стремление «пожертвовать своей семьёй ради общего блага», и слушатели прослезились от уважения к его умершей жене, сыну и к нему самому.

Использование неожиданных аргументов

Использование необычных предпосылок для обоснования аналогично методу «отступления ради наступления» в деба-

тах — не выражая прямо свою точку зрения, внешне уступая, на самом деле наступаешь. Но поскольку такой метод обоснования является относительно «непрямым», он редко задевает чувства других и позволяет легче убедить собеседника принять свою точку зрения.

В речах мы также часто используем необычные предпосылки для обоснования аргументов. Например, в речи «Блестящая жизнь уборщика нечистот» использована именно такая техника: «Если бы туалеты не убирали, канализация не прочищалась, а мусор не вывозился, боюсь, вы бы не жили так беззаботно и непринуждённо!»В нескольких коротких предложениях на основе гипотетической предпосылки выводится гипотетический результат, что позволяет указать на ужасные последствия неуборки туалетов и т. п., косвенно подчеркнув огромную роль работы канализатора и нанеся мощный ответ тем, кто презирает эту профессию — это, можно сказать, звучит как громкий удар.

Описание персонажей с помощью необычных предпосылок

Описание персонажей с помощью необычных предпосылок, хотя и не является косвенным описанием, тем не менее обладает его эффективностью, позволяя в полной мере раскрыть индивидуальность персонажа и произвести на читателя глубокое впечатление.

В произведении «О настоящем мужчине» оратор господин Хао Юнь рассказал один случай, связанный с господи-

ном Лу Синем: однажды господин Лу Синь устроил у себя дома банкет для гостей; его единственный сын Хай Ин взял фрикадельку, откусил кусочек, а затем выплюнул, сказав, что она изменила вкус. Гости решили, что Хайин просто шалил. Однако Лу Синь поднял выброшенный Хайином фрикадельку, попробовал её и убедился, что вкус действительно изменился.

В связи с этим докладчик с глубоким волнением заметил: «Если бы тогда старик, не выяснив, в чём дело, впал в ярость и левой рукой прижал маленькую головку Хайинга… то я бы действительно был вынужден с сожалением сдвинуть его в моём представлении с места настоящего мужчины… чуть-чуть назад…»

Сравнивая воображаемый образ Лу Синя с его реальным образом, он ярко продемонстрировал его мужественный облик, полный доброты и любви, и нарисовал его образ настолько точно, что так называемые «мужчины», которые «на улице — черви, а дома — драконы», услышав это, не могли не почувствовать стыда за себя.

Уделять внимание резким ответам

Великий советский поэт Маяковский часто выступал с революционными речами, что вызывало недовольство у некоторых людей, враждебно настроенных к революции. Однажды во время выступления один из слушателей бросил ему вызов:

«Вы говорите, что иногда нужно смыть с себя покрытые

пылью традиции и привычки. Но раз вам нужно умываться, значит, вы тоже грязны».

Маяковский парировал: «Значит, вы не моете лицо и считаете себя чистым?»

Ещё один слушатель сказал: «Маяковский, ваши стихи не заставляют людей кипеть, не зажигают их, не заражают их».

Маяковский тут же ответил: «Мои стихи — не море, не печь и тем более не чума».

Потом ещё один человек продолжил издеваться над Маяковским: «Хочу напомнить вам, господин Маяковский, что у Наполеона есть знаменитая фраза: „От величия до смешного — всего один шаг“».

Майяковский оценил на глаз расстояние между собой и этим слушателем, указал на него пальцем и сказал: «Верно, от величия до смешного — всего один шаг».

Майковский с помощью остроумных и убедительных речей давал отпор своим противникам, заставляя их отступать, а сам продолжал проповедовать революционную истину.

Во время войны сопротивления один приглашённый профессор британского происхождения из Университета Сямыня выступил с речью на приёме, в которой ложно обвинил Университет Сямыня в том, что он уступает «начальным и средним школам на трёх островах Британии», заявив: «Европа и Америка являются пионерами прогресса и лидерами в области науки. В нашей стране есть святой поэзии Байрон, Шелли; святой драматургии Шекспир; отец современ-

ной биологии Дарвин; отец механики Ньютон. Увы, великая Китайская империя, переживает неблагоприятный период в своей истории — как же можно с гордостью говорить о стране, «богатой природными сокровищами и выдающимися людьми»?

Ректор Университета Сямыня Са Бэньдун возразил: «Профессор, не забывайте: когда китайские поэты Ли Бай и Ду Фу сияли, как кометы в небе, Англия все еще пребывала в средневековом мраке и дикости; когда китаец Ли Шичжэнь писал „Комментарий к классическому трактату о лекарственных растениях“, предки Дарвина даже не знали, где они находятся».

Этот британский профессор тут же пришёл в ярость: «Ваше Превосходительство ректор, запомните: именно Вустерский технологический институт и Стэнфордский университет в Соединённых Штатах Америки сформировали ваши знания и талант».

Са Бэньдун возразил: «Доктор, позвольте напомнить вам, что китайская цивилизация когда-то потрясла мир, и без четырёх великих изобретений древнего Китая никогда бы не произошла современная промышленная революция Британской империи».

Этот британский профессор был ошеломлён и не смог ничего ответить.

При использовании такого метода полемики следует обратить внимание на следующее: во-первых, его следует приме-

нять только в отношении противников, иначе можно легко обидеть человека. Во-вторых, аргументы должны быть точными и безошибочными, иначе соперник сможет найти в них слабое место.

Уделяйте внимание использованию древности для критики современности

Господин Лу Синь однажды выступил в Гуанчжоу с докладом «Манеры эпохи Вэй и Цзинь, а также связь литературы с лекарствами и вином». Этот доклад был оглашен после «15 апреля» — резни в Гуанчжоу. В то время Управление образования города Гуанчжоу организовало летнюю серию научных лекций с целью проведения антикоммунистической агитации и «исследования науки» в соответствии с положениями реакционеров Гоминьдана.

Приглашение господина Лу Синя выступить с докладом было, по сути, своего рода политическим испытанием для него, призванным найти повод для преследования: если бы он не пришёл или, придя, высказал бы что-либо против реакционеров Гоминьдана, то обвинение против него было бы обосновано; если бы он пришёл и говорил только о посторонних вещах, то это означало бы, что он приукрашивает реальность в интересах реакционеров Гоминьдана.

Господин Лу Синь прекрасно понимал всю опасность этой ситуации, но у него был свой способ справиться с ней: С одной стороны, он говорил об академических вопросах, а с другой — наносил сокрушительные удары по реакционным

силам Гоминьдана, при этом не давая им возможности найти в его словах каких-либо уловок. Он использовал рассказы о манерах, литературных произведениях, приёме лекарств, употреблении спиртного, притворном сумасшествии и притворной глупости литераторов эпохи Вэй и Цзинь, чтобы обсудить классовую борьбу в прошлом и тем самым намекнуть на мрачную политическую обстановку того времени.

Например, в самом начале речи он упомянул «бедствие партийных ограничений», что естественным образом заставило слушателей вспомнить недавнюю «резню 15 апреля» и осознать политическую обстановку, в которой они находились.

Кроме того, он рассказывал о том, как Цао Цао не допускал «свободного слова» и под предлогом несыновней непочтительности казнил Кон Руна, что на самом деле было скрытой критикой Чан Кайши. Ведь Цао Цао «вначале, когда искал таланты, говорил, что неверность и неблагочестие не имеют значения», а позже «убивал людей под предлогом неблагочестия» — точно так же, как Чан Кайши, заявив, что «принцип заботы о народе» — это коммунизм, а затем, выступая против Коммунистической партии, массово убивал коммунистов: ни в том, ни в другом случае не допускалась свобода слова, нарушались обещания и принципы, а слова противоречили поступкам.

Однако Лу Синь, критикуя Цао Цао за нарушение обещаний и изменчивость с целью намека на Чан Кайши, прежде

чем раскрыть свой истинный замысел, сначала восторженно восхвалял Цао Цао, называя его «героем» и выражая «огромное восхищение». Такой «трюк с отвлечением внимания» не давал врагу ясно увидеть его истинные намерения, но при этом наносил ему сильную боль.

Этот метод представляет собой способ умной борьбы с врагом в условиях опасной обстановки.

Внимание к лаконичному стилю

Лаконичный стиль речи формируется, когда оратор, исходя из содержания выступления, правильно использует слова и риторические приёмы, богатые смыслом и глубоким значением, так что смысловые связи между предложениями в основном осуществляются посредством простых союзов.

Вот как один оратор восхвалял героиню Лю Хулань:

«Враг за один раз обезглавил шестерых товарищей, чтобы показать 15-летней тебе, что такое смерть. Ты заранее знала, что это такое, и, не моргнув глазом, пошла навстречу, превратив клятву в реальность. Когда твоя голова оказалась на другой стороне гильотины, ты сказала палачу: „Не боящиеся смерти — это коммунисты!“ Ты вставала и падала, но, в конечном счёте, ты падала и снова вставала!»

Акцент на богатый стиль

Богатый стиль речи — это стиль, в котором не жалеют повторений, говорят от души и до конца, а смысл выражается полно и ярко.

Речь Сунь Яна «Да здравствует понимание»:

«На Ноевом ковчеге, плывущем в начале творения, понимание — это тот голубь, который заглянул в природу и принёс обратно оливковую ветвь; следуя по извилистому течению реки Гуло, понимание — это длинная поэма в стиле «Цао», которую Цюй Юань сочинил, воспевая свое возмущение обществом, и которая поётся до сих пор; в звуках гумань, напоминающих «Высокие горы и текущую воду», понимание — это мелодия Цай Э и Сяо Фэнсяня, воспевающая то, как трудно найти в жизни настоящего друга-понимающего…»

Акцент на простом стиле

Простой стиль речи — это скромность без изысков, плавность, как вода, свежесть и естественность, отсутствие напыщенности, преобладание прямого описания, чистота и искренность контекста и смысла, глубина, образность, близость, живость и трогательность.

Речь «Путь — под твоими ногами»:

«Возможно, посредственность скажет тебе: „Пей вино и пой, ведь жизнь коротка! Иди по той дороге, которая ровная, и счастье будет с тобой всю жизнь“. Если так, то ты будешь идти по ровной земле всю жизнь, и в час смерти ты всё равно останешься на ровной земле».

Акцент на изящном стиле

Изящный стиль речи дарит слушателям ощущение гармоничного разнообразия, непринуждённости, юмора и красочности.

В своей речи «Хвала тебе, солнце» Ли Лэцзюнь говорит:

«Я восхваляю тебя, Солнце! Ты освещаешь пути человечества, освещаешь длинную реку истории, рождая величественную и многогранную эпопею.

Подумайте: яркая луна эпохи Цинь, величественные крепости эпохи Хань, паруса Чжэн Хэ, уничтожение опиума в Хумен;

Прислушайтесь: звон колоколов Синьхайского года, гневный крик «Четвертого мая», выстрелы Северного похода, гром у Лугоу;

как можно удержаться от песен хвалы — бледный рассвет на носу лодки на Южном озере, яркая утренняя роса на Цзингане, ярко-красное восходящее солнце на берегу реки Янь, лучезарное солнце в Чжуннаньхае…»

Глава 5. Тренировка искренних чувств

Тренировка речи

Тренировка резонанса

1. Что такое резонанс

Резонанс, также называемый «колебанием», — это явление, при котором один звукоизвлекающий орган вызывает в другом звукоизвлекающем органе звук той же частоты. У человеческого тела есть естественные резонирующие органы. Непосредственно резонанс речи вызывают расположенные над голосовыми связками гортань, глотка, ротовая полость и носовая полость; кроме того, резонирующее действие оказывают грудная полость, лоб и челюсти. Особенностью речи является преобладание ротового резонанса на фоне грудного, с небольшим долей носового резонанса. Использование резонанса при речи позволяет сделать голос насыщенным, округлым, громким и глубоким, а также естественным, простым и магнетическим; кроме того, это помогает защитить голосовые связки и избежать охриплости.

2. Методы управления резонансом

Для достижения резонансного звучания необходима целенаправленная тренировка гортани, глотки, ротовой полости, носовой полости и грудной полости. Здесь кратко представ-

лены два метода управления резонансом.

Во-первых, «проходимость», то есть голосовые связки должны быть свободными, без сдавливания и напряжения. При произношении шея и спина должны быть естественно выпрямлены; грудь должна быть расслаблена, без сдавливания и напряжения. Горло должно быть расслаблено, рот — открыт, чтобы воздушный поток мог свободно двигаться вверх и вперед. Например, произносите «а—а—а».

Во-вторых, «задержка». Несмотря на то что голосовой канал проходит беспрепятственно, звук не следует выпускать напрямую, а необходимо контролировать воздушный поток, создавая ощущение, будто он «задерживается» на переднем твёрдом нёбе. Только так произношение будет чётким, насыщенным и не потребует лишних усилий. Например, можно слегка раздвинуть задние коренные зубы и неторопливо произносить сложные гласные «ai», «ei», «ou», «ao», ощущая, как звук движется вдоль верхней челюсти и «зависает» на переднем твёрдом нёбе.

Четкое произношение и правильная интонация

1. Что такое «правильное произношение и округлый звук»

«Правильное произношение и округлый звук» означает чистоту и точность звучания слов. При близком прослушивании речь звучит чисто, а артикуляция — чётко; при удалённом прослушивании голос звучит ярко, округло и мелодично. Если говорить конкретнее, «правильное произношение и округлость звучания» включает в себя два аспекта: во-

первых, «истинность», то есть точность слов, чистота звуков и правильность интонации; произношение должно соответствовать правилам мандаринского диалекта, не допускать ошибок и не быть неясным, а быть честным и чётким; во-вторых, «красота», то есть приятное, округлое и мелодичное звучание, наполненное художественностью. Когда «красота» и «истинность» идеально сочетаются, речь становится правильной и округлой.

Суть правильного произношения заключается в овладении методом «произношения и звукообразования». «Произношение и звукообразование» — это обобщение методов произношения в традиционном китайском театре, означающее полный процесс обработки начала, середины и конца слова. Начало, середина и конец звука одного слова должны не только четко различаться, но и плавно соединяться, быть хорошо слышными, чтобы соответствовать требованиям акустики. Некоторые обобщают это так: «начало слова произносится точно, середина звучит громко, конец завершается аккуратно», образуя «форму косточки жареной финики» в процессе «произношения и звукообразования».

2. Основные методы произношения и звукообразования

Начало слова, также называемое «началом произношения», включает в себя начальный звук и начальную часть гласного. При произношении оно должно быть точным и сильным, с «зажатием» и «выпрыгиванием»; в основном это

заключается в правильном контроле места и способа произношения начального звука, а также четких четырех тонов гласного.

Средняя часть слова, также называемая «удержанием звука», обозначает основную гласную в рифме. При произношении её следует растягивать и удерживать, делая звук округлым и насыщенным. Ротовая полость должна быть открыта в меру, а мышцы — расслаблены и напряжены в нужном соотношении, чтобы звук был растянутым, полным, твёрдым и устойчивым.

Конец слова, также называемый «завершающим звуком», — это обработка конечной части рифмы. При произношении ротовая полость переходит от открытого к закрытому положению, мышцы — от напряжённого к расслабленному, а звук — от сильного к слабому. Необходимо добиться чёткой динамики завершающего звука, с точным ослаблением и завершением.

Конечно, вышеупомянутые методы произношения и завершения звуков не являются абсолютными. Мы говорим не для того, чтобы «прочитать слова», и в потоке речи невозможно «до конца» произносить каждый звук, иначе это превратилось бы в обучение фонетике в детском саду. Кроме того, слова с разными начальными звуками, рифмами и тонами различаются по манере произношения, поэтому нельзя применять один подход ко всем.

Использование тембра

Тембр — это свойство звука, которое служит основанием и признаком, отличающим один звук от других. У каждого человека, в силу различий в форме резонаторов речевых органов и в методах произношения, издаваемые звуки различаются по тембру.

Существуют два ярких признака качества голоса: во-первых, хороший голос звучит мягко, чисто и мелодично, радуя слух и поднимая настроение; плохой голос же груб, хрипл, низкий и тусклый, словно рвущаяся тряпка, он режет слух и раздражает. Во-вторых, хороший тембр богат вариациями и позволяет изменять голос в соответствии с содержанием речи; плохой же тембр лишен разнообразия, он однообразен и скован, что не подходит ни для художественного выражения, ни для имитации различных звуков.

Качество голоса человека определяется множеством факторов. Среди них есть как врождённые, так и приобретённые. Однако независимо от этих факторов, при усердных тренировках и освоении правильной методики произношения вполне возможно улучшить качество своего голоса. Ораторам с хорошими природными данными голоса следует стремиться к разнообразию, художественности и красоте речевого выражения, в полной мере раскрывая потенциал своего голоса, чтобы сделать свою речь приятной и увлекательной, и таким образом стать мастером ораторского искусства; тем же, у кого природные данные голоса не слишком хороши, следует уделять больше времени тренировкам, чтобы

улучшить качество голоса. Кроме того, можно в полной мере использовать особенности своего голоса, сформировать собственный речевой стиль и развить индивидуальность речи.

Использование громкости

1. Громкость

Громкость — это сила звука, которая при разговоре постоянно меняется. Эти изменения не являются бесцельными и произвольными, а определяются изменениями мыслей и эмоций. В важных моментах высказывания и при сильных эмоциях голос должен быть громче; напротив, в остальных случаях он может быть тише. Например, в следующем отрывке из речи:

Сейчас есть такие люди, которые целыми днями критикуют нынешнее положение дел в нашей Родине: мол, наша экономика слишком отстала, уровень жизни невысок, наука неразвита и так далее. Но мы хотим задать этим людям один вопрос: когда вы не перестаёте жаловаться на великую Родину, сделали ли вы хоть что-нибудь, чтобы изменить отсталое положение той Родины, которая вас родила и воспитала? Разве Родина станет богатой и сильной благодаря вашим жалобам? Разве другие должны тяжело трудиться ради процветания и могущества Родины, а вам в итоге останется только пожинать плоды их труда?

При произнесении этого отрывка в начале следует говорить тише и медленнее, чтобы подчеркнуть низкий уровень мышления таких людей; начиная со слова «но» следует из-

менить интонацию — эмоции становятся более бурными и насыщенными, громкость голоса также должна увеличиться, чтобы ударить этих людей по ушам, заставить их почувствовать стыд за себя и тем самым побудить их к пробуждению.

2. Основные требования к громкости

К громкости речи предъявляются два основных требования: во-первых, она должна быть уместной и умеренной. Голос должен быть громким, когда нужно, тихим, когда нужно, и ровным, когда нужно. Громкий голос ни в коем случае не должен доходить до хрипа; тихий голос не должен быть настолько тихим, чтобы его было невозможно услышать. Во-вторых, речь должна быть плавной и естественной. Громкость не должна безосновательно то увеличиваться, то уменьшаться, а также резко меняться, иначе это не только будет звучать неестественно и неприятно, но и вызовет недопонимание, помешав нормальному изложению содержания. Одним словом, изменения громкости определяются мыслями и чувствами, а умеренная громкость, в свою очередь, способствует выражению мысли.

Тональность — это высота и низкость звука, включая его повышение и понижение. Высота и низкость речи, а также её повышение и понижение не только придают речи ритмичность, но и отражают определённые мысли и чувства. Тональность можно разделить на три вида: высокий, средний и низкий. Каждый из этих трех типов имеет свои особенности: высокие тона более пронзительны и ярки; средние — более

насыщенны и плотны; низкие — более глубоки и густы. Различные высоты тона выполняют разные функции и создают разные выразительные эффекты. Для обычного содержания подходит средний тон, для важных моментов и сильных эмоций — высокий, а для выражения печали, сожаления, глубоких размышлений — низкий.

Изменение интонации соответствует высоте звука: в местах с высоким звуком используется восходящая интонация, а в местах с низким звуком — нисходящая. Если в ходе высказывания смысл постепенно углубляется, а эмоции становятся всё более сильными, можно использовать восходящую интонацию; напротив, если содержание переходит от важного к второстепенному, а эмоции с воодушевления становятся тяжёлыми или умиротворёнными, целесообразно использовать нисходящую интонацию. Кроме того, в вопросительных, риторических или подсказывающих предложениях следует использовать восходящую интонацию, например: «Он пришёл?»; а в повествовательных предложениях — нисходящую, например: «Он пришёл».

Высота тона тесно связана с силой голоса. Как правило, в предложениях, выражающих радость, трагизм или упрек, голос сначала сильный, а затем слабеет; в предложениях, выражающих возмущение или горячность, голос сначала слабый, а затем усиливается; в предложениях, выражающих удовлетворение, изящество или торжественность, голос сильный в середине и слабый в начале и конце.

Управление ударением

Ударение, также называемое акцентом, в устной речи служит для выделения ключевых моментов и подчеркивания основных эмоций. Слова в предложении не являются семантически полностью равнозначными и одинаково важными, а имеют иерархию, с различиями в степени важности. Говорящий намеренно выделяет и подчеркивает важные слова (слоги), и именно эти слова являются ударенными. В одной и той же фразе изменение положения ударения приводит к изменению смыслового акцента. Например, в предложении «Сегодня я пришел сюда читать лекцию» при различном расположении ударения смысл меняется:

Сегодня я пришёл сюда читать лекцию. (Завтра не приду)

Сегодня я пришёл сюда читать лекцию. (А не кто-то другой)

Сегодня я пришёл сюда читать лекцию. (Завтра буду читать лекцию в другом месте)

Сегодня я пришёл сюда читать лекцию. (А не поболтать)

Из этого видно, что положение ударения оказывает значительное влияние на смысл.

Ключ к правильному употреблению ударения — найти его точное положение, а для этого необходимо четко определить основную мысль высказывания, понять его главную идею и по-настоящему уловить смысловую суть каждого предложения: а ключевые слова, передающие смысл, зачастую и являются точками ударения. Умение правильно использовать

ударение — залог точной передачи эмоций и мыслей. Посмотрите на следующий отрывок из речи:

Услышав тему моей речи, некоторые товарищи, возможно, скажут: «Прыжок — что тут вообще говорить?» Но я хочу поговорить о прыжке, я хочу рассказать о том воодушевляющем прыжке, который совершил Чжу Цзяньхуа, побив мировой рекорд!

В этом отрывке три раза встречается слово «прыжок». Первое слово «прыжок» следует произносить с ударением, чтобы объяснить слушателям, почему он говорит о «прыжке» — ведь некоторые считают, что о «прыжке» не стоит говорить; второе слово «прыжок» не нужно произносить с ударением, а ударение следует положить на слово «хочу», чтобы показать, что оратор намеренно уделяет особое внимание теме «прыжка»; третье слово «прыжок» произносится с ударением, чтобы подчеркнуть суть темы.

Управление интонацией

Изменения интонации позволяют выражать разные оттенки речи. Одно и то же предложение, в зависимости от высоты и изменения интонации, может выражать самые разные эмоции. Например:

Это миллион юаней? (Ах! Как страшно!) — удивление

Это миллион юаней? (Не пугай меня!) — презрение

Это миллион юаней? (Черт!) — сожаление

Это миллион? (Как же я рада!) — радость

Это миллион? (Как необычно!) — любопытство

Это миллион? (Шутишь?) — сомнение

Интонация делится на четыре типа: восходящая, нисходящая, ровная и извилистая.

Восходящая интонация: интонация поднимается от ровной к высокой; чаще всего используется в вопросительных предложениях для выражения риторического вопроса, сомнения, удивления, призыва и т. п.; нисходящая интонация: интонация сначала ровная, затем понижается; чаще всего используется в повествовательных и восклицательных предложениях для выражения утверждения, восклицания, просьбы и т. п.; ровный интонационный тип — интонация остаётся на одном уровне от начала до конца, часто используется для выражения серьёзности, холодности, повествовательного тона и т. п.; извилистый интонационный тип — интонация то поднимается, то опускается, или сначала опускается, а затем снова поднимается, часто используется для выражения многозначительности, иронии, скрытого смысла и т. п.

Управление паузами

Пауза — это резкое прерывание речи. В устной речи она выполняет две функции:

Во-первых, пауза выполняет функцию знаков препинания: служа передышкой в речи, она одновременно обозначает окончание предыдущего предложения и является вступлением к следующему, тем самым усиливая ясность и выразительность речи.

Во-вторых, пауза придаёт устной речи интонационную

выразительность: благодаря длительности пауз и их частоте в течение определённого промежутка времени она формирует ритм речи, создавая ощущение ритмической красоты. Паузы должны быть уместными и умеренными; их следует расставлять разумно, исходя из необходимости передачи эмоций и смысла, а не произвольно. В зависимости от места паузы смысл высказывания может меняться. Например:

Ты / понимаешь, что я не понимаю? (вопрос о том, понимает ли собеседник самого говорящего)

Ты понимаешь, / что я не понимаю. (признание того, что я не понимаю)

Ты понимаешь/я не понимаю? (не признаёшь, что не понимаешь)

Ты понимаешь меня/не понимаешь? (желание подтвердить, что другой не понимает)

Ты понимаешь меня/не понимаешь? (не веришь, что другой понимает)

Ты меня понимаешь/не понимаешь. (понимание того, что другой понимает) (стрелка обозначает изменение интонации)

Умелое использование пауз иногда может создать подтекст и скрытый смысл, заставляя слушателей почувствовать, что «в этот момент молчание говорит громче слов». Опытные ораторы часто умело используют паузы в речи, давая слушателям возможность поразмыслить, обдумать услышанное и с нетерпением ждать продолжения, чтобы добить-

ся желаемого речевого эффекта.

Например, британский политик Лейбс однажды выступал в Лондонском совете по вопросам труда. В середине речи он внезапно остановился и устремил взгляд на свои часы. Когда все были озадачены, Лейбс вдруг громко воскликнул: «Эти 72 секунды, которые вы только что ощутили как нетерпеливое ожидание, — это время, которое требуется каждому рядовому рабочему, чтобы уложить один кирпич». Слушатели прозрели, и раздались аплодисменты.

Умелое использование пауз должно сопровождаться правильным использованием переходов. Переходы — это прерывание и продолжение речи в процессе выступления. Если прерывать там, где не следует, порядок слов нарушается; если не соединять там, где нужно, смысл теряется; только при правильном сочетании пауз и переходов можно затронуть сердца слушателей. Поэтому упражнения на паузы и переходы — это один из важных навыков устной речи, который нельзя игнорировать.

Что касается ораторского искусства, то достичь такого мастерства можно только благодаря постоянной практике.

Тренировка по заучиванию текста

Этапы тренировки по заучиванию текста

Первый шаг: прослушивание. Прочитайте текст выступления один раз и запишите его на диктофон, а затем, прослушивая запись, проверьте, нет ли пропусков или неточностей, и оцените, будет ли такое выступление эффективным,

в том числе с точки зрения гармоничности речи и уместности формулировок. Важность прослушивания заключается в том, что мысли и формулировки, которые свободно текли в голове во время разработки, при переносе на бумагу иногда претерпевают изменения. Прослушивание позволяет провести критическую проверку, внести исправления, а также углубить впечатление и облегчить запоминание.

Второй шаг: поэтапное запоминание. Ни в коем случае не пытайтесь запоминать текст наизусть, «забивая» его в голову. Если готовиться методом механического зазубривания, то, выйдя на сцену, вы будете ещё больше нервничать из-за страха забыть слова; а перед аудиторией, пытаясь подбирать слова, ваши глаза потеряют блеск. Под «поэтапным запоминанием» подразумевается громкое чтение по абзацам: прочитайте один абзац, затем перескажите его своими словами, запишите на диктофон и прослушайте, после чего прочитайте снова, снова запишите и прослушайте. Повторяйте этот цикл, продвигаясь абзац за абзацем, чтобы содержание речи, включая фразы из оригинала, запечатлелось в вашей памяти и стало частью вашего естественного речевого потока.

Третий шаг: проба. Сначала соедините все абзацы воедино. Проговорите их про себя несколько раз. Затем проведите пробное выступление в одиночку. В этот момент большое зеркало и диктофон станут вашими лучшими «критиками» — вам придётся постоянно корректировать свою речь и манеру поведения. Постепенно расширяйте круг слушате-

лей. Выступайте перед членами семьи, друзьями и коллегами, прислушивайтесь к их замечаниям и вносите соответствующие изменения. Наконец, наденьте ту одежду, в которой будете выступать, представьте, что перед вами много слушателей, и еще несколько раз громко отрепетируйте выступление.

Четвёртый шаг: выступление. Сначала зафиксируйте запоминающие сигналы, то есть обозначьте начало каждого абзаца речи на случай, если это понадобится. Перед выходом на сцену ещё раз прослушайте запись своей речи. Если удастся прибыть на место за полчаса до начала, то лучше всего в пустом зале громко произнести один абзац или всю речь целиком.

Техники запоминания текста

Ознакомление с текстом и его заучивание занимают видное место в мыслительном процессе оратора и даже во всей его психологической деятельности во время выступления, а также являются необходимым условием успеха выступления. Можно сказать так: без заучивания текста невозможно выступить.

Чтобы выступать без текста и добиться наилучшего эффекта устной речи, необходимо многократно заучивать текст и репетировать его. Основные приёмы включают:

1. Метод чтения вслух

При запоминании текста нужно снова и снова читать его вслух, пока он не «запомнится досконально». На самом деле

метод чтения вслух не только способствует запоминанию, но и является своего рода «репетицией» выступления. Благодаря этому методу оратор не только тренирует свою красноречивость, но и может почувствовать эффект выступления в реальной обстановке.

2. Метод «основных пунктов»

Под методом «основ и пунктов» подразумевается улавливание общего содержания речи. Это метод, при котором запоминается только «каркас» текста.

Например: при запоминании дискуссионной речи можно, исходя из содержания и структуры, сосредоточиться на том, какие вопросы поднимаются, какие методы анализа используются, какие пути решения проблем и идеи предлагаются, и запоминать только самое главное. Ещё один пример: при запоминании речи повествовательного характера, как правило, невозможно обойтись без таких элементов, как время и место события, его причины, последствия и личное восприятие. При запоминании достаточно сосредоточиться на этих ключевых элементах, чтобы быстро и эффективно запомнить содержание речи.

3. Метод про себя

Особенностью памяти большинства людей является сильная способность к образному запоминанию. Во время проговаривания в уме внимание человека сосредоточено, мыслительная деятельность мозга активизируется, а глаза, руки и рот (проговаривание) тесно взаимодействуют, что позво-

ляет хорошо закрепить запоминаемое содержание. На практике запоминания речей метод проговаривания в основном применяется как «запоминание на ходу».

4. Метод образов

Образный метод, также называемый методом рисования, заключается в использовании рисунков для стимулирования памяти. Согласно психологическим исследованиям, конкретные образы обладают знакомостью и эмоциональностью, легко привлекают внимание и вызывают ассоциации, а также не забываются.

5. Метод ассоциаций

Ассоциации являются неотъемлемым фактором запоминания, а также важным методом запоминания. Метод ассоциаций наиболее подходит для запоминания «проблемных» мест. Суть метода заключается в следующем: во время репетиций и пробных выступлений отмечайте места, где вы часто «запинаетесь», а затем применяйте метод ассоциаций.

Новые пути повышения уровня выступлений

Усердное накопление опыта и постоянное совершенствование

Если проанализировать историю ораторского искусства в Китае и за рубежом, то можно увидеть, что каждый выдающийся оратор в ходе многолетней практики постоянно накапливал опыт, развивал и оттачивал свои уникальные ораторские особенности и стиль, стремясь избежать банальности, развиваться и вносить инновации. Здесь мы кратко рас-

скажем о практике выступлений некоторых известных ораторов из Китая и других стран, а также об особенностях их выступлений, чтобы понять их практический опыт и дух новаторства и стремиться стать выдающимся оратором.

1. Зарубежные ораторы

(1) Демосфен (384–322 гг. до н. э.)

Демосфен был выдающимся оратором Древней Греции. Его сохранившиеся произведения включают 61 речь, 56 вступительных слов к речам и 9 писем, которые стали чрезвычайно ценным достоянием мировой истории ораторского искусства, особенно ораторского искусства Древней Греции. Речи Демосфена обладают собственными художественными особенностями. Ему принадлежит знаменитая фраза: «Душа красноречия — это действие, действие и ещё раз действие». Судя по содержанию его речей, они являются непосредственным отражением многих важных исторических событий того времени и отличаются ярко выраженной позиционностью. Благодаря своей остроте наблюдательности и проницательности он разоблачал заговоры противников и призывал соотечественников к пробуждению и борьбе. Что касается художественных приёмов, то его речи отличались гармоничной структурой, яркими образами, динамичным развитием и были наполнены решительным, воинственным патриотическим пылом. Он сравнивал себя с «короткоживущей свечой», зажигавшей свет своей мимолётной жизни, чтобы со слезами на глазах «подарить вам свет и тепло». Демо-

сфен уделял большое внимание торжественности и серьёзности ораторского искусства; он никогда не произносил импровизированных речей на народном собрании, считая, что тот, кто тщательно готовит речь, является другом демократии, поскольку тщательная подготовка является проявлением уважения к народу.

(2) Марк Дулий Цицерон (106—43 гг. до н. э.)

Марк Дулий Цицерон родился в Аби в богатой семье рыцарей; в молодости получил отличное образование в Риме и Греции. За свою жизнь он написал множество трудов по теории ораторского искусства, таких как «Об ораторском искусстве» и «Ораторы Бруг». Судя по содержанию речей Цицерона, они отличались ярко выраженной политической направленностью и способностью адаптироваться к окружающей обстановке. С формальной точки зрения его речи в основном следовали традиционным канонам, но были тщательно отточены: они отличались строгой структурой, четкой логикой, изящным стилем, богатым словарным запасом и тщательно выверенной синтаксической конструкцией; при чтении они звучали легко и плавно, с мелодичным ритмом, с перепадами интонации и звучали мощно и убедительно.

Квинтилиан хвалил его речи за силу Демосфена, за то, что они, как и произведения Платона, богаты содержанием и доставляют слушателю такое же удовольствие, как и речи Исократа. Плиний Старший называл его отцом римской ораторской речи и латинской литературы. В эпоху Возрождения и

Французской революции Цицерон пользовался особым уважением как оратор и защитник республиканских свобод. Его ораторский стиль стал образцом для подражания для многих европейских прозаиков последующих поколений.

(3) Линкольн (1809—1865)

Линкольн родился на небольшой ферме в округе Хардинг, штат Кентукки, США, и был выдающимся буржуазным революционером и политическим оратором. В детстве и юности тяжелый труд закалил его волю, усердное чтение расширило его кругозор, а целенаправленная ораторская подготовка развила его мыслительные способности и умение выражать свои мысли, заложив прочную основу для его будущей карьеры оратора.

В 1856 году Линкольн вступил в Республиканскую партию и в том же году стал кандидатом в вице-президенты. В своих предвыборных речах он чётко заявлял: «Я буду бороться за свободу и отмену рабства до тех пор, пока Конституция нашей страны не гарантирует эту свободу, пока на всей этой обширной земле под солнцем и дождём не будут трудиться только свободные рабочие». В июне 1858 года Линкольн выступил со знаменитой речью под названием «Семейный раздор», в которой он сравнил раскол южного рабовладельческого общества с «разломившимся домом», который «не может устоять», и выразил надежду на единство страны. В ноябре 1860 года он был избран президентом США, а 4 марта 1861 года произнес знаменитую «Первую инаугурационную

речь». Каждая речь Линкольна вызывала у слушателей продолжительные аплодисменты и производила фурор по всей стране; например, «Геттисбергская речь» считается высшим образцом ораторского искусства на английском языке. На протяжении более ста лет Линкольн, как важная историческая фигура, привлекает к себе широкое внимание, а многие из его знаменитых речей стали яркими страницами в мировой истории ораторского искусства.

(4) Ленин (1870—1924 гг.)

Ленин родился в городе Симбирске на берегу Волги в России. Он был великим революционером, теоретиком и оратором. Его речи обладали поразительной убедительностью и необыкновенной вдохновляющей силой, даря слушателям ощущение душевного подъема и жизненной энергии. Во время выступлений он был полностью погружен в речь, его глаза сияли, и в зависимости от содержания он сопровождал свои слова яркими и выразительными жестами, то наклоняясь вперед, то откидываясь назад, что придавало его речам беспрецедентную гармонию и совершенство.

Крупская, вспоминая Ленина, отмечала: «Ильич учил нас, что агитатор — это народный оратор, умеющий обращаться к массам, умеющий воодушевлять их огнём своего энтузиазма, умеющий выделять яркие, наглядные факты. Речи такого народного оратора находят отклик в массах, получают поддержку и одобрение революционных классов. Сам Ленин был именно таким агитатором и таким народным оратором».

2. Китайские ораторы

(1) Пан Гэн (правил примерно в 1324–1297 гг. до н. э.)

Пан Гэн — известный оратор в истории Китая, о котором сохранились письменные свидетельства. Как известно, Китай — древняя цивилизация с богатой историей, и искусство ораторства также занимало видное место в древней китайской культуре. Его речь приведена в самом раннем историческом документе Китая «Шаньшу·Пан Гэн»; это самый ранний и самый длинный документ, содержащий речь в истории Китая. Речи Пан Гэна отличаются богатством содержания и удачными сравнениями. С помощью сравнений оратор выражает своё отношение к вещам — любовь или ненависть, похвалу или осуждение, одобрение или неодобрение, — что делает речь более конкретной, реалистичной и придаёт ей яркую индивидуальность.

Чтобы убедить подданных перенести столицу, в «Паньгене I» старая столица сравнивается с «Дяньшу», а новая — с «Цюйли»; для описания вреда, наносимого разлетевшимися слухами, также используются яркие сравнения. Он также использовал риторический приём явного сравнения, что придавало речи ясность, живость и образность. Кто-то однажды сказал: если убедительность речи достигается с помощью конкретных примеров, то ясность речи достигается с помощью сравнений. Речь Паньгена как раз и воплощает этот принцип. Более того, в своей речи Паньген использовал живой и простой разговорный язык того времени, что

сделало его речь чрезвычайно образной, яркой и наделенной неопровержимой убедительностью. Можно сказать, что решительный тон и образный язык речи Паньгена положили начало традиции ораторского искусства в нашей стране.

(2) Конфуций (551—479 гг. до н. э.)

Конфуций был китайским мыслителем и педагогом конца периода Весны и Осени, а также основателем конфуцианской школы. Одной из особенностей его выступлений было то, что он умел излагать сложные и глубокие идеи простым и понятным языком, делая их ясными и доступными; второй особенностью было использование косвенных и замысловатых выражений с глубоким смыслом, особенно когда он преподавал своим ученикам иизлагая свои взгляды, он часто выступал в образе глубокого и эрудированного старейшины; во время выступлений он, как правило, не произносил пламенных речей с воодушевленным тоном, а создавал непринужденную и приятную атмосферу, в которой в форме непринужденной беседы излагал свои взгляды, оставляя слушателям бесконечный повод для размышлений — естественно и в меру.

(3) Чжан И (? г. до н. э. — 309 г. до н. э.)

Чжан И был уроженцем государства Вэй в период Воюющих царств. Рассматривая его деятельность в качестве агитатора, мы можем уловить особенности и стиль его выступлений. Во время агитации в шести государствах — Вэй, Чу, Хань, Ци, Чжао и Янь — он говорил правду, указывал на

суть дела, при этом был полон эмоций, выступал с пламенными речами, говорил свободно и откровенно. Иногда он намеренно преувеличивал и чрезмерно драматизировал, создавая впечатление напористости и агрессивности.

Во время переговоров с царем государства Хань он сначала прямо указал на то, что Хань не богат природными ресурсами, население страдает от нехватки одежды и пищи, а военные силы недостаточны, и солдаты слабы», а затем дал несколько преувеличенное описание военной мощи государства Цинь: «В Цине более миллиона воинов в доспехах, тысяча боевых колесниц, десять тысяч всадников, а отважных воинов, не носящих доспехов, но бросающихся в бой, как драконы и тигры, с высоко поднятыми копьями, не сосчитать. В государстве Цинь бесчисленное множество превосходных боевых лошадей, которые, мчась вскачь, оставляют между передними и задними копытами расстояние более двух чжана.

Солдаты государств к востоку от Государства Цинь выходят на поле боя в доспехах с обнажённой грудью, держа в левой руке отрубленную голову убитого, а в правой — живого пленника. Сражение солдат государства Цинь с солдатами государств Шаньдуна напоминает борьбу Мэн Бэня с трусом или силача с младенцем. Если государство Цинь пошлёт таких отважных и сильных воинов, как Мэн Бэнь и У Хуэ, на слабые государства, отказывающиеся подчиниться, это будет равносильно тому, чтобы придавить птичьи яйца

грузом в тысячу цзюней — ни одно из них не уцелеет.«То, что государство Цинь сильнее государства Хань, — это факт, но Чжан И, несомненно, намеренно преувеличил превосходство циньских лошадей и доблесть циньских воинов, что сделало соотношение сил между Ханем и Цинью ещё более неравным, оказав огромное психологическое давление на царя Ханя и способствуя его убеждению с помощью разума.

(4) Сунь Ят-сен (1866—1925)

Сунь Ят-сен — великий пионер китайской революции; он не только оставил нам много ценного в области политической мысли, но и был ученым с обширными и глубокими знаниями. Один только его талант оратора вызывает у людей восхищение и уважение. Товарищ Мао Цзэдун однажды сказал: «Я много раз слушал его речи и чувствовал в них некую величественную силу». Товарищ Е Цзяньин в 1981 году также вспоминал: «Более пятидесяти лет назад я неоднократно слушал вдохновляющие речи господина Сунь Ятсена. Его звонкий голос до сих пор звучит в моих ушах».

Господин Сунь Ятсен обобщил секреты своих выступлений. Во-первых, это манера поведения. Пропагандист, поднимаясь на трибуну, должен выглядеть опрятно и вести себя с достоинством, чтобы ещё до начала выступления «весь зал испытывал к нему чувство благоговейного уважения». В речи следует избегать легкомысленности и напыщенности; нужно «во всём оставаться естественным; даже когда смысл слов серьёзен и привлекает внимание слушателей, нельзя

притворяться, будто вы пытаетесь поразить их». Во-вторых, важно уделять внимание интонации. Сунь Цзынань говорил: «Выступление подобно сочинению: главное — дыхание; если дыхание ровно, то и длина речи, и высота голоса будут уместны. Когда дело доходит до самого важного момента, голос должен звучать как удар по камню или металлу; а в спокойные моменты, чтобы слушатели не устали, следует приводить истории и вставлять шутки, чтобы поднять настроение всего зала».» В-третьих, необходимо иметь общее представление о ситуации. Сунь Цзаньшань считал, что оратор должен иметь представление о политических взглядах, стиле работы, уровне знаний, а также интересах и увлечениях аудитории; только так можно действовать осознанно и целенаправленно, чтобы сторонники ясно поняли суть и испытали глубокое удовлетворение, а противники, убедившись в правоте аргументов, в душе согласились с ним. В речи категорически нельзя проявлять высокомерие.

(5) Вэнь Идуо (1899–1946)

Вэнь Идуо родился 22 октября 1899 года в семье помещика в Чэньцзялин, уезд Сишуй, провинция Хубэй. Он был известным в истории Китая поэтом, учёным, профессором и борцом за демократию, воплощавшим героический дух нашего народа. Он отличался прямолинейностью, был доброжелателен к людям и любил молодёжь как своих детей. Благодаря его горячей приверженности демократии и бесстрашному духу его речи пользовались горячим приёмом у моло-

дёжи. Каждый раз на его выступлениях собиралось от пяти-шести тысяч до двух-трёх десятков тысяч слушателей, и аплодисменты не умолкали ни на минуту. За всю свою жизнь Вэнь Идуо выступил с 12 знаковыми речами, самой известной из которых является «Последняя речь». Эта речь не только отличалась содержательностью, глубиной и силой, но и демонстрировала высокий художественный уровень, отражая его уникальный ораторский стиль.

Его речи, прежде всего, отличались искренностью, глубиной и пафосом. В этой речи г-н Вэнь Иду с помощью голоса, интонации, взгляда, осанки и жестов точно передал свои мысли и чувства. В начале он низким, горловым голосом, казалось бы, спокойно рассказал о гибели Ли Гунпу. Когда внимание всего зала сосредоточилось на этом бесстрашном борце за демократию, а в зале воцарилась тишина, господин Вэнь внезапно гневно зарычал: «У каждого из вас есть перо и рот, так почему же вы не используете их, чтобы высказаться? Приведите факты! Почему его убили, причём не осмелились открыто напасть и убить, а пришли тайком, чтобы напасть и убить (аплодисменты), что это за ерунда? (Аплодисменты)…» Начало было кратким и мощным, затем голос и интонация заметно изменились, отражая перепады эмоций; когда речь доходила до самых воодушевляющих моментов, ритм речи ускорялся, а тон становился ещё более решительным. После продолжительных аплодисментов настроение толпы стало воодушевленным, и только тогда г-н Вэнь перевел речь

на тему тайных агентов, смелым и вызывающим тоном решительно разоблачив самые подлые и бесстыдные преступления реакционеров Гоминьдана, связанные с покушениями. Тайные агенты один за другим опустили головы от страха.

Выводы г-на Вэня были чрезвычайно убедительными, они отражали чаяния народа и в то же время были наполнены поэтическим воодушевлением. В самый тяжелый момент борьбы он был готов пожертвовать своей жизнью; однако он с оптимизмом верил в будущее и восклицал: «Наше светлое будущее — это конец реакционеров!(Бурные аплодисменты)» Во время речи он то и дело ударял кулаком по столу, накапливая сильные эмоции, и создавалось впечатление, что его горе, гнев и ненависть достигли предела, он действительно хотел бы вырвать из груди реакционеров их волчьи сердца и собачьи легкие и разорвать их на куски!

3. Стать выдающимся оратором

Превосходный оратор должен быть радостным, увлечённым, полным жизни и энергии, проявляя искреннюю заботу о происходящем. Во время выступления он должен быть бодр и энергичен, рассматривать слушателей как мыслящих и чувствующих людей, а также проявлять живой интерес к теме своей речи, считая, что его выступление поможет другим обрести жизненную силу; именно поэтому он будет говорить с большим энтузиазмом. Это лучший способ заинтересовать слушателей.

Превосходный оратор искренен и увлечен; он выступает

не ради самого выступления, не для того, чтобы похвастаться своей одеждой, демонстрировать улыбку или играть словами. Он проявляет свое очарование не только на сцене, но и после спуска с нее остается полным энергии и сияющим мудростью.

Хороший оратор должен нести ответственность перед слушателями. Он должен ясно понимать: если он выступает перед сотней слушателей в течение пяти минут, то отнимает у них пять минут их жизни, и он должен сделать так, чтобы слушатели почувствовали, что это драгоценное время было потрачено не зря.

Хороший оратор должен нести ответственность перед другими участниками программы выступлений. Если ему отведено всего пять минут, он ни в коем случае не должен занимать десять. Не следует отнимать время у других выступающих, у которых, возможно, есть что сказать интересного.

Хороший оратор должен обладать лидерскими качествами. Перед аудиторией он должен «стоять высоко и смотреть далеко», говорить ответственно и авторитетно, демонстрируя достоинство, присущее лидеру. Он должен быть инициативным, дружелюбным и открытым.

Хороший оратор сохраняет хладнокровие. Он не позволяет энтузиазму затуманить разум и не допускает, чтобы уверенность в себе превратилась в высокомерие. Хороший оратор должен ответственно подходить к своей теме: не стоит беспорядочно «грызть» то, что ему не по зубам, но и не сле-

дует лишь слегка касаться темы, пролетая мимо.

Хороший оратор должен быть методичным и иметь четкую линию мысли. Хороший оратор должен сохранять чувство юмора. Одним словом, чтобы стать хорошим оратором, необходимо сохранять свои индивидуальные черты, руководствоваться фактами, не поддаваться влиянию других и с открытостью учиться у опытных ораторов. Не следует механически подражать другим. Нужно признавать и ценить достоинства выдающихся ораторов, но не стоит требовать от себя, чтобы у вас были точно такие же. Вы должны раскрыть свой потенциал, создать свой собственный стиль, сформировать свою индивидуальность, чтобы в ходе многолетней ораторской практики стать по-настоящему выдающимся оратором.

Вступайте в разговоры с людьми

Тот, кто умеет наслаждаться общением и мастерски им владеет, может называться мастером слова. Эти люди обладают остроумным и веселым характером, легко ладят с людьми и добиваются успеха в карьере — одна из причин заключается в том, что они часто вступают в беседу с окружающими.

1. Коммуникативные навыки — самое главное

Чтобы понять секреты успеха мастеров общения и получить от них лучшие советы и рекомендации, один американский учёный разработал анкету и разослал её нескольким мастерам общения в США для заполнения. В своих ответах все

они подтвердили важность «неформального общения». Они единодушно отметили, что поиск общих интересов — это один из способов завязать разговор. От погоды и пробок до мебели в офисе клиента — всё может стать темой для разговора. Эти темы не только служат отправной точкой для диалога и делают беседу более интересной, но и помогают собеседнику почувствовать себя непринуждённо.

Какими качествами обладают президенты компаний и лидеры? В списке семи лидерских качеств, определённых американским журналом «Performance», на первом месте стоят коммуникативные навыки. Ещё одна общая черта этих людей заключается в том, что они приписывают свои достижения именно своим коммуникативным навыкам. Будь то президент компании, учитель, представитель организации, учёный, управляющий партнёр или партнёр, имеющий собственную клиентскую базу, — все без исключения считают умение общаться ключом к своему успеху.

2. Расширение личной жизни

Навыки общения не только приносят профессиональные успехи президентам и лидерам, но и делают их личную жизнь более насыщенной. Эти мастера общения отмечают, что коммуникативные навыки дарят им богатые и качественные межличностные отношения, позволяют обзавестись большим количеством друзей, участвовать в различных мероприятиях, занимать более высокое социальное положение, а также дают больше возможностей заниматься лю-

бимыми делами.

Президент американской страховой компании «Нока» Ньютон говорит: «Устное общение — это ключевая сила, позволяющая донести новые идеи или стратегии, а также мощное средство для расширения кругозора и завязывания новых знакомств».

Мастер речи Ливингстон — старший вице-президент одной из американских страховых компаний; его улыбка и смех способны озарить даже самую тесную комнату. Его манера поведения отличается непринужденностью и расслабленностью. Несмотря на строгость в отношении работы, мастера речи ведут себя непринужденно и с юмором, не выставляя себя выше других.

Одного только слушания недостаточно для качественного диалога: мастер речи не только умеет слушать, но и знает, как реагировать и давать обратную связь. Американский профессиональный оратор и тренер по продажам Уокер обнаружил: искренние люди стремятся к плодотворному двустороннему общению. Поэтому одного только слушания все же недостаточно — необходимо сочетание обоих навыков.

3. Принимайте людей и жизнь

Общение с людьми — обязательное условие для того, чтобы стать мастером общения. Американский независимый журналист Истман говорит: «Независимо от того, может ли собеседник предоставить вам возможности, вы должны уважать каждого человека и относиться к нему с теплотой».

Будь то речь или слушание, мастера общения демонстрируют огромный энтузиазм и энергию.

Многие мастера речи изначально были довольно застенчивыми, но они научились любить искусство разговора и овладели его сутью. Благодаря своей эрудиции и обширным знаниям у них никогда не бывает недостатка в темах для разговора. Они «много читают, особенно не пропускают ежедневные газеты, поэтому у них всегда найдутся темы, о которых можно говорить бесконечно».

Многие мастера общения играют в боулинг, в карты, в теннис, ходят на охоту, рыбачат или слушают музыку, но самое главное — чтобы вовлечь собеседников в разговор, они рассказывают о том, чем обычно не занимаются.

Доктор Бауэлл, учёный, специализирующийся на исследованиях в области СПИДа, говорит: «Помимо самой науки, умение общаться является второстепенным навыком, необходимым учёному для передачи результатов своих исследований».» Помимо путешествий по разным странам и выступлений с докладами, Пауэлл — настоящий исследователь: он занимается дайвингом и скалолазанием, ночует под открытым небом, а также пилотирует собственный самолёт; при этом он одинаково непринуждённо чувствует себя как в формальном костюме, так и в роли единственного мужчины на женской вечеринке. Друзья отзываются о нём так: «Он не прибегает к тем уловкам, которыми обычно пользуются мужчины».

Умение выступать перед публикой нужно развивать с детства. У некоторых мастеров ораторского искусства привычка к дискуссиям сформировалась в семье с раннего возраста, у других — нет. Вирла — успешный специалист по мультикоммуникации: она сочетает речь с языком жестов, умеет слушать и является тонким и остроумным оратором. Она считает, что поддержка со стороны братьев и сестёр, а также матери в семье в значительной степени способствовала развитию её ораторских навыков. Она рассказывает, что мать часто высказывала своё мнение по тем или иным вопросам. Затем она спрашивала нас: «Представьте, что такое произошло бы с вами, что бы вы почувствовали?» Мать ожидала от нас реакции, подобной той, что описана на сайте.

Мастер слова Гудвин описывает своего отца как человека, который умеет находить радость в любой ситуации, и признается, что находилась под сильным влиянием отца. «Отец всегда казался счастливым, поэтому я брала с него пример».

Липковиц была единственной дочерью в семье, и её родители часто переезжали, поэтому, как она сама говорит, «я всегда была новенькой в районе или в школе. Для меня общение было навыком выживания. Однако позже это принесло свои плоды в моей работе: клиенты чувствовали себя со мной очень комфортно».

Одна женщина, работающая в Пекине, приписывает свои успехи в продажах превосходным навыкам общения и опыту, полученному в родном городе. Она говорит: «Пекин —

огромный город, я встречаюсь с тысячами людей. Но мне достаточно подготовить четыре-пять вариантов разговора и поочередно их использовать. В любом случае, для разных людей каждый раз это новый опыт общения. Однако в нашем родном городе такой подход не сработает». Мне приходится тщательно оттачивать навыки общения, чтобы придать разговору глубину. Ведь там «мало людей и небольшой мир», все постоянно сталкиваются друг с другом, и смысл разговора не кажется особенно важным, но при этом нужно внимательно слушать, что говорят другие.

4. Соблюдать меру в разговоре

Нам говорят: главное — быть откровенным. Но действительно ли мастера общения настолько откровенны? «Откровенность» — неплохой совет. Однако если вы замечаете, что собеседники постоянно отступают от разговора с вами, следует проявить осторожность. В такой ситуации стоит немного сдержать свою откровенность. Переоцените и проанализируйте свои высказывания и невербальные сигналы, скорректируйте свою «напористость» и обратите внимание на контекст разговора. Хотя небольшая часть мастеров общения утверждает, что они одинаково общаются с коллегами, клиентами и начальством, большинство из них отмечает, что в деловых беседах и в определённых ситуациях они предпочитают вести себя более формально и считают, что так будет уместнее.

(1) Планирование, тренировка и подготовка

Будь то участие в заседании совета директоров, визит к клиенту или встреча с коллегами, мастера общения всегда тщательно готовятся заранее. Ламель, руководитель американского центра уборки, который умеет общаться с людьми из самых разных кругов, считает, что этот навык он отточил, разговаривая сам с собой! На самом деле, так поступают многие. Главное — убедиться, что все мысленные репетиции носят позитивный и конструктивный характер.

Вот секреты мастеров общения:

① Цените время собеседника, говорите лаконично и по делу, не увлекайтесь лишними подробностями.

② Улыбайтесь и проявляйте чувство юмора.

③ Рассказывайте интересные истории, которые могут вовлечь собеседников.

④ Слушайте, наблюдайте, размышляйте.

⑤ Будьте расслабленными, делитесь своими мыслями и будьте уверены в себе.

⑥ Устанавливайте зрительный контакт.

⑦ Наслаждайтесь жизнью. Другим будет приятно проводить время с вами.

⑧ Помните: беседа — это увлекательное, вдохновляющее и познавательное занятие, в котором каждый может принять участие и поделиться своими мыслями.

⑨ Сохраняйте гармонию.

Ниже перечислены основные ошибки, которых следует избегать мастерам общения:

① Не прикасайтесь к собеседнику во время разговора, если для этого нет подходящего повода.

② Не болтайте без умолку и не увлекайтесь бессмысленными темами.

⑧ Не перебивайте собеседника.

④ Заводить разговор с людьми, ведущими себя странно.

⑤ Подслушивать и вставлять свои реплики.

⑥ Говорить, «прижимаясь» к собеседнику.

⑦ Во время разговора бегает взглядом по сторонам.

⑧ Вести себя назойливо.

⑨ Критиковать недостатки других.

(2) Умение вести себя достойно

Хотя в современном мире в некоторых местах не придают большого значения этикету, высокопоставленные лица хорошо понимают и уделяют большое внимание собственным манерам. Они знают, как соблюдать меру в словах и поступках, поскольку вежливость и искренность играют огромную роль. Независимо от того, насколько интересен содержание разговора, если вы проявляете искренность, тактичность и уважение к собеседнику, вы обязательно понравитесь людям. В диалоге, где слова переходят от одного собеседника к другому, мастера общения умеют правильно выбирать момент для вступления в разговор и выхода из него.

Маркус, президент Конгрессно-туристического бюро Сан-Франциско, дает следующий совет: «С искренностью рассказывайте увлекательную историю, но не монополизи-

руйте разговор».

Его секрет заключается в том, чтобы научиться налаживать связи с людьми из самых разных слоёв общества.

Участвуя в деловых мероприятиях, Ламель старается как можно больше общаться с людьми. «Однако, — говорит он, — я не навязываюсь собеседнику. Если это важная личность, то и другим тоже захочется с ним встретиться. В таком случае лучше проявить тактичность и отойти, а позже связаться с ним в письменной форме — собеседник будет благодарен вам за такую деликатность!»

Вот секреты умного и тактичного общения:

① Планируйте, готовьтесь и тренируйтесь.

② Не пытайтесь намеренно «продавать» себя.

③ Внимательно слушайте.

④ Задавайте вопросы, которые идут прямо к сути.

⑤ Улыбайтесь и проявляйте дружелюбие.

⑥ Сосредоточьтесь на собеседнике.

⑦ Идти в ногу со временем.

⑧ Высказывайте свои мнения подробно.

(3) Не болтай, иначе потерпи неудачу

В США был проведен опрос, в ходе которого многим успешным людям был задан вопрос: «Какой навык больше всего помог вам добиться успеха?» Все они в один голос ответили: «Умение говорить». Чтобы добиться успеха, необходимо развивать свои коммуникативные навыки. «Не болтай, иначе погибнешь» — это золотое правило личного и про-

фессионального успеха.

Официальные исследования, проведенные в таких университетах, как Гарвард и Стэнфорд, также подтверждают, что умение говорить и общаться является ключом к успеху.

В связи с постоянными слияниями компаний и сокращением рабочих мест людям приходится полагаться на конкретное взаимодействие и общение друг с другом, чтобы налаживать, развивать и поддерживать отношения с лояльными клиентами и межличностные связи; поэтому потребность в навыках общения сегодня выше, чем когда-либо.

Девиз начала нового века — «забота», то есть забота о планах, деталях, тенденциях и большинстве людей.

① Формула успеха. В начале 90-х годов XX века доктор Харелл, почетный профессор бизнеса в отставке из Стэнфордского университета, провел исследование среди группы выпускников магистратуры по управлению бизнесом, окончивших обучение 10 лет назад. Он пытался выявить черты, присущие людям, добившихся выдающихся успехов.

Он обнаружил, что успех в учебе не имеет отношения к достижениям, а выдающиеся ораторские способности являются почти общей чертой «достигших успеха и славы» людей. Эти люди отличаются дружелюбным характером, легко идут на контакт и весьма разговорчивы. Они не только умеют общаться с коллегами, друзьями, незнакомыми людьми, начальством и коллегами по профессии, но и могут свободно высказываться перед аудиторией.

Исходя из этого, можно, по-видимому, сформулировать формулу успеха: выдающиеся ораторские способности = успех и богатство.

② Уверенность в себе решает исход дела. Речь — основа общения. Она помогает нам устанавливать тесные отношения с коллегами, клиентами, друзьями, конкурентами, партнерами, подчинёнными и начальством.

Навыки общения имеют решающее значение для успеха и являются одной из тенденций будущего. Еще в 1980-х годах доктор Кайфец, почетный профессор социологии Гарвардского университета, сделал следующий вывод: к 2000 году большинство людей привыкнут пользоваться технологиями, но успеха добьются только те, «кто умеет общаться с людьми».

③ Любить общение с людьми. Давайте проведём небольшой тест! Спросите себя: «Нравится ли мне общаться с людьми?»

Если ответ утвердительный, вы уже на шаг впереди других. Любовь к общению с людьми — это основа качественного разговора. Если вы считаете, что большинство людей добры, отзывчивы и интересны, или могут предоставить богатую информацию, вам естественно захочется с ними поговорить, а собеседник почувствует ваше искреннее желание общаться с ним. Наличие таких отношений — огромное преимущество.

Если ответ отрицательный, всё равно дочитайте эту книгу

до конца! Когда вы научитесь общаться более непринуждённо и начнёте получать положительные отзывы, возможно, вы передумаете. Обретя уверенность в себе при общении, вы будете с большим удовольствием общаться с людьми, а на работе у вас всё будет получаться с лёгкостью, что, в свою очередь, приведёт к успеху как в деловой сфере, так и в личных отношениях.

(4) Лаконичность — душа остроумия

Шекспир говорил: «Лаконичность — душа остроумия». Однако в отношении тех, кто всегда ведет себя отстранённо, отвечает лишь одним словом — «да», «нет» или «м-м», — и при этом извлекает удовольствие из чужого беспокойства, мы действительно не можем оправдывать их поговоркой «малоречивый человек — человек благородный».

Некоторые люди пренебрегают «беседой на пустяки» и даже гордятся своей способностью говорить по существу и в самую точку. Они считают светскую беседу мелочной и поверхностной и не хотят в ней участвовать. Хотя некоторые люди такие от природы, если вы не умеете поддерживать непринуждённую беседу, окружающие сочтут вас самодовольным. На самом деле, поспешная манера разговора, скорее всего, является лишь маской, прикрывающей недостаток уверенности в себе. Чтобы жизнь и работа шли гладко, нам следует научиться вести беседу так, чтобы собеседник чувствовал себя комфортно.

① Не придавайте значения времени. Беседа — это не пу-

стая трата времени, и никто не будет испытывать недовольства из-за этого. Ведь как в личной жизни, так и в деловой среде отказ от поддержания межличностных отношений ради экономии времени просто неоправдан. Разве не будет гораздо счастливее и насыщеннее, если вы потратите немного времени на приятную беседу, которая поможет установить теплые отношения?

Общение помогает нам лучше понять существующих и потенциальных клиентов, коллег и друзей, поэтому его нельзя игнорировать. Если вы не хотите тратить время на светскую беседу, это означает, что вы не хотите глубже познакомиться с интересами, взглядами или стилем общения других людей, а также свидетельствует о том, что вы слишком заняты, равнодушны или просто ленивы, чтобы общаться с людьми.

② Обмен мнениями, расширение ресурсов. В некоторых ситуациях, когда не уместно говорить о «серьёзных вещах», таких как убийства, войны, голод, болезни и т. п., непринуждённая беседа, напротив, становится основным способом общения с людьми. Она помогает нам строить хорошие межличностные отношения, укреплять личные и профессиональные связи, а также расширять доступные ресурсы.

Непринуждённая беседа — это также способ обмена информацией, вкусами, творческими идеями и точками зрения. Тема беседы, как правило, касается «мелочей», но именно это позволяет людям преодолеть барьеры и лучше

понять друг друга. Когда люди непринуждённо обсуждают искусство, спорт, экономику, государственные программы или вопросы здоровья, они также лучше узнают друг друга.

Непринуждённая беседа — это разминка перед обсуждением важных тем, а также залог укрепления межличностных отношений и успеха.

Хина, президент американской компании «Millennium Marketing», говорит: «Непринуждённая беседа — это политическое искусство: нужно знать, о чём можно говорить, что стоит обсуждать и с кем об этом говорить. Если хорошо обдумать свои слова и заранее подготовить темы для разговора, то не придётся говорить не с тем человеком и не то, что нужно».

③ Чтобы вызвать интерес, сначала нужно проявить инициативу. «Кто в повседневной жизни усердно молится, тому в критический момент не придётся в последнюю минуту искать помощи у Бога». Эта поговорка вполне применима и к навыкам общения. Непринуждённая беседа — это естественная и приятная человеческая деятельность, и если уделить ей немного внимания и спланировать её, то обязательно удастся повысить её эффективность. Президент одной частной американской компании был приглашён вместе с пятью другими президентами на трёхдневную рыбалку. Он рассказал: «До этого я совершенно не знал остальных президентов, но я читал статьи об одном из них. Некоторые вещи, которые я хотел бы реализовать в своей компании, этот человек

уже осуществил, поэтому мне очень хотелось с ним познакомиться. Первые несколько дней я просто рыбачил, болтал и слушал, о чём говорят другие. В итоге на третий день мне посчастливилось оказаться на одной лодке с этим президентом. Мы отлично поладили и договорились о встрече в следующий раз».

Тот разговор, в конечном счёте, остался простой беседой, но привёл к безграничным деловым возможностям. Этот президент не только пришёл подготовленным, но и хорошо подготовился. Он и тот президент, с которым он хотел познакомиться, оба любили рыбалку и оба были знакомы с хозяином, пригласившим их. Естественно, они заговорили об опыте рыбалки, спорте и увлечениях, а в подходящий момент перешли к обсуждению бизнеса.

Давайте посмотрим правде в глаза! Жизнь — это обмен энергией, а разговор — один из важнейших способов общения с людьми. Если умело использовать навыки общения и оттачивать их, мы сможем обрести более насыщенную жизнь, а также больше деловых возможностей, друзей и разнообразных межличностных отношений.

(5) Калейдоскоп культур

Хорошие навыки общения помогают нам легко общаться с новыми знакомыми, старыми друзьями, коллегами, клиентами, сотрудниками и начальством, независимо от их характера; это не только соответствует правилам этикета, но и создает новые возможности для бизнеса. Отсутствие навы-

ков общения, напротив, может привести к потере поддержки клиентов, срыву контрактов, отсутствию перспектив продвижения по службе и полному развалу межличностных отношений.

① Технологии преодолевают барьеры. Технологии расширяют доступ к информации по всему миру, способствуя взаимодействию различных культур. Технологии постепенно превращают нас в «слепое» общество, поскольку большая часть общения осуществляется с помощью электронной почты, голосовой почты, факса или телефона. Собеседник на другом конце провода может быть «не от нашего круга», но при этом он может оказаться коллегой, потенциальным клиентом или даже начальником, который платит нам зарплату. Поэтому современные правила телефонного этикета становятся всё более важными: неверный тон, мимика и выбор слов — всё это является проявлением невежливости и недальновидности.

② Уравновешенное отношение к сходству и различиям. Некоторые считают, что в многообразном мире мы должны сосредоточиться на наших общих чертах, а другие полагают, что следует широко принимать различия. Однако создать «плавильный котел» не так просто. Хотя у людей есть общие черты, у каждого есть и свои особенности. Лучший подход заключается в том, чтобы одновременно учитывать как сходства, так и различия в межличностных отношениях, то есть сосредоточиваться на общих чертах и при этом при-

нимать различия.

Президент Управления по туризму и конгрессам Сан-Франциско Маркус — мастер общения, способный преодолевать культурные, религиозные и этнические барьеры. Он заявил: «Умение общаться с людьми — залог успеха».

③ Человекоцентричность. Хотя в мире существует множество религий и течений, все они опираются на модель, в центре которой стоит человек. Люди не обязательно ведут себя одинаково только потому, что принадлежат к «определенной группе». Каждый вносит в разговор свои уникальные черты, поэтому проявляемый юмор и терпимость у всех будут разными. Вот пример с одной женщиной из Калифорнии. Эта жительница Фресно отправилась в одиночку на отдых в Лас-Вегас, выиграла в казино крупную сумму, но, не решаясь позволить кому-либо помочь ей пересчитать деньги, была вынуждена отнести в номер целое ведро долларов, чтобы пересчитать их самостоятельно. Едва она вошла в лифт, как за ней последовали трое афроамериканцев, и один из них крикнул: «Ложись на пол!»

Женщина, услышав это, испугалась и сразу же послушно легла на пол, разбросав монеты по всему полу. В это же время до её ушей донёсся неудержимый смех трёх мужчин; спустя некоторое время они с трудом смогли остановиться и поспешили помочь женщине встать. Выйдя из лифта на своём этаже, женщина сразу же направилась в свой номер. Через два часа в дверь постучали: официант принёс букет роз, на

каждой из которых была привязана стодолларовая купюра, а на приложенной записке было написано: «Спасибо Спасибо, что подарили мне столько радости. С уважением, Эдди Мерфи».» Поскольку эта женщина была полна расовых предрассудков и стереотипов, она в итоге неправильно истолковала инструкции, прозвучавшие в лифте, приняв их за приказ грабителя.

Мы часто не знаем, как общаться с людьми из других культур. Гангитано, изучавшая мультикультурность США с точки зрения антропологии, социологии и лингвистики, будучи афроамериканкой, советует нам при общении с представителями других культур — как в профессиональной, так и в личной сфере — «относиться к ним с открытым сердцем», не питая узких предрассудков и стереотипов.

④ Спокойствие. Умение общаться с людьми из других культур свидетельствует о навыках человека. Ценности и способность адаптироваться также являются проявлением внутреннего мира личности. Если вы хотите вести тактичную беседу, во-первых, не избегайте взгляда собеседника, во-вторых, не обращайте внимания на различия, которые заставляют вас чувствовать себя неловко, и проявите инициативу в общении. Находясь в лифте, в столовой или за чашкой кофе, улыбайтесь людям и приветствуйте их.

⑤ Уважение, и ещё раз уважение. Американская певица-афроамериканка Франклин права: при общении с людьми с ограниченными возможностями уважение должно

быть самым основным правилом этикета. При наличии уважения даже ошибки могут быть встречены с пониманием. Если же уважения не хватает — будь то в тоне, намерениях или действиях — это легко может привести к недопониманию со стороны собеседника.

Каждый из нас хочет, чтобы к нему относились с уважением. Человек, которого мы намеренно игнорируем, вполне может оказаться потенциальным крупным клиентом, руководителем, имеющим право нанимать сотрудников, принимать решения о повышении по службе или даже порекомендовать нам вакансию. Чтобы проявлять должное уважение к другим, мы должны владеть базовыми правилами общения и здравым смыслом.

⑥ Проявляйте сочувствие. Сочувствие — это не признак слабости, ведь как в профессиональной, так и в личной жизни эмоциональный интеллект является основной силой, создающей гармонию. Вот история, рассказанная американской эксперткой по общению Сьюзан:

15 лет назад я познакомилась со Снайдером в самолете. Мы поддерживали связь в течение многих лет, но потом потеряли контакт. Недавно он позвонил и объяснил, что по дороге произошла беда: 19-летняя дочь Снайдера, Лори, попала в автомобильную аварию, в результате чего оказалась парализована ниже шеи. «Ее сила духа и позитивный настрой глубоко вдохновили меня», — сказал он.

Снайдер рассказал, что в заботе и поддержке со стороны

семьи, друзей и местного сообщества он увидел луч человечности. «Лори вернулась в школу и продолжает учиться в 11-м классе. Я очень благодарен её друзьям за то, что они приняли Лори и продолжают общаться с ней. Неуместные замечания со стороны некоторых людей, конечно, трудно избежать, но я твёрдо настроен видеть только положительное. Поэтому я запоминаю только добрую и искреннюю сторону каждого человека. Чувство юмора, характер и внимательность Лори также делают её очень популярной среди окружающих»,

Избавление от страха перед застенчивостью

Среди опрошенных мастеров общения 75 % считают, что в прошлом они тоже испытывали застенчивость или попрежнему остаются застенчивыми. Застенчивость — общая черта многих мастеров общения. Однако эта черта характера явно не мешает эффективному общению и не уменьшает удовольствие и пользу от общения с людьми.

Единственное различие между успешными мастерами общения и новичками заключается в том, что мастера уже преодолели застенчивость и знают, как вызвать у собеседника положительные эмоции, а новички только начинают свой путь. Застенчивость — это реакция на преодоление страха. Для личного чувства удовлетворения и общего счастья очень важно преодолеть застенчивость и стать мастером общения.

1. Не позволяйте себе чувствовать себя одиноким

Если такие слова, как «выступление», «представление»

или «ведение собрания», заставляют вас отступать или чувствовать себя неловко, не паникуйте — на самом деле это совершенно нормально. 88 % людей считают себя застенчивыми в определенных ситуациях. Честно говоря, мы тоже являемся частью этого многочисленного множества и ничуть не одиноки.

Многие известные люди, добившиеся успеха в карьере, изначально были чрезвычайно застенчивыми. Бывшая американская дипломатка Льюис отмечает, что люди часто ошибочно считают бывшего премьер-министра Израиля Рабина холодным человеком, хотя на самом деле он просто был слишком застенчивым. Она раскрыла свой секрет: «Зная о своей застенчивости, я всё равно старалась стать красноречивым оратором». Она также советует нам после напряжённого светского или делового мероприятия уединиться, чтобы «подзарядиться».

Мастер общения Ливингстон — старший вице-президент компании по страхованию медицинских споров, пользующийся большим уважением в страховой отрасли. Он очень общительный и разговорчивый. Все думают, что он таким родился, но на самом деле это не так! Он рассказывает, что в детстве был «невероятно застенчивым и даже боялся заговорить». Ливингстон ростом 1,90 метра, ему около 40 лет, он занимает должность заместителя директора по операционной деятельности и коммуникациям. В то время он недавно переехал в район залива Сан-Франциско; ранее работал

в Омахе и Мичигане. Он вырос на ферме, в семье было 10 братьев и сестёр, поэтому Ливингстону не уделяли особого внимания дома.

Ливингстон считает, что его рост не без связи с его застенчивым характером. Он говорит: «У других людей часто бывают особые ожидания в отношении таких высоких людей, как мы. Даже в юном возрасте мы должны вести себя зрело и ответственно». Иногда мой рост вызывал у других ощущение угрозы или опасности. Мне становилось очень не по себе, и я становился ещё более застенчивым». Для него застенчивость была болезнью, делавшей человека робким, и облегчение от этой болезни он находил только в спорте, где важен рост. К счастью, Ливингстону помог учитель математики: «Этот замечательный учитель увидел во мне талант, о котором я сам не подозревал; он показал собственный пример и придал мне той уверенности, которой мне не хватало. Тогда я решил измениться, набрался смелости и начал разговаривать с людьми; благодаря доверию и вниманию учителя я очень быстро добился прогресса».

Метод, который Ливингстон использовал в то время, заключался в наблюдении за другими: он изучал уверенную манеру поведения, осанку и стиль мастеров общения, а также прислушивался к реакции этих образцов для подражания и их собеседников. В университете Ливингстон занимал должность президента студенческого совета. Он отмечал: «Преодолев застенчивость, я завоевал признание. Опыт

юности научил меня, что только если я буду хорошо справляться с делами, другие не будут меня недооценивать. Чтобы проявить себя, я стараюсь доводить дело до конца».

И по сей день Ливингстон так и не смог избавиться от тени застенчивости. Он говорил: «Поскольку я вырос на ферме, я знал, что смогу зарабатывать на жизнь собственными руками, но я не хотел быть вынужденным зарабатывать на жизнь физическим трудом. Насколько я знаю, в нашем городке есть только две категории „белых воротничков“: банковские служащие и страховые агенты, и я очень хотел стать одним из них». В 23 года Ливингстон был опорой компании в сфере продаж, а в 43 — уже занимал должность старшего вице-президента по продажам и управлению.

Ливингстон старался, чтобы окружающие чувствовали себя комфортно, особенно люди невысокого роста. Обычно он приходил на встречи заранее и садился на место до того, как остальные успевали рассесться. Говоря стоя, он отступал на некоторое расстояние, чтобы не давить на собеседника, но при этом тот мог хорошо слышать его голос. Он отмечал: как человек, который учился преодолевать застенчивость, он многому научился у других. Преодоление застенчивости — это задача на всю жизнь.

Если удается успокоить собеседника, их общение проходит гораздо лучше. Если какой-то метод не сработал дважды, я больше его не использую. Умение общаться открыло Ливингстону множество возможностей как в личной, так и

в профессиональной жизни. Он заводит много друзей и активно участвует в различных общественных мероприятиях. Ключ к успеху этого мастера общения в социальной среде заключается в том, чтобы люди чувствовали себя непринуждённо. Людям, любящим общение, это даётся естественно, а многие застенчивые люди, напротив, преодолевают своё беспокойство именно благодаря искреннему интересу к окружающим. Мастера общения так хороши в разговоре потому, что мы чувствуем тепло и заботу в их искреннем взгляде и внимательном слушании.

2. Эффективные способы преодоления застенчивости

Как для личной жизни, так и для карьеры преодоление застенчивости приносит только пользу. Застенчивые люди часто производят впечатление отстранённых, холодных или высокомерных, что может иметь негативные последствия. Существуют специальные методы, помогающие преодолеть застенчивость; ниже приведены быстрые способы преодоления застенчивости.

Поймите, что вам необходимо преодолеть застенчивость. Умение общаться — один из самых важных навыков на рабочем месте; независимо от того, являетесь ли вы сотрудником или руководителем, вам необходимо развивать этот навык. Будьте доброжелательны, улыбайтесь и смотрите собеседнику в глаза. Застенчивые люди, как правило, лучше сосредоточиваются на собеседнике и не отводят взгляд во вре-

мя разговора, поэтому им это дается естественно.

Потренируйтесь рассказывать о нескольких событиях из своей жизни или приводите примеры из опыта других людей. Поговорите о том, что думают другие о детях, начальниках, отпуске или рабочей обстановке, или процитируйте фразы из телепередач. Это может быть что-то забавное, эмоциональное или «привлекающее внимание». Не забывайте оставлять самое интересное и главное на конец.

Посещайте курсы по сценическому мастерству или импровизации. Возможно, вы встретите там других застенчивых людей, и сможете научиться рисковать в безопасной обстановке.

Практикуйтесь снова и снова. Улыбайтесь, здоровайтесь и заводите разговоры с людьми где угодно. Будь то свадьба, спорт, прогулка или поездка на лифте — не упускайте ни одной возможности. Стисните зубы, рискните, скажите что-нибудь — и вы с радостью обнаружите, что 90 % людей отреагируют на вас доброжелательно.

Вы можете попробовать пообщаться с пожилыми людьми или чаще заводить разговоры в супермаркете — такие беседы станут отличной «тренировкой», приносящей много пользы, а порой и доставляющей удовольствие, ведь опытные собеседники могут дать вам ценные советы, а также поделиться своим опытом и историями. Сосредоточение внимания на других помогает уменьшить собственный страх, поэтому смело вступайте в разговор с людьми.

3. Запомните один совет

Как мастерам общения, считающим себя застенчивыми, преодолеть свою застенчивость? Один из способов — как делал Ливингстон — сосредоточиться на других; второй — вести себя как хозяин, знакомить гостей друг с другом, чтобы они чувствовали себя желанными гостями.

Вот ещё один способ. В следующий раз, когда будете участвовать в мероприятии, постарайтесь завязать разговор с «важными» людьми (например, с президентом компании, чиновником или знаменитостью). Ни в коем случае не думайте, что эти влиятельные люди холодны, высокомерны или не хотят с вами общаться. По статистике, среди них гораздо больше застенчивых людей, чем холодных и высокомерных!

Вы можете сказать что-нибудь непринуждённое, чтобы побудить их заговорить. Это поможет преодолеть взаимную неловкость. Вы также можете рассказать немного о себе. Не забывайте: у важных людей тоже было детство, у них тоже есть опыт работы с компьютером, своя альма-матер, а также увлечения и интересы. Ещё раз подчеркну: беседа — это процесс, который помогает установить дружбу, доверие, межличностные отношения и добиться успеха.

Президент страховой компании «Нока» Ньютон сказал: «Любой, кто хочет, чтобы другие подчинялись ему, вносит весьма ограниченный вклад в содержание разговора». Это можно считать очень важным советом для нас.

4. Подготовка тем для разговора

Независимо от того, стеснительны вы или нет, перед участием в совещании или приёме стоит заранее подготовить несколько тем для разговора. Вы также можете связать некоторые общие темы со своим личным опытом или окружающей обстановкой. Например:

Спорт:

погода (независимо от того, хорошая она или плохая);

местные события и мероприятия;

Кино и искусство, местный театр, телепередачи;

проблемы с транспортом или парковкой;

последние бестселлеры, аукционы библиотечных фондов, статьи в журналах;

хобби (филателия, пазлы, танцы);

политика, политики, скандалы;

учебные заведения (после начальной и средней школы);

места и сами мероприятия (свадьбы, конференции, предварительные презентации продуктов, выставки, памятные события и т. д.).

Кроме того, в жизни повсюду можно найти интересные истории. Поэтому вам стоит воспользоваться советом профессиональных ораторов: собирайте из газет, журналов или личного опыта различные яркие отрывки, остроумные высказывания и афоризмы и используйте их в своих разговорах. Не бойтесь цитировать «классические» истории и старые анекдоты.

Записывайте и пересказывайте выдержки из текстов —

это значительно обогатит ваш разговор. Эти высказывания отражают наши предпочтения и, возможно, найдут отклик у собеседников.

(1) Искренняя похвала

Если вы готовы преодолеть стеснительность и высказать всё, что у вас на сердце, вам также нужно научиться выбирать подходящий момент. Искренняя похвала — один из способов завязать разговор: людям нравится, когда им выражают благодарность, восхищение и уделяют внимание. Если удастся найти тему для разговора, общение перестанет быть проблемой.

(2) Передача похвалы от третьего лица

Послушайте, какой хитрость придумал этот господин: «Хотя я сам никогда не плавал на лодке по бурным водам, не лазал по крутым скалам, не бегал марафоны по пустыне, не сплавлялся по бурным рекам и не переплывал из Африки в Европу, у моего хорошего друга Смита есть немало подобных приключений. Поэтому, когда речь заходит о приключениях и путешествиях, я заимствую истории этого старого друга и его захватывающие рассказы о приключениях».

(3) Обращайтесь за советом

Вы также можете начать разговор, обратившись к собеседнику за советом. Запишите себе следующие вопросы:

«Что вы об этом думаете?»

«Почему вы заинтересовались…?»

«Я хочу научиться ×× (гольфу, теннису, йоге, бодибил-

дингу, работе на компьютере), что ты посоветуешь?»

Эти вопросы позволяют выделить сильные стороны и опыт собеседника. Обращение за советом — это способ расслабиться и отличный приём для преодоления застенчивости. Даже если мы ещё не полностью готовы, такой подход поможет нам начать разговор с человеком.

(4) Повышение языковых навыков

Некоторые люди не хотят много разговаривать с другими из-за неуверенности в своих разговорных навыках. Иногда же причина в том, что они находятся в незнакомой обстановке и не хотят много говорить. Если вышеупомянутые причины мешают взаимопониманию, следующие методы помогут вам преодолеть эти трудности:

① Поставьте перед собой цель. Ежедневно изучайте новые слова. Можно положить на рабочий стол большой словарь и заглядывать в него при встрече с незнакомыми словами. Прислушивайтесь к «красивым формулировкам» и записывайте понравившиеся выражения.

② Посещайте занятия. Многие компании организуют семинары и курсы по совершенствованию языковых навыков, а также такие курсы проводятся в общественных школах.

③ Слушайте новости по радио и смотрите телевизионные новости — это один из способов научиться правильно использовать язык.

Если вы хотите улучшить свои языковые навыки, вам нужно уделять этому много времени и проявлять настойчи-

вость — только так вы сможете значительно повысить свою уверенность в себе и качество разговора.

5. Неожиданный результат

Мастера разговора знают, что при правильном использовании молчание также может быть полезно в беседе. Если все будут говорить одновременно, никто не будет слушать. Уместное молчание или пауза могут создать в разговоре пространство, позволяющее всем осмыслить информацию и понять суть. Однако у молчания есть и обратная сторона: «Молчание — золото»? Сохранять молчание во время выступлений, комментариев, презентаций или семейных торжеств явно неуместно.

6. Случайные сюрпризы

Многие увлекательные разговоры и межличностные отношения зарождаются совершенно случайно. Американка Кэри, стоя с сыновьями в очереди на подъемник в Та-энд-Лейк, заметила женщину, примерно того же возраста, что и её свекровь. «Я завела с ней беседу, а сыновья, отворачиваясь в сторону, с презрением закатывали глаза. В итоге я узнал, что у этой женщины есть дом на берегу озера Тахо, который она сдаёт в аренду для отдыха. Позже она сдала нам этот дом, причём за половину цены, установленной на лыжный сезон». Отбросив на время свою застенчивость, если вы сможете проявить инициативу в общении и создать для собеседника комфортную атмосферу, вы обязательно получите от этого пользу. Это укрепит вашу уверенность в себе и прине-

сёт хорошие межличностные отношения и деловые возможности.

Глава 6. Всё ради слушателей

12 основных типов аудитории

Кто ваша аудитория? Три лица, принимающие решения в совете директоров, 30 коллег на плановом совещании или 300 участников конференции? Независимо от того, из кого состоит эта группа, у них есть 12 основных типов.

Аудитория — соавтор выступления

В любом случае, аудитория в этом зале — ваши партнеры. Когда вы сами выступаете в роли слушателя, оратор уверенно и умело обращается к вам, а вы принимаете его слова с открытым сердцем, позволяя его мыслям проникнуть в ваш разум. Когда же кто-то выступает нерешительно и невнятно, в вашей голове проносятся такие вопросы: «Что с этим человеком (или с этими идеями)? Почему он не может говорить более уверенно?» «Неужели я должен сидеть здесь 30 минут и слушать эту чепуху?» Когда оратор говорит непринуждённо, слушатели воспринимают его выступление легко; когда же оратор нервничает, говорит неуверенно или стесняется, слушатели начинают сомневаться в достоверности и надёжности его предложений и идей. Вы должны умело вести выступление перед своей аудиторией — вашими «партнёрами», вашими соавторами, — только так они смогут сосредоточить своё внимание на главной теме вашего выступления.

Слушатели хотят, чтобы вы добились успеха

Они тратят своё драгоценное время на то, чтобы слушать вашу речь, и, конечно же, хотят, чтобы вы выступили хорошо. Если вы не добьётесь успеха, они будут разочарованы, а такой исход никому из нас не по душе. 98 % слушателей искренне желают вам успеха, независимо от того, какова ваша цель: донести информацию, убедить, научить, воодушевить или просто развлечь их. Если вы не добьётесь успеха, они зря потратят своё время. Конечно, всегда существует и третий вариант.

2 % слушателей надеются, что вы потерпите неудачу

Это те, кто приходит на соревнования с сумками, набитыми лотерейными билетами и фотоаппаратами с телеобъективами; эти люди сидят на «смертельной кривой водителя», надеясь на появление идеального кадра — зрелищного автомобильного столкновения. Они надеются на непрекращающиеся бедствия — бедствия других людей.

Эти люди черпают какое-то извращенное чувство безопасности из признаков вашей некомпетентности. Если вы выступите ужасно, они будут чувствовать себя величественно и смогут прославиться. Этих хищников совершенно не волнует, о чем вы говорите, каким тоном; неважно, обладаете ли вы ученой манерой или не соблюдаете формальности. Будь вы вдумчивы или остроумны, любите рассказывать курьезные истории или цитировать статистику — всегда найдутся 2 % слушателей, которые будут радоваться вашим

оплошностям.

Их критерии оценки крайне неуловимы. Не произносите слова с ошибками, не переворачивайте слайды в проекторе вверх ногами и не приводите в качестве фактов недостоверные статистические данные. Критики заметят, что ваша одежда не сочетается с фоном трибуны, что ваши паузы вызывают беспокойство у некоторых слушателей, что вы набрали вес или что у вас редеют волосы на макушке.

Ниже приведены некоторые мысли, которые помогут вам избавиться от сомнений. Помните: вам не нужно стремиться удовлетворить требования этих людей — что бы вы ни делали, они все равно достигнут своей цели и в итоге останутся довольны. Чего ещё можно ожидать? Главное — не пытаться победить их. У них есть своя миссия, и они её выполнят. Если вы хотите использовать свою силу, чтобы помешать этим «борцам» сорвать ваши планы и планы остальных слушателей, сосредоточьтесь на 98 % аудитории. Пусть эти 2 % сами о себе позаботятся!

Слушатели ожидают, что ваша речь будет красивой и изящной

Наши ожидания постепенно растут. Мы видели собственными глазами или по телевизору выступления профессиональных ораторов, педагогов, политиков, религиозных лидеров и руководителей общественных организаций, государственных чиновников и знаменитостей из мира спорта. Нам надоели избитые вступления вроде «Я не привык высту-

пать», и мы хотим, чтобы наши лидеры и чиновники привыкли к публичным выступлениям. Ваша аудитория думает точно так же: она ожидает, что вы будете умело излагать свои взгляды, правильно подбирая слова; она ожидает от вас элегантного поведения. Они ожидают, что вы будете говорить остроумно и с юмором; они ожидают, что вы будете избегать использования сексистских и расистских выражений, а также крайне неуместных комментариев; они ожидают, что вы затронете самые актуальные вопросы, связанные с темой выступления, или расскажете, когда и как можно найти ответы на эти вопросы; они ожидают, что вы будете корректно реагировать на недружелюбные просьбы, а не вымещать на них своё раздражение.

У слушателей разные способы мышления и восприятия речи

Недавние исследования работы человеческого мозга показывают: у каждого человека в мозге есть свои особенности и зоны предпочтений. Точно так же, как, даже если мы одинаково свободно пользуемся обеими руками, мы всё равно называем себя «левшами» или «правшами», мы также склонны в основном использовать «правую» или «левую» половину мозга.

Конечно, весь мозг работает постоянно. Именно по этой причине мы склонны к лени. Нам нравится та информация, которая привлекает «главный центр» нашего мозга; мы любим красивую речь и яркие примеры. Ниже кратко описаны

четыре стиля восприятия информации, которые могут быть характерны для слушателей. Инициаторы и организаторы относятся к левополушарному типу, а мечтатели и рассказчики — к правополушарному.

1. Инициаторы — это люди с быстрым мышлением и склонностью к действию.

Критики считают инициаторов «деспотами», поскольку у них сильное стремление к лидерству и склонность брать на себя ответственность. Инициаторы больше всего любят слушать лаконичные, четко структурированные обзоры, сопровождаемые предложениями решений. Они могут отклонить предложенное вами решение и заменить его своим собственным. Они уделяют основное внимание скорости и действию.

2. Организатор — это человек всестороннего и тщательного подхода.

Благодаря его (или её) неустанности и сосредоточенности критики считают организатора трудолюбивым человеком. Организаторы больше всего любят слушать подробные, точные, всесторонние и последовательные выступления; они внимательно изучают всю предоставленную вами дополнительную информацию. Им может быть довольно сложно принять вашу точку зрения, но как только они в неё уверятся, они будут придерживаться её непоколебимо.

3. Мечтатель.

Поскольку он или она смотрит на вещи нереалистично, критики считают таких людей мечтателями. Мечтатели

больше всего любят сначала услышать, какую цель преследует выступление, а уже потом разбираться в факторах, влияющих на достижение ожидаемого результата.

4. Рассказчики привыкли оценивать людей и межличностные отношения.

Критики считают рассказчиков лидерами группы поддержки или дипломатами, поскольку они с энтузиазмом ставят «человека» в центр внимания. Рассказчики больше всего любят слушать информацию о влиянии людей. Например: «Как люди к этому относятся? Что они будут делать?» и т. д.

Кроме того, помните, что все люди в той или иной степени проявляют черты всех четырёх стилей. Поэтому обратите внимание на то, как план и примеры в 29-й главе учитывают эти четыре стиля слушателей.

Есть ли какие-нибудь полезные советы, которые помогут определить, к какому стилю может относиться ваша аудитория? Если вы собираетесь выступать перед группой людей, представляющих исключительно одну профессию или одну область, вам следует четко определить, какой из вышеперечисленных четырёх типов в среднем наиболее подходит для этой группы. Затем, исходя из этих условий, определите, как вам следует построить своё выступление. Например: инженеры и бухгалтеры часто относятся к типу «организаторов», а продавцы — к типу «рассказчиков». Тем не менеeобычно безопаснее исходить из того, что ваша аудитория включает в себя представителей всех типов мышления. Поэтому ста-

райтесь как можно чаще учитывать разнообразие типов слушателей.

В 27-й главе подчеркивается необходимость отталкиваться от вашего естественного стиля. По своей природе вы склонны строить всю речь в соответствии со стилем, который вам подходит. Вы считаете: «Это лучший, самый правильный и самый естественный способ мышления». Будьте осторожны! Такая шовинистическая позиция может стоить вам голосов избирателей и клиентов, лишить вас одобрения, повышения по службе или возможности заключить сделку. Уважайте различия в мышлении людей — именно они делают нашу жизнь разнообразной и яркой. Начните со своего естественного стиля и спросите себя, что ещё нужно добавить, чтобы учесть различные стили слушателей: логичность, образность, эмоциональность или что-то ещё.

В деловых выступлениях обычно ожидается, что акцент будет сделан на логике, аргументации и знаниях. Возможно, вы уделяете этим аспектам должное внимание, но ни в коем случае не пренебрегайте другими важными составляющими. В противном случае ваше влияние значительно снизится.

Естественное состояние аудитории — скука

С 1985 года мы являемся жертвами «миллионной» психологии нашей страны. Трансляция одного рекламного ролика во время Суперкубка обходится в 1 миллион долларов за минуту. Это только стоимость эфирного времени, не включая затраты на производство самого ролика. Представь-

те себе, какое огромное давление испытывают рекламодатели. Неудивительно, что они постоянно используют всё более краткие рекламные слоганы. Независимо от того, смотрите ли вы телевизор или нет: нашу цивилизацию приучают воспринимать, понимать и, в конечном итоге, любить именно такие краткие рекламные фразы.

То же самое. Когда вы, выходя на трибуну, оглядите конференц-зал или зал заседаний, вы увидите, что одни зевают, а другие смотрят на часы. Вы пришли, увидели такую картину, разозлились и собираетесь уйти, а они всё ещё зевают. Поэтому следует предполагать, что у них возникнет скука.

Сделайте так, чтобы ваша речь оказала максимальное воздействие за как можно более короткое время. Насколько позволяет ваш статус, старайтесь говорить как можно ярче, интереснее и увлекательнее — время от времени развивая тему, чтобы расширить рамки выступления. Помните: вам придётся упорно бороться с их упорным скучанием. Помогите им слушать!

Они слушают содержание вашей речи, но ещё больше внимания уделяют вашему поведению

Аналитик в области коммуникаций Альберт Мерабиан провёл интересное исследование эффективности каналов коммуникации. Согласно исследованию Мерабиана, мы воспринимаем полный смысл полученной информации в следующих пропорциях: 7 % приходится на сами слова — то, что мы слышим, то есть словарное значение; 38 % — на звук и

его характеристики, включая скорость, высоту, тембр, громкость и интенсивность; 55 % — на невербальные сигналы, включая позу, жесты, зрительный контакт, мимику, характерные привычки и манеры поведения.

Проведите небольшой самотест. Встаньте перед зеркалом и естественным тоном скажите: «Я подавлен». Теперь произнесите те же слова убедительным голосом и при этом гордо поднимите руки над головой. Какой сигнал сильнее во втором случае? Наблюдатель скажет, что самая сильная информация исходит не от ваших слов, а от вашего самодовольного вида. Используя эти знания, старайтесь излагать информацию образно и помните о следующих трех основных фактах:

(1) Использование наглядных пособий, слайдов или плакатов сделает вашу презентацию более запоминающейся.

(2) Использование реальных реквизитов, моделей или конкретных предметов делает ваш рассказ более убедительным.

(3) Вы сами всегда остаетесь самым наглядным наглядным пособием. Используйте свой взгляд, мимику и жесты, чтобы выразить то, о чём вы рассказываете, нарисуйте яркую картину будущего, чтобы сделать вашу точку зрения наглядной и живой — так слушателям будет легче понять и принять вашу точку зрения.

Если вы будете усердно отрабатывать эти три аспекта — языковые, голосовые и невербальные навыки, — ваша речь обязательно станет более привлекательной.

Слушатели больше всего ценят, когда концепция вашей речи ясна и конкретна

Старайтесь как можно чаще конкретизировать то, о чём вы говорите (это предложение в письменном виде ещё не достаточно конкретно). Расскажите слушателям о конкретном времени или событии, чтобы помочь им лучше понять эту точку зрения (это предложение уже более конкретно). Скажите слушателям: «В прошлый вторник, когда я, несмотря на проливной дождь, ехал на работу на машине 6 миль, я услышал новостной репортаж, о котором вам следует помнить сегодня на выборах. Похоже, эта пара пенсионеров уже вложила свои сбережения в…» Эти предложения должны быть ещё более конкретными.

Чем дольше вы говорите об абстрактных вещах (мир, процветание, производительность, мотивация и т. д.), тем сложнее удержать внимание слушателей и заставить их эффективно мыслить. Вот один эксперимент, подтверждающий эту точку зрения. Соберите десять коллег и попросите их рассказать, о чём первым делом они подумали, когда вы произнесли предыдущее предложение. Сначала используйте абстрактные понятия, такие как «производительность», «мотивация» или «прекрасная жизнь», а затем — конкретные образы, например: «зелёное пальто» или «энергичный и опытный лыжник». Запишите их реакции, чтобы использовать их в качестве ориентира при подготовке следующей речи.

Когда вы используете абстрактные термины, люди часто, опираясь на собственное понимание, заняты тем, что пытаются конкретизировать абстрактные понятия, и даже во время прослушивания они постоянно размышляют над тем, что же это значит. Они испытывают недоумение и не понимают, какое отношение к ним имеет то, о чём говорится.

Когда вы используете конкретные термины, вы помогаете слушателям понять вашу речь так, как вы сами её понимаете. Они начинают воспринимать речь по-другому, и эффект от прослушивания улучшается, потому что теперь они задаются не вопросом «Что это значит?», а «О чём идёт речь?».

Если вы обсуждаете технические и коммерческие вопросы, вы часто избегаете исчерпывающего изложения, говоря: «На это уйдет слишком много времени, я никогда не рассказываю обо всех этих проблемах». Благодаря тренировкам вы теперь считаете: ваша аудитория опытна и не нуждается в таком избыточном навязывании информации. Не делайте поспешных предположений. Попробуйте действовать в условиях небольшого риска. Так вы будете готовы к любым неожиданностям, когда риск станет значительным.

Соотношение технических и пояснительных элементов в успешной речи может варьироваться от 95 % технических и 5 % пояснительных, 50 % технических и 50 % пояснительных до 5 % технических и 95 % пояснительных. Определите, какое соотношение лучше всего подходит вам в различных ситуациях — вы, возможно, с удивлением обнаружите, что

даже хорошо осведомлённые слушатели проявляют большой интерес к новейшим сочетаниям технических и пояснительных элементов в таких условиях.

У слушателей возникают физиологические, психологические и химические факторы, отвлекающие их внимание

Люди время от времени испытывают голод и жажду, им нужно встать, потянуться, размяться, сходить в туалет, а некоторым — выпить кофе. Или выкурить сигарету, а кому-то — позвонить в офис, чтобы уточнить важные дела на сегодня, а кому-то — побыть в тишине на пустой лестничной площадке — все это реальные ситуации.

Как эти реальные обстоятельства влияют на вас как оратора? Если звуки, исходящие от этих людей, громче и настойчивее вашего голоса, то, как вы думаете, кого послушает аудитория?

Вы обязаны как перед аудиторией, так и перед самим собой как можно лучше донести то, что хотите сказать, но зачем продолжать говорить, если вы понимаете, что слушатели уже не в состоянии эффективно вас слушать? Помните, что они — ваши партнеры в создании этой речи; это соревнование, в котором либо все добиваются успеха, либо никто — и вы не сможете произнести великую речь перед группой беспокойных слушателей.

Я учился у одного весьма уважаемого педагога, который однажды выступал в качестве приглашённого оратора на церемонии вручения дипломов в крупном университете. В тот

день церемония началась почти вовремя, но каждый пункт программы затягивался на 5–10 минут больше запланированного. Дипломы вручили спустя 45 минут после запланированного окончания церемонии. Затем представили приглашённого оратора. Оратор подошёл к трибуне, посмотрел на более чем 2000 слушателей, лица которых выражали гордость, радость, удовлетворение и беспокойство, но которые из вежливости проявляли огромное терпение, и начал свою речь: «Всю свою жизнь я мечтал услышать овацию стоя. Если вы дадите мне такую возможность, я сяду».» После мгновения поразительной тишины тут же раздался беспрецедентный, воодушевляющий взрыв аплодисментов. В тот момент, перед той аудиторией и в той ситуации это была лучшая речь. Помните ли вы основные моменты речи, произнесенной на вашей церемонии вручения дипломов? Эти выпускники никогда не забудут свою церемонию вручения дипломов!

Если такой крайний выбор кажется вам слишком радикальным, какие у вас есть другие варианты? Вы можете выбрать один из следующих четырёх вариантов или идеально совместить все четыре:

1. Осознать и признать беспокойство аудитории

«Ведущий нашей программы и я знаем, что моя речь, которая продлится следующие 25 минут, выйдет за рамки запланированного времени. Это может нарушить наш первоначальный график». Теоретически это позволит избежать того, что слушатели будут ерзать на местах, время от време-

ни смотреть на часы и шептаться: «Разве оратор не знает, сколько сейчас времени?»

2. Заключить договор о прослушивании

«Я могу сократить свою речь до 15 минут без времени на вопросы. Мне нужно, чтобы вы слушали особенно внимательно, потому что я должен быстро осветить некоторые моменты». Теоретическое обоснование: хотя люди не всегда слушают с полной сосредоточенностью, они способны сознательно и добровольно слушать внимательно, особенно когда их об этом просят.

3. Объявление о возможности ухода

«Для тех, кто собирается уйти, результаты будут опубликованы в журнале весной следующего года. Мне очень жаль, что вы уходите». Теоретическое обоснование: некоторым действительно приходится уходить, и такая фраза дает понять остальным слушателям, что вы не будете отвлекаться или расстраиваться из-за ухода этого небольшого числа людей, поэтому и им не нужно отвлекаться.

4. Предусмотрите время для небольшого перерыва

«Давайте немного расслабимся, а потом снова сосредоточимся на слушании. Те, кому необходимо уйти, могут пройти в заднюю часть зала. Хорошо, приготовьтесь к активности!» Теоретическое обоснование: это поможет снять напряжение в мышцах и нервах после длительного сидения, даст всем возможность размяться, не отвлекаясь при этом слишком сильно. Это поможет им сосредоточиться и лучше слу-

шать.

Если ваша речь очень лаконична и её сложно сократить, подумайте о том, чтобы договориться с организаторами об урежении времени на другие пункты программы, изменить порядок выступлений или разослать полный текст вашей речи всем участникам.

Слушатели не так хорошо разбираются в теме вашего выступления, как вы

Вы выступаете, потому что хорошо разбираетесь в этой теме. Некоторые слушатели, возможно, пришли по схожим причинам. А другие, возможно, просто пришли отдохнуть или потому, что были вынуждены прийти. Предполагая, что их обычная реакция будет прохладной, пока вы не начнёте говорить о своих конкретных взглядах и предложениях, лучше пойти наверняка и постараться постепенно, но активно привлечь их внимание — это самый надёжный способ. Почему бы не поставить перед собой цель — побудить их перейти от прохладного отношения к интересу? Побудите их принять вашу точку зрения, и, возможно, они захотят больше узнать об этой проблеме.

Если вы пришли продвигать конкретный продукт, не настаивайте на том, чтобы они купили его прямо сейчас; просто попросите их согласиться прийти на следующей неделе, чтобы ознакомиться с ним вживую. Если вы излагаете мнение по вопросу политики, не настаивайте на его принятии на месте; примите предложенные слушателями поправки и от-

ложите обсуждение этого вопроса до следующего заседания. Предоставьте им возможности для изучения темы, чтобы удовлетворить их первоначальный интерес: где им искать дополнительную информацию? За какими областями или какими новыми знаниями в мире им следует следить, чтобы не отставать от ситуации? Каким организациям им следует доверять, а каким — скептически относиться? Когда в этой области можно ожидать следующего крупного прорыва?

Осознав пределы своего выступления, вы тем самым поймёте его реалистичность. Определите, что можно сделать, а затем нацельтесь на одну или две более высокие цели.

Они предпочитают меньше

в каждой 30-минутной речи 1–3 основных идеи; достаточно привести несколько примеров. Избегайте того, чтобы в одной речи, как зачарованный, перечислять «27 секретов профессионального успеха». Помните: если вам удастся сделать свою речь лаконичной, но при этом яркой и содержательной, слушатели с большей вероятностью будут вас слушать, запомнят сказанное и будут действовать в соответствии с вашими рекомендациями.

Результаты исследований показывают, что из целого ряда сведений люди запоминают не более семи пунктов. Остальная информация превращается в бессмыслицу в их головах. Не доводите слушателей до такого состояния: заканчивайте выступление до того, как они перестанут вас слушать.

Им нужно знать, что делать дальше

Если слушатели пришли на вашу речь не ради развлечения, им нужно знать, что делать после того, как они её услышат. Какие действия вы хотите, чтобы они предприняли? Эта основная идея определяет каждое ваше слово и действие — не рассчитывайте, что слушатели догадаются об этом сами. В конце выступления дайте им конкретные указания о том, какие действия им следует предпринять. Скажите им: одобрите ваш бюджет, проголосуйте за вашего кандидата, наймите вас на работу, пожертвуйте на какое-то дело, напишите письмо своему сенатору или рассмотрите новый дизайн.

Скажите им, что делать, и, если возможно, свяжите это предложение с тем, что они собираются делать в течение 24 часов после прослушивания речи — это поможет «незаметно» подтолкнуть их к действию. Используйте такие фразы, как: «Завтра утром, когда вы будете чистить зубы и умываться перед зеркалом, скажите себе: „Сегодня я…“» или «Сегодня вечером, когда вы снимете обувь и с гордостью посмотрите на свои красивые босые ступни, скажите себе…»

Ваша конкретная аудитория

Если вышеперечисленные 12 характеристик описывают типичную аудиторию, то давайте теперь обратим внимание на вашу конкретную аудиторию. Полезно задать несколько дополнительных вопросов организаторам вашего мероприятия. Возможно, вам стоит воспользоваться приведенной ниже анкетой для оценки аудитории, чтобы собрать необхо-

димую информацию и избежать неловких ситуаций в будущем.(Да, однажды я искренне спросил у одного координатора конференции: «Расскажите мне что-нибудь об аудитории, разделив её по возрасту и полу». В ответ я услышал: «Некоторые из них пожилые, но пол на них никак не влияет».) Даже если вы являетесь основной движущей силой в организации конференции, вам всё равно необходимо проанализировать аудиторию с точки зрения этих 12 характеристик.

Анкета для оценки аудитории

① Название организации;

② Тип конференции;

③ Продолжительность выступления;

④ Содержание выступления (доклад, убеждение, обучение, мотивация, развлечение);

⑤ Ожидаемое количество слушателей;

⑥ Вид работы;

⑦ Место работы;

⑧ Примерный диапазон заработной платы;

⑨ Уровень образования;

⑩ тема вашего выступления;

Тема конференции;

Цели мероприятия;

Настроение аудитории;

Интерес аудитории к теме вашего выступления;

Справочная информация и мнения, касающиеся темы вашего выступления;

Вопросы, оказывающие наибольшее влияние на аудиторию;

моменты, по которым аудитория может задать вопросы или высказать возражения;

Темы для светской беседы: о чём они будут говорить между собой на приёме?

Побочные замечания;

Если вы не подготовитесь к этим аспектам, это может привести к неловким ситуациям. Один из моих коллег однажды выступил с речью, в которой сказал: «Итак, если в течение следующих 10 лет вы будете зарабатывать по 100 000 долларов в год, то в итоге вы заработаете 1 000 000 долларов». Средняя зарплата слушателей была намного ниже этих цифр, и несколько из них позже признались, что в тот момент были сбиты с толку несоответствием между этим примером и реальностью. Другие слушатели посчитали, что оратор невольно намекнул на то, что их зарплаты слишком низкие, а некоторые невежливые слушатели даже захотели узнать, сколько этот оратор заработал на этой речи.

Не менее неприятно, когда ваши оценки оказываются слишком низкими по сравнению с реальностью. Так почему бы не задать организаторам мероприятия эти простые вопросы, чтобы они помогли вам соответствующим образом скорректировать свою речь? Давайте теперь более подробно рассмотрим каждый пункт анкеты.

(1) Название организации. Этот вопрос кажется очевид-

ным, но в эпоху, когда названия компаний так многочисленны, разумнее всего будет уточнить точное название компании, организации или учреждения, в котором вы будете выступать. Недавно один оратор, выступая в компании IBM, перепутал подразделения Федеральной системы и назвал их «Федеральным отделом обслуживания». Это была небольшая ошибка, но слушатели её заметили.

(2) Тип мероприятия. Это пленарное заседание, конференция по продажам, собрание менеджеров, тренинг, образовательный семинар, конференция по конвенции или крупное собрание представителей со всего мира? Тип мероприятия даст вам важную информацию об аудитории.

(3) Продолжительность выступления. Это подскажет вам, сколько времени нужно выделить для достижения ваших целей. Спросите у организаторов, насколько точно соблюдается расписание. Опаздывали ли эти люди на предыдущие собрания? Заканчиваются ли утренние мероприятия часто с опозданием, что сказывается на планах на вторую половину дня? И, что хуже всего, есть ли в составе группы люди, которые не перестают болтать? При идеальной подготовке вы должны точно уложиться в отведенное время или даже сэкономить 25 % времени, не повлияв на достижение ваших целей.

(4) Содержание выступления. Ваше выступление в основном направлено на информирование, убеждение, обучение, воодушевление или развлечение? Уделите особое внимание

тому, как с помощью содержания выступления наиболее эффективно затронуть этих слушателей.

(5) Ожидаемое количество слушателей. Существует шесть категорий аудитории:

Индивидуальная беседа — 1 человек

Комиссия — от 2 до 12 человек

Класс — от 13 до 35 человек

Небольшая группа: от 36 до 150 человек

Группа среднего размера — от 150 до 500 человек

Большая группа — более 500 человек

Многие эксперты отмечают, что чувствуют себя комфортно лишь при двух-трех из этих размеров аудитории, а остальные вызывают у них нервозность. Это неудивительно: некоторые люди, которые с легкостью выступают перед 2000 человек, чувствуют себя неловко, когда перед ними находится всего один слушатель. Как правило, те, кто умеет общаться с одним собеседником, не любят выступать перед аудиторией из более чем 500 человек.

Размер аудитории влияет на многие ваши решения, например, когда использовать микрофон, наглядные пособия или брошюры. Однако больше всего размер аудитории влияет на вашу психологическую подготовку.

Не позволяйте большой аудитории запугать вас. Помните: как только аудитория активно перейдет на вашу сторону, большая аудитория станет огромной положительной силой, значительно усиливающей ваше влияние.

(6) Характер аудитории: кто эти люди? Какие у них должности?

Они все из одной отрасли или из разных организаций?

(7) Место проведения Сколько участников проживает на месте, а сколько приехали издалека? Сколько человек будут проживать здесь на время конференции? Есть ли среди них гости из Аляски и Ирландии? Как сделать так, чтобы их поездка оправдала себя?

(8) Примерный диапазон заработной платы. Какова заработная плата участников? Какие развлечения и спортивные мероприятия им нравятся? Является ли здоровье модной темой? В какой степени деньги являются для этих людей стимулом? Получают ли они комиссионные и другие дополнительные выплаты?

(9) Уровень образования. Какие у них ученые степени и каков их уровень образования? Какие газеты и журналы они предпочитают читать? О каких книгах они говорят? Каков их интеллектуальный и технический уровень?

(10) Тема вашего выступления. Какова тема и основные акценты вашего выступления?

(11) Тема конференции. Есть ли общая тема конференции или мероприятия? Как связать тему вашего выступления с темой конференции?

(12) Цель действия: что вы хотите, чтобы они сделали после прослушивания вашего выступления?

(13) Настроение аудитории: Каковы их чувства, когда они

входят в конференц-зал? Возможно, они полны восторга и надежд или, напротив, выглядят унылыми и уставшими? Пришли ли они, чтобы добиться грандиозного успеха или выйти из состояния упадка?

(14) Интерес к теме вашего выступления: насколько они заинтересованы в этой теме?

Какое значение эта тема имеет для них?

(15) Предварительные знания и мнения по данной теме. Что они уже знают об этой теме? Что из этого им необходимо уточнить? Что, по вашему мнению, не вызовет у них вопросов?

(16) Факторы, влияющие на аудиторию. Какие элементы вашего выступления окажут наиболее непосредственное влияние на слушателей? Есть ли ещё какие-то важные косвенные факторы?

(17) Возможные моменты, вызывающие неприятие. В чём могут заключаться моменты, вызывающие неприятие у аудитории? Насколько сильна эта неприязнь? Как превратить эту неприязнь в позитивную силу?

(18) Темы для светской беседы Ректор американского университета доктор Ричард Беленд часто задавал этот вопрос организаторам конференций, чтобы понять, что является центральной темой в жизни слушателей.«О чём они говорят, попивая коктейли на приёмах? О движении капитала, ипотеке, детях, учащихся в университете, сотрудниках, правительстве или еде?» Ответ на этот вопрос поможет вам

глубже понять, к чему склоняются эти люди.

(19) Побочные замечания. Можете ли вы затронуть некоторые другие специфические вопросы, которые могут внезапно возникнуть? Например: презентация крупного продукта, конкуренция в сфере продаж, забавные офисные сплетни, выход на пенсию и т. д.

Вы, возможно, спросите: «Разве все это не требует больших затрат времени?» Это действительно так, и вы должны рассматривать это как неотъемлемую часть вашей речи, точно так же, как подготовку конспекта, комментариев, брошюр и наглядных материалов. Чем лучше вы знаете свою аудиторию, тем лучше вы будете говорить для них — и для себя самого. Вы должны взять на себя ответственность. Если 500 человек слушают вашу 30-минутную речь, вы несете ответственность за 250 часов их рабочего времени. Если их время стоит 10 долларов в час, это 2500 долларов; если 25 долларов в час — 6250 долларов; если 50 долларов в час — 12 500 долларов; если 100 долларов в час — 25 000 долларов. Раз на вас лежит такая ответственность, разве не разумно будет потратить ещё несколько часов на то, чтобы лучше понять свою аудиторию?

Использование этой анкеты принесёт вам огромную пользу в двух аспектах. Во-первых, она поможет вам сосредоточиться на потребностях и интересах аудитории — ваших соавторов. Когда вы выступаете перед группой людей, которых вы «понимаете», вы чувствуете себя более спокойно

и уверенно. Вы будете лучше подготовлены и будете выступать более непринуждённо. Во-вторых, она поможет вам подобрать подходящие формулировки и примеры, чтобы слушатели могли понять, о чём вы говорите. Они будут прислушиваться к вашему мнению, потому что почувствуют, что вы потратили время и силы на то, чтобы понять свою аудиторию.

Как адаптироваться к разным аудиториям

«Я заметил, что мой начальник использует один подход, выступая на совещании по предложениям. На съезде делегатов он использует другой подход, а на тренинге для сотрудников — третий. Во всех этих трех ситуациях он добился успеха. Это просто врождённая способность? Могу ли я развить в себе такую гибкость при выступлениях?»

Вы можете выступать, используя пять различных подходов. Каждый из них имеет свою уникальную отправную точку.

1. Руководитель

Эта позиция основана на власти. Вы находитесь в положении лица, принимающего решения. Вы можете приветствовать предложения от аудитории, но оставляете за собой право принимать окончательное решение. Выступая в роли начальника, вы, вероятно, будете опираться на миссию, политику, цели и рабочие процедуры организации, чтобы заручиться поддержкой.

2. Эксперт

Эта позиция основана на знаниях и опыте. Вы являетесь признанным авторитетом в своей области. Вы обладаете профессиональными знаниями и можете исправлять неверные представления, опираясь на свои знания, опыт и исследования, а также знаете о последних тенденциях в своей сфере.

3. Коллега

Эта позиция основана на равенстве. Вы стремитесь обмениваться знаниями в данной области, передавая свои знания другим и получая новые знания от них. Вы опираетесь на обширное понимание области, которой занимаетесь.

4. Братья и сестры

Эта позиция основана на заботе и теплоте. Вы призываете к созданию здоровой атмосферы сотрудничества, пронизанной семейным духом, и стремитесь таким образом информировать, убеждать или воодушевлять слушателей. Использование этой позиции для руководства отдельными людьми или группами с целью более эффективного выполнения задач часто дает отличные результаты. Это позволяет избежать подавления, характерного для родительского стиля руководства, делает вас более доступным, чем начальник или эксперт, и дает слушателям понять, что вы искренне заинтересованы в их успехе.

5. Новичок

Эта позиция основана на энтузиазме. Вы рассказываете слушателям о недавних открытиях и их значении. Вы признаете, что не обладаете всесторонними знаниями в данной

области, но отлично разбираетесь в последних открытиях и увлечённо изучаете эту тему. Ваши уникальные взгляды и энергия пробуждают интерес слушателей.

Давайте посмотрим, как владельцы небольшой компании применяют эти пять ролей в своих выступлениях в первом квартале. Кэрол и Фрэнк Орландо управляют небольшой компанией на Среднем Западе США. В начале своего финансового года, то есть 1 июля, Фрэнк созвал собрание 19 сотрудников и попросил их высказать общее мнение о предстоящем году. Он выступал в роли начальника.10 июля Кэрол в качестве эксперта сообщила одному из клиентов, что в предстоящем году её компания намерена перейти на систему пакетных закупок для всех клиентов, и что она досконально разбирается во всех деталях. В августе они оба выступили с докладом на ежегодном съезде профессиональной ассоциации на тему «Более 2 %: опыт получения более высокой отдачи от прямой почтовой рассылки». Такой доклад проводился в формате общения с коллегами. 1 сентября Фрэнк выступил на конференции перед внешними продавцами с докладом об управлении временем и территорией. Прошлый опыт показал ему, что эта тема оказывает гораздо большее влияние, если преподается в формате общения с коллегами, а не в формате наставлений начальника. В конце сентября Кэрол рассказала в местной торговой палате о радостях и трудностях использования видеоматериалов для обучения сотрудников. Она откровенно признала, что является энту-

зиасткой-новичком в этой области.

Чёткое определение правильной позиции очень помогает в подготовке к выступлению, в его подаче и, особенно, в процессе обдумывания ответов во время сессии вопросов и ответов. Если только вы не выступаете в качестве эксперта, вам не нужно испытывать ни малейшего смущения из-за того, что не знаете ответа на вопрос, и обещаете вернуться к нему позже. Коллеги, родственники или новички действительно могут обращаться за ответами к тем слушателям, которые обладают конкретными знаниями в данной области, и понимание того, какую позицию следует занять, поможет вам сохранять самообладание во время выступления.

Сохраняйте гармонию с окружающей обстановкой

Еще один аспект, требующий небольших затрат времени, но приносящий большую пользу, — это внимание к обстановке, в которой проходит выступление. Если вы столкнетесь с неработающим микрофоном, слишком низкой или высокой температурой в помещении, или с группой восторженных участников религиозного собрания, шумящих в соседнем зале, даже самая тщательная подготовка окажется напрасной.

Профессиональный оратор Дэнни Кокс рекомендует заранее тщательно осмотреть место проведения конференции, проверить следующие пять основных моментов и выяснить, кто из персонала отеля или участников мероприятия сможет помочь вам внести необходимые корректировки.

Звук

Слышен ли ваш голос в любой точке зала? Правильно ли настроены тональность и громкость микрофона? Лучше установить громкость чуть выше, чем вы предполагали изначально, чтобы вы могли говорить естественным и плавным тоном с оптимальными перепадами высоты. Кроме того, вы сможете понижать голос для подчеркивания важных моментов. Также следует учитывать, что большая группа людей «поглощает» часть звука, а в толпе могут быть люди, издающие раздражающий кашель и другие шумы. Наконец, помните, что у многих людей слух ослабевает по ходу выступления, поэтому более высокая громкость поможет им слушать вашу речь от начала до конца.

Воздух

Обеспечена ли достаточная вентиляция? Обозначены ли зоны, где курение запрещено, с учётом условий вентиляции? Следует ли полностью запретить курение? Не мешают ли слушателям вентиляторы или другие двигатели, издающие щелкающие звуки? Если окна и двери должны быть открыты, удастся ли сохранить чистоту и тишину вокруг них?

Освещение

Достаточно ли освещения для вас как докладчика и для наглядных пособий или реквизита, которые вы планируете использовать? Во многих залах освещение для докладчика очень слабое, даже в тех, которые хвастаются современным конференц-оборудованием. Например, типичная ситу-

ация в бальном зале отеля или в «универсальной зоне» конференц-центра: если мероприятие проходит в двух или четырёх секциях этой зоны, трибуна обычно устанавливается впереди перегородки из складных панелей, прямо в центре зала, где освещение недостаточное, и докладчик оказывается в самом тёмном месте зала.

Как решить эту проблему? Попросите включить прожектор, чтобы слушатели действительно видели ваше лицо и могли уловить информацию, передаваемую вашей мимикой и жестами. Ваш визуальный образ — важный фактор для проведения яркого выступления. Не позволяйте недостатку освещения отнимать время у слушателей. Не стойте в темноте, позволяя отраженному от трибуны свету лишь накладывать тень на ваше лицо.

Также вам следует проверить освещение с точки зрения слушателей. Достаточно ли света, чтобы они могли безопасно занять свои места? Нужно ли им освещение для ведения записей? Понаблюдайте, как освещение влияет на настроение слушателей. Когда на сцену выходит романтический певец, свет в зале приглушается, а затем снова становится ярче, чтобы создать комический эффект. У людей есть инстинктивная реакция на освещение.

Температура

В просторном конференц-зале должно быть слегка прохладно, но не холодно. Температура тела каждого из собравшихся достигает 98,6 градусов по Фаренгейту, что очень

быстро повысит температуру в помещении. Идеальная температура в помещении — такая, при которой большинство участников, одетых в соответствии с сезоном и случаем, чувствуют себя комфортно. Температура — это первое, что нужно проверить, поскольку на ее регулировку уходит много времени.

Расположение сидений

Если вас спросят, как вы предпочитаете расставить стулья, подумайте о том, чтобы попросить расположить каждый ряд под определенным углом или в виде изгиба (как показано на рисунке). Когда люди слушают вашу речь, их взгляд естественным образом блуждает по залу; изогнутые или расположенные под определенным углом сиденья позволяют им мельком видеть лица других слушателей. Этот взгляд дает им возможность наблюдать за реакцией других людей на вашу речь и дает им больше пищи для размышлений. В прямых рядах сидений люди часто видят только затылки других людей, откуда невозможно получить какую-либо информацию.

Независимо от того, как расставлены стулья, следуйте методу профессионального оратора Джоэла Уэлдена: разделите зал на переднюю и заднюю части с помощью веревки — это легко сделать с помощью ленты, обычной веревки, хлопчатобумажной нити или длинной ленты. Цель такого разделения — побудить людей садиться впереди, чтобы аудитория была лучше распределена по всему залу. Когда передние ря-

ды заполнятся, откройте заднюю часть зала, вплоть до входа. Места, ближайшие к входу, следует оставить для тех, кто придет позже, чтобы они не спотыкались о тех, кто прибыл вовремя.

Здесь также действует другой принцип психологии помещения: люди предпочитают сидеть рядом с проходами. Поэтому следует избегать расстановки сидений вплотную к стенам. Постарайтесь организовать от трёх до пяти удобных проходов, чтобы повысить комфорт слушателей. Если слушатели почувствуют, что их места напоминают ловушку, их неприязнь к вам и вашим взглядам усилится.

Глава 7. Контроль над обстановкой во время выступления

Способность адаптироваться и контролировать ситуацию — это умение оратора в ходе выступления гибко корректировать содержание, методы и время выступления в зависимости от изменений обстановки, своевременно реагировать на непредвиденные ситуации и эффективно управлять эмоциями и вниманием аудитории. Эта способность чрезвычайно важна для оратора. В ходе выступления, в зависимости от аудитории, времени и места, ситуация может значительно отличаться даже при одном и том же ораторе и одном и том же содержании выступления. Кроме того, непредвиденные ситуации возникают довольно часто. Если оратор не умеет гибко реагировать на такие ситуации и оказывается беспомощным перед возникшими проблемами, что приводит к потере контроля над ситуацией, это может помешать плавному ходу выступления; даже если выступление удастся довести до конца, его эффективность будет низкой. Поэтому каждый оратор должен развивать и совершенствовать свои навыки адаптации к ситуации и управления аудиторией.

Работа с несоответствующим текстом выступления

Во время выступления оратор часто сталкивается со следующими ситуациями: во-первых, слушатели задают новые

вопросы, выходящие за рамки темы выступления; во-вторых, содержание подготовленного текста во многом повторяет выступление предыдущего оратора; в-третьих, выступление предыдущего оратора дало новые идеи, взгляды и впечатления; в-четвертых, ситуация в зале существенно изменилась, и подготовленный текст стал совершенно неактуальным.

В таких ситуациях оратор должен проявить гибкость и своевременно скорректировать содержание своего выступления:

Рассмотрение и решение новых вопросов, заданных аудиторией

Во-первых, следует тщательно обдумать: могу ли я ответить на заданный аудиторией вопрос? Если ответить можно, то это, конечно, лучше всего, но если из-за недостаточной подготовки ответить не получается, ни в коем случае нельзя игнорировать вопрос, а следует сказать аудитории: «Это очень интересный и важный вопрос, я не изучал его подробно, но с удовольствием обсужу и проанализирую его вместе с вами после завершения мероприятия».

Во-вторых, следует дополнительно подумать: нужно ли мне отвечать на заданный слушателями вопрос сразу? Когда будет уместно ответить? И нужно ли отвечать перед всеми? Или лучше ответить в частном порядке? Если необходимо ответить сразу, отвечайте немедленно, пока тема актуальна; если вопрос входит в вашу подготовку, но вы еще не

дошли до него, можете ответить слушателям так: «Я затрону этот вопрос чуть позже, поэтому пока не буду на него отвечать». Если нет необходимости отвечать перед всей аудиторией, можно сказать: «Я отвечу вам после встречи».

Наконец, следует также учесть: имеет ли заданный слушателями вопрос отношение к теме вашего выступления? Не повлияет ли ответ на этот вопрос на сосредоточенность основной идеи выступления? Если ответ отвлечёт внимание от темы и рассеет внимание слушателей, то следует избегать ответа во время выступления. Но обязательно скажите слушателям: «Я обязательно отвечу на ваш вопрос после заседания». Только так вы не разочаруете того, кто задал вопрос.

Вопросы, повторяющие содержание выступления, можно опустить

Во-первых, можно опустить повторяющиеся мнения и рассуждения, остановившись только на том, что отличается от общего. Например, вы можете сказать: «Только что все уже очень подробно и глубоко высказались по поводу такого-то вопроса, поэтому я хотел бы лишь немного дополнить…» или «Здесь я хотел бы просто поделиться своим мнением по поводу одного вопроса» и т. п.

Во-вторых, можно опустить подробное описание уже приведенных примеров, ограничившись обобщающим или переходным комментарием. Например, можно сказать: «Только что многие подробно рассказывали о подвигах ×××. Действительно, его подвиги трогают душу, а его дух достоин то-

го, чтобы мы брали с него пример…» Конечно, лучше всего было бы привести новый пример.

Отказ от первоначального текста и переработка содержания речи

Существует два способа решения этой проблемы: во-первых, если времени достаточно, можно переписать речь заново. Во-вторых, если времени мало, можно составить план и выступить с импровизированной речью. Здесь уместно привести наиболее яркий пример. В 1955 году премьер-министр Чжоу Эньлай от имени китайского правительства принял участие в привлекшей внимание всего мира Бандунгской конференции. Вскоре после открытия конференции возникли разногласия. Делегации некоторых стран, руководствуясь предвзятостью или не зная всей правды, обвинили Китай в том, что создание автономных районов в приграничных провинциях является подрывом стабильности соседних стран, а также подняли вопросы о двойном гражданстве китайцев, проживающих за рубежом. В этот момент все взоры обратились к Чжоу Эньлаю: одни с сочувствием, другие с тревогой, а третьи — с злорадством. Столкнувшись с этой непредвиденной ситуацией, Чжоу Эньлай отложил своё выступление, раздал делегатам конференции печатную версию первоначального текста речи, а затем в спешке подготовил новую речь. Только после того как он выслушал выступления представителей большинства стран, премьер-министр Чжоу Эньлай спокойно поднялся на трибуну и, учитывая сложив-

шуюся ситуацию, выступил со следующей речью:

«Во-первых, различия в идеологии и общественных системах не мешают нам искать общие точки соприкосновения и укреплять единство, ведь Азиатско-африканская конференция не исключает никого. Почему же мы сами не можем понять друг друга? Во-вторых, Коммунистическая партия Китая является атеистической, но мы уважаем людей, исповедующих религию, и надеемся, что люди, исповедующие религию, будут уважать тех, кто не исповедует никакой религии.

В-третьих, проблема двойного гражданства китайской диаспоры унаследована от старого Китая; новый Китай готов решать вопрос о двойном гражданстве китайской диаспоры совместно с правительствами соответствующих стран. На территории Китая проживает народность тай, и им необходимо предоставить право на самоуправление, подобно тому, как в Мьянме существует автономный штат Тонг. Как можно говорить о том, что это представляет угрозу для соседних государств?

Чтобы не допустить споров на конференции, Китай решил не поднимать на ней вопросы об освобождении своей территории — Тайваня и прибрежных островов — а также о месте Китая в Организации Объединенных Наций, хотя требования Китая являются абсолютно справедливыми».

Едва он закончил говорить, как по всему залу раздались продолжительные аплодисменты. Премьер-министр Индии,

премьер-министр Мьянмы и другие один за другим встали со своих мест и подошли к Чжоу Эньлаю, чтобы пожать ему руку; некоторые делегаты, изначально настроенные недружелюбно по отношению к Китаю, также похвалили речь Чжоу Эньлая, назвав её блестящей и примирительной. Действительно, речь Чжоу Эньлая была блестящей: она не только устранила барьеры между странами Азии и Африки, но и завоевала доверие азиатских и африканских друзей к Китаю, способствуя успеху конференции.

На этом примере мы видим не только то, насколько огромна сила речи как «оружия», но и то, насколько важно гибко адаптировать содержание речи в соответствии с новой ситуацией! Если бы премьер-министр Чжоу не умел импровизировать и зачитал бы речь по первоначальному тексту, она не имела бы такого успеха.

Как реагировать на намеренные провокации со стороны аудитории

Как правило, подавляющее большинство слушателей относится к оратору с уважением и доброжелательностью, и даже если они задают вопросы, то делают это с благими намерениями. В таком случае оратор должен приветствовать их и дать исчерпывающие ответы. Однако неизбежно найдутся люди с скрытыми мотивами, которые намеренно задают вопросы, носящие дискриминационный, пренебрежительный или враждебный характер, чтобы умышленно затруднить оратора. В таких случаях оратор должен без цере-

моний дать отпор. Можно воспользоваться следующим опытом.

Ответить тем же

Например, однажды, когда один оратор заканчивал свою речь, один из студентов в зале внезапно засыпал его вопросами, как из пулемета:

Студент: «Сэр, это ваш первый провальный выступление сегодня?»

Оратор: «Конечно, это мой первый провал. Ой, почему вы, студенты, так любите задавать этот вопрос?»

Студент: Когда вы выступаете, какие звуки, по вашему мнению, легче всего произносить неправильно?

Оратор: «Ошибка».

Студент: Что вы никогда не говорите в начале своей речи?

Оратор: «Заключение».

Ответив на вопросы студентов, оратор неожиданно перешёл в контратаку:

Оратор: Вы поняли, о чём я только что говорил, объясняя принцип термоусадки и теплового расширения?

Студент: Да, сэр. Зимой дни короткие — холодное сжатие; летом дни длинные — тепловое расширение.

В этот момент в зале раздался громкий смех, и студент, задавший вопрос, понял, что ошибся и потерпел неудачу, и невольно покраснел от стыда.

Пойти на поводу

Например, писательница Чэнь Жун однажды была при-

глашена выступить с лекцией в одном из американских университетов. Едва она поднялась на трибуну, как кто-то задал ей неудобный вопрос: «Слышал, что вы до сих пор не являетесь членом Коммунистической партии Китая. Скажите, пожалуйста, каковы ваши личные чувства по отношению к Коммунистической партии Китая?» Чэнь Жун, воспользовавшись ситуацией, ответила: «Ваша информация верна, я действительно до сих пор не являюсь членом Коммунистической партии Китая. Однако мой муж — старый коммунист, и я живу с ним уже несколько десятилетий, и никаких признаков развода пока не видно, из чего видно, насколько глубоки мои чувства к Коммунистической партии Китая». Искусный и тактичный ответ Чэнь Жун заслужил одобрение аудитории.

Сначала похвалить, потом критиковать

Например, однажды премьер-министр Чжоу Эньлай проводил пресс-конференцию в Пекине. Когда он выступал с речью о достижениях экономического строительства нашей страны и о внешней политике, один западный журналист с недобрыми намерениями встал и спросил: «Позвольте спросить, господин премьер-министр, есть ли в Китае проститутки?» Премьер-министр Чжоу решительным тоном ответил: «Есть».» В зале сразу же поднялся шум. Пока люди приходили в себя от удивления, премьер-министр Чжоу сразу же добавил: «В китайской провинции Тайвань». Этот ответ, построенный по принципу «сначала возвысить, потом прини-

зить», вызвал бурные аплодисменты всего зала.

Использование юмора

Например, однажды во время лекции Дарвина, как только он озвучил тему, одна молодая и красивая дама встала и с насмешливым оттенком в голосе спросила: «Говорят, вы утверждаете, что человек произошел от обезьяны?» Дарвин ответил: «Да.» Красавица продолжила: «Значит, я тоже подпадаю под ваше утверждение?» Дарвин вежливо ответил: «Конечно! Однако вы произошли не от обычной обезьяны, а от очень очаровательной обезьяны». Юмористический и остроумный ответ Дарвина вызвал взрыв смеха во всем зале.

Известный своим чувством юмора бывший премьер-министр Великобритании Черчилль однажды готовился к импровизированной речи, когда одна очень кокетливая дама сказала ему: «Черчилль, у вас есть две вещи, которые мне не нравятся». «Какие две?» — спросил Черчилль. Дама ответила: «Ваша новая политика и усы на вашем лице». Услышав это, Черчилль вежливо ответил: «Ой, действительно, мадам, пожалуйста, не обращайте на это внимания, у вас нет возможности соприкоснуться ни с одной из них».» Однажды Черчилль посетил США. Едва он произнес речь продолжительностью в несколько минут, как одна американская конгрессменка, выступавшая против него, встала и сказала ему: «Если бы я была вашей женой, я бы подсыпала яд в ваш кофе». Черчилль лукаво улыбнулся и ответил: «Если бы я был вашим мужем, я бы выпил этот кофе». Юмор Черчилля за-

ставил его оппонентку уйти, недовольной.

Использование логики

Известный поэт Маяковский был оратором, умевшим ловко выходить из сложных ситуаций. Посмотрите, как он отреагировал на одном из митингов:

Оппонент: «Я не понимаю ваших шуток!»

Май: «Вы что, жираф? Только жираф может намочить ноги в понедельник, а почувствовать это только в субботу!»

Противник: Я должен вас предупредить, Маяковский: от величия до смешного — всего один шаг!

Маяковский: (указывая пальцем на себя и на того человека) Верно, от величия до смешного — всего один шаг.

Противник протягивает записку, на которой написано: «Маяковский, сколько вы сегодня вечером заработали?»

Май: А вам-то какое дело? Вы и так ни копейки не выложите, а я пока не собираюсь ни с кем делиться.

Противник: Ваши стихи слишком шокирующие, они недолговечны, завтра о них никто не вспомнит, вас самого забудут, вы не станете бессмертным.

Май: Приходите через 1000 лет, тогда и поговорим!

Критик: Маяковский, почему вы так любите хвастаться?

Маяковский: Мой одноклассник по гимназии Шекоспир часто советовал мне: «Говори только о своих достоинствах, а о недостатках пусть говорят твои друзья».

Противник: Эту фразу вы уже произносили в Харькове!

Ма: Похоже, этот товарищ пришёл в качестве свидетеля.

Я и не знал, что вы повсюду сопровождаете меня.

Оппонент снова протянул записку, на которой было написано: «Вы говорили, что иногда нужно смывать с себя традиции и привычки, покрытые „пылью“, так вот, раз вам нужно умываться, значит, вы тоже грязны».

Ма: А разве вы, не умываясь, считаете себя чистым человеком?

Противник: Маяковский, почему у вас на руке кольцо? Оно вам совсем не идет.

Маяковский: По-вашему, я должен носить его не на руке, а на носу!

Оппонент: Маяковский, ваши стихи не заставляют людей кипеть, не зажигают их, не заражают их.

Ма: Мои стихи — это не море, не печь, не чума.

Указанный ответ действительно великолепен: он не только отличается юмором, но и демонстрирует изысканную логическую тактику. Например, когда оппонент, исходя из слов «Вы говорите, что иногда нужно смывать с себя традиции и привычки, покрытые „пылью“», делает вывод: «Раз нужно умываться, значит, вы тоже грязны», — это явно уловка, заключающаяся в подмене понятий. Маяковский, не выходя из этой игры, использует обратный вопрос, чтобы нанести едкую сатиру. Когда оппоненты упрекали его в ношении кольца и критиковали его стихи за то, что они не заставляют людей кипеть, гореть и не заражают их, Маяковский отвечал им той же монетой, используя ту же тактику — подмену

понятий — и наносил ответный удар, заставляя оппонентов одного за другим терпеть поражение.

Существует множество способов реагирования, и их невозможно перечислить до конца. Главное здесь — оратор должен быть бесстрашным и хладнокровным, только так он сможет в полной мере проявить свой ум и талант и одержать победу над оппонентом.

Как реагировать на отвлечение внимания слушателей

На многих выступлениях рассеянность слушателей — явление довольно распространенное: кто-то читает газеты и журналы, кто-то болтает, кто-то шумит, кто-то дремает, кто-то задумчиво смотрит в окно, а кто-то наблюдает за суетой на улице — словом, бывает все что угодно. Такая ситуация серьезно сказывается на эффективности восприятия слушателями выступления, а также негативно влияет на настроение самого оратора.

В таких случаях оратор обязательно должен выяснить причину, применить соответствующие меры и своевременно скорректировать содержание и манеру выступления. Существует множество факторов, влияющих на интерес и внимание слушателей: это могут быть как субъективные проблемы, например, скучное и неинтересное содержание или неумение оратора выразить свои мысли, так и объективные проблемы, такие как неудобные условия в зале, отсутствие звукоусиливающей аппаратуры или чрезмерная продолжительность мероприятия. Что касается субъективных проблем,

оратор должен позаботиться об их устранении еще на этапе подготовки к выступлению: тщательно продумать и подобрать тему и материалы, стремясь удовлетворить вкусы аудитории и сделать выступление ярким, живым, юмористичным и интересным. Что касается объективных проблем, оратору необходимо гибко реагировать на ситуацию и применять соответствующие решения и меры в зависимости от обстоятельств.

По возможности сокращайте продолжительность выступления

Если заседание затягивается, в результате чего слушатели устают или начинают проявлять нетерпение, оратору следует сократить содержание выступления и максимально сократить его продолжительность.

Опытные ораторы действуют следующим образом: когда Эйленхоуэлл занимал пост ректора Колумбийского университета, он часто посещал банкеты и выступал с речами. На одном из таких банкетов он был последним в списке выступающих. Поскольку предыдущие ораторы произносили длинные и развернутые речи, к моменту его выступления было уже довольно поздно, и слушатели с нетерпением ждали начала ужина. Эйзенхауэр, понимая тревогу слушателей, отказался от заранее подготовленного текста и сказал аудитории следующие две фразы: «Каждая речь, независимо от того, написана ли она в письменной форме или представлена в ином виде, должна иметь знаки препинания. Сегодня вече-

ром я — точка в этой речи». Сказав это, он вернулся на своё место. Когда слушатели поняли, что он закончил выступление, они встретили его краткую речь бурными аплодисментами.

Говорят, что Юнь Дайин также столкнулся с подобной ситуацией на одном из митингов. Поскольку до него выступали несколько человек, к моменту его выступления слушатели уже были очень уставшими. Чтобы взбодрить слушателей, Юнь Дайин, как только поднялся на трибуну, неожиданно рассмеялся: «Ха-ха!», и озадаченные слушатели, не понимая причины, тоже рассмеялись. Когда слушатели были в приподнятом настроении, Юнь Дайин начал свою речь.

Эти гибкие приёмы импровизации, применяемые ораторами, заслуживают того, чтобы мы брали с них пример.

Умелые действия для предотвращения сонливости слушателей

Как известно, в дни, когда «весенний сон не дает проснуться до рассвета», и в жаркое лето люди наиболее подвержены усталости и сонливости. Однажды один оратор столкнулся с такой ситуацией и справился с ней следующим образом: в тот момент он бегло и плавно излагал свою речь на трибуне, как вдруг луч раннего весеннего солнца проник через стеклянное окно в задней части зала и упал на спины нескольких человек. Эти люди сразу почувствовали тепло на спине и, не заметив этого, крепко заснули. В конце концов, эта атмосфера передалась и тем, кто сидел впереди. Увидев

эту сцену, оратор прервал выступление и сказал слушателям:

«Пожалуйста, поднимите головы и посмотрите на потолок».

Все подумали, что на потолке действительно есть что-то интересное, и один за другим подняли головы, устремив взгляд на потолок.

«А теперь посмотрите налево». Все, как и ожидалось, снова посмотрели налево.

«А теперь, пожалуйста, посмотрите направо. … Хорошо, вот и упражнения для головы. Когда вы устали, попробуйте сделать эти упражнения. Если усталость не проходит, можно также выполнить физические упражнения. А теперь, пожалуйста, поднимите руки». Все последовали его примеру и подняли руки…

Этот метод действительно сработал: после выполнения указанных упражнений слушатели перестали чувствовать сонливость и снова начали внимательно слушать его выступление.

Помимо вышеупомянутого метода, для устранения сонливости и раздражительности у слушателей необходимо проветрить помещение, открыв окна и двери, а при наличии возможности — включить вентилятор или кондиционер. Однако самое главное — это душевное состояние самого оратора. Ведь сонливость может быть заразительной, так же как и бодрость духа. Однажды кто-то спросил одного архиепископа, как в жаркое воскресное послеобеденное время не

дать группе верующих, слушающих проповедь, заснуть. Архиепископ ответил: «Пусть слуга побьет того проповедника палкой».» Почему нужно бить этого проповедника? Разве он не должен проповедовать в это время? Очевидно, нет. Цель ударов — подстегнуть проповедника, придать ему бодрости, чтобы, в свою очередь, он смог заразить бодростью свою аудиторию. Поэтому, чтобы привести слушателей в хорошее душевное состояние, оратору самому необходимо в первую очередь сохранять хорошее душевное состояние — это имеет решающее значение.

Использование ситуации для развития мысли и устранение внешних помех

Когда слушатели подвергаются внешним помехам, оратору стоит использовать ситуацию, то есть говорить, опираясь на происходящее, органично сочетая неожиданные события с содержанием выступления.

Этот метод позволяет эффективно вернуть внимание слушателей к выступлению. Например, одна учительница вышла на трибуну и как раз собиралась начать лекцию на тему «Человек не должен терять самоуважение и уверенность в себе», как вдруг снаружи донесся приглушенный звук репетиции музыкального факультета. Ученики сразу же отвлеклись: многие вытянули шеи, навострили уши, а некоторые даже начали тихо обсуждать происходящее. Столкнувшись с такой ситуацией, учительница сразу же скорректировала свою вступительную речь и громко спросила: «Кто из вас по-

клонник Чжан Минминя?» Этот неожиданный вопрос мгновенно привлек внимание учеников, и многие громко ответили: «Я!», а некоторые даже подняли руки.

Затем учительница спросила: «Какую его песню вы любите больше всего?» Многие ответили: «„Моё китайское сердце“!»(В то время эта песня была очень популярна.) Учительница улыбнулась и сказала: «Тогда я с вами в одном лагере! (Ученики были в восторге, раздался смех.) Мне больше всего нравятся эти две строчки: «Хотя на мне и западная одежда, в сердце моём по-прежнему бьётся китайское сердце». Но несколько дней назад я увидела у своей одноклассницы фотографию, на которой она была одета в японский кимоно, а из её разговора проскальзывало, что ради возможности уехать за границу она готова на всё. Я действительно не понимаю, куда делось «китайское сердце» моей однокурсницы, куда делись её самоуважение и уверенность в себе. Поэтому тема моей сегодняшней речи — «Человек не должен терять самоуважение и уверенность в себе».» Едва она закончила говорить, как студенты встретили её слова бурными аплодисментами. Удалось ли этой преподавательнице вновь привлечь внимание студентов благодаря тому, что она умело и органично, с невероятной ловкостью, связала произошедшую неожиданность с темой лекции — неудивительно, что слушатели восторженно отреагировали на её выступление.

Использование юмора для пресечения нарушений порядка

Во время выступления иногда возникает такая ситуация: оратор с большим энтузиазмом рассказывает, а слушатели с увлечением слушают, как вдруг кто-то начинает имитировать кукареканье курицы, лай собаки или свистеть, что вызывает хохот в аудитории, прерывает ход мысли оратора и отвлекает внимание слушателей. В таком случае оратор должен выразить критику и пресечь такое поведение. Поскольку те, кто издает странные звуки, чаще всего являются озорниками, любящими дразнить окружающих, строгая критика может вызвать у них желание пойти наперекор вам и издавать такие звуки ещё громче, что приведёт к ещё худшим последствиям. Лучше всего использовать юмор в своей критике, чтобы смех слушателей сломил их задор и упрямство — так эффект будет гораздо лучше. Например, однажды британский литератор Чарльз Лэм выступал с речью, когда вдруг кто-то специально начал издавать странные «шипящие» звуки, чтобы помешать ему. Лэм сказал: «Насколько я знаю, только три вида существ издают шипящие звуки — змеи, орлы и дураки. Не могли бы вы, ребята, подойти к трибуне, чтобы я с вами познакомился?» Его критика была юмористичной и вежливой, и несколько нарушителей тихо опустили головы, не осмеливаясь больше произносить ни звука.

Еще один пример: однажды Генри Бичер на лекции увлеченно говорил, как вдруг кто-то из зала, будучи пьяным в стельку, начал кукарекать, что вызвало хохот аудитории и прервало выступление Бичера. Бичер нарочито взглянул на

часы, а затем сказал: «Что происходит? Неужели уже рассветает?Я просто не могу в это поверить. Однако инстинкты низших животных не ошибаются». Юмор Бичера также вызвал бурный смех аудитории. Среди смеха тот, кто подражал куриному кукареканью, казалось, немного протрезвел и, почувствовав неловкость, перестал кукарекать. Как видно, использование юмора для критики нарушителей порядка дает довольно хороший эффект.

Сделайте так, чтобы слушатели ясно слышали каждое ваше слово

Когда слушатели отвлекаются из-за того, что не слышат или слышат нечетко, оратор может поступить следующим образом в зависимости от конкретной ситуации:

Если зал слишком большой, а слушатели сидят слишком далеко или слишком разбросаны, можно попросить их пересесть поближе к сцене.

Если голос слишком тихий, из-за чего слушатели не слышат, стоит немного повысить голос, чтобы слушатели в задних рядах могли слышать; если зал слишком большой, а слушателей слишком много, и даже повышение голоса не позволяет всем слушателям слышать ясно, стоит воспользоваться микрофоном.

Если слушатели не слышат отдельные слова, словосочетания или предложения, стоит повторить их один или даже два раза.

Если слушатели не слышат вас из-за слишком быстрой ре-

чи, нечёткой дикции или неправильного произношения, попробуйте немного замедлить темп речи — это поможет слушателям лучше понимать ваши слова.

Как исправить собственные ошибки

Как гласит пословица: «Даже мудрец, тысячу раз обдумывая, может допустить одну ошибку». Ошибки во время выступления неизбежны: забытый текст, неправильно произнесенное слово, пропущенная фраза, случайное падение при выходе на сцену, спотыкание о какой-либо предмет или замеченная аудиторией неправильно застегнутая пуговица на одежде — все это часто встречается. При возникновении вышеперечисленных ошибок оратору ни в коем случае не следует паниковать, поскольку паника приведет к тому, что вы будете совершать одну ошибку за другой, и ситуацию будет еще сложнее исправить. Важно, чтобы оратор сохранял самообладание, проявил находчивость в экстренной ситуации и гибко реагировал на происходящее.

Как исправить ситуацию, если забыли текст выступления

Если во время выступления вы забыли текст, ни в коем случае не позволяйте себе «зависать» слишком долго, а постарайтесь сосредоточиться и вспомнить забытые слова в течение двух-трёх секунд. Если действительно не можете вспомнить, можно подобрать другие слова, соответствующие первоначальному смыслу, или просто перейти к следующему абзацу и начать говорить с него.

Меры по исправлению ситуации при пропуске, непра-

вильном произношении или ошибке в высказывании

Если во время выступления произошли пропуски, опечатки или ошибки в речи, оратору лучше незаметно исправить их, не вызывая подозрений. Например, обнаружив, что вы пропустили какой-то момент или абзац, можно незаметно восполнить его позже, не привлекая к этому внимания; если вы неправильно произнесли слово или фразу, можно исправить это сразу же или при повторном упоминании. Если слушатели все же заметили вашу ошибку, ничего страшного: оратору стоит пойти на поводу у ситуации и найти выход из положения. В этом плане можно перенять богатый опыт артистов сценических искусств. Например, известный артист-сатирик Ма Цзи однажды выступал в городе Хуанши провинции Хубэй. Перед его выступлением один из артистов по ошибке назвал «город Хуанши» «уездом Хуанши», что вызвало смех зрителей. Когда Ма Цзи вышел на сцену, он сразу же сказал: «Сегодня нам выпала честь выступить в провинции Хуанши…» На этот раз зрители не засмеялись, а зашумели: «Что происходит? Даже ты ошибся?» Тогда Ма Цзи пояснил: «Только что один из наших артистов назвал город Хуанши уездом, понизив его на один уровень. Я, конечно, должен сказать „провинция“, чтобы повысить его на один уровень. Так, одно понижение и одно повышение — ха! — и всё уравнялось!» Эти несколько фраз вызвали бурные аплодисменты и смех всего зала. Ма Цзи ловко и остроумно вышел из положения, благодаря чему выступление продол-

жилось без сбоев.

Во время одного из выступлений певец и исполнитель Ма Руфэй по ошибке спел «служанка вышла из комнаты» вместо «служанка вышла из окна». Слушатели разразились громким смехом. Ма Руфэй понял, что ошибся, но не растерялся и спокойно добавил: «На балкон, чтобы развесить белье». Услышав эту ловкую импровизацию, зрители ответили бурными аплодисментами. Но, не заметив ошибки, он снова спел «из шести длинных окон открыты четыре» вместо «из шести длинных окон открыты четыре», и на этот раз зрители перестали шуметь, с напряжённым вниманием следя за тем, как он исправит оплошность. Ма Руфэй по-прежнему не растерялся и, опираясь на свой богатый сценический опыт, продолжил петь: «А два окна ещё не установлены». В зале тут же раздались бурные аплодисменты.

Если у оратора происходит подобная оплошность, он вполне может воспользоваться этим примером для исправления ситуации. Например, один студент одного из вузов Шанхая, готовясь к выступлению, решил использовать в качестве вступления отрывок из стихотворения из учебника по ораторскому искусству: «Крепкое вино, насыщенное…», но, как только он вышел на сцену, он прочитал просто «вино» — пропустив слово «густое». Он проявил находчивость, решил не исправлять ошибку и просто изменил стихотворение на: «Вино — густое, насыщенное…». Слушатели встретили его остроумную правку бурными аплодисментами.

Меры по исправлению ошибок, таких как падение или неправильно застегнутая пуговица

Если во время выступления на сцене вы случайно упали, или, когда зрители рассмеялись, обнаружили, что неправильно застегнули пуговицы, не застегнули молнию или надели шляпу криво… В таких ситуациях оратор, как правило, чувствует себя неловко. Неуклюжий способ выйти из положения — это смеяться вместе с аудиторией и вернуться к нормальному состоянию на фоне смеха; в этом случае слушатели, как правило, не будут обращать внимания на вашу оплошность. Умелый способ выхода из положения, конечно же, заключается в том, чтобы оратор смог использовать ситуацию в своих интересах и произнести несколько остроумных вступительных фраз. Например, однажды один оратор, поднимаясь на трибуну, случайно споткнулся о провод микрофона. В тот момент в зале раздались вздохи и аплодисменты с насмешкой, и атмосфера опустилась до нуля. Встав на ноги, оратор не спеша подошел к микрофону и с улыбкой обратился к аудитории: «Товарищи, я действительно потрясен вашим энтузиазмом! Спасибо!» Мгновенно по всему залу раздались бурные аплодисменты, и все приветствовали его блестящую реакцию и вступительные слова.

Ещё один пример: Шерли Бузлей, получившая в 1952 году «Оскар» за лучшую женскую роль, поднимаясь на сцену за наградой, из-за поспешного бега споткнулась на ступеньке и едва не упала. В своей речи она сказала: «Мне при-

шлось пройти долгий и тяжёлый путь, чтобы достичь вершины своей карьеры». Эта импровизированная вступительная фраза была просто гениальной. Она искусно соединила неудачу, произошедшую при подъеме на сцену, с трудностями, пережитыми во время съемок в кино, раскрыв тем самым истинный смысл достижения вершины карьеры и одновременно разрядив неловкость, вызванную падением — можно сказать, что она убила двух зайцев одним выстрелом.

Реагирование на непредвиденные ситуации

Во время выступления люди иногда сталкиваются с непредвиденными ситуациями. Эти непредвиденные обстоятельства не вызваны ошибками самого оратора и не являются результатом умышленных действий слушателей, а в основном обусловлены объективными причинами, например, внезапным отключением микрофона, погашением света, тем, что кто-то из слушателей вдруг потерял сознание или случайно упал, и т. д. В таких ситуациях оратору следует не только обратиться за помощью к соответствующим специалистам — например, для ремонта оборудования или доставки больного в больницу, — но и проявить смекалку, чтобы сгладить последствия непредвиденного.

Говорят, что однажды Ма Цзи и Чжао Янь выступали в городе Вэйфан провинции Шаньдун с крокетом «Хвастовство». Когда оба были в самом разгаре своего «хвастовства», на потолке зала внезапно взорвалась большая лампа, осколки стекла разлетелись во все стороны, и зрители, испугав-

шись, закричали, прикрывая головы руками. Видя, что великолепное выступление может быть сорвано в мгновение ока, Ма Цзи, проявив находчивость, ловко и естественно превратил эту ситуацию в часть номера. Указав пальцем на потолок, он сказал: «Ты умеешь хвастаться? Посмотри-ка, я могу разбить люстру одним дуновением!» Эти слова по-настоящему поразили публику, и зал взорвался бурными аплодисментами.

Разве для выступления не требуется такая же «находчивость» в непредвиденных ситуациях? Бывшего президента США Рейгана можно назвать политиком, обладающим таким «исключительным талантом». Говорят, что однажды он выступал с речью на фортепианном концерте в Белом доме, когда его супруга Нэнси нечаянно упала вместе со стулом на ковер под сценой, и зрители вскрикнули от удивления. Нэнси ловко поднялась и под бурные аплодисменты более 200 гостей вернулась на свое место. Рейган, продолжая свою речь, увидев, что супруга не пострадала, шутливо заметил: «Дорогая, я же тебе говорил: так можно выделываться только тогда, когда тебе не аплодируют». Таким образом, Рейган с помощью юмора сгладил неловкость супруги, а заодно разрядил напряжённую атмосферу в зале, что позволило речи пройти гладко.

Секреты преодоления страха сцены

Американские психологи провели психологический тест среди трёх тысяч человек: «Чего вы боитесь больше все-

го?» Ответы были самыми разными: смерть, слепота, потеря близких, болезни, обезображение лица, развод и т. д. Удивительно, но около 40 % респондентов считают, что самым страшным и мучительным является выступление перед большой аудиторией.

Боязнь выступать перед большой аудиторией — это не ваш личный случай

Практически 100 % людей испытывают врождённый страх перед выступлением на сцене. Несмотря на то, что в зале, в кругу трёх-пяти человек, они могут говорить красноречиво и без умолку, как только они попадают на сцену или им приходится официально обратиться к аудитории, они начинают дрожать от страха, краснеют и не могут выразить даже то же самое.

Страх перед публикой — это то, с чем сталкивался каждый, и даже известные ораторы не являются исключением: у них тоже бьётся сердце, а ноги дрожат. Древнеримский оратор Хисес однажды признался в частной беседе: «Как только начинается речь, я чувствую, как бледнею, а конечности и вся душа дрожат».

Уинстон Черчилль также говорил, что, когда он начинал речь, ему казалось, будто у него во рту застрял кусок льда толщиной 9 дюймов, и об этом дискомфорте лучше даже не говорить.

Когда американский мастер ораторского искусства Дженнингс Бэриан впервые вышел на сцену, чтобы выступить, его

колени дрожали так, что стучали друг о друга.

Когда американский сатирик Марк Твен впервые читал стихи перед публикой, у него во рту было такое ощущение, будто его «заткнули ватой».

Когда премьер-министр Индии Индира Ганди впервые выступила с речью, она «не говорила, а кричала».

Многие ораторы так и не избавились от страха выходить на сцену

Они уже являются чрезвычайно известными ораторами, добившимися выдающихся успехов; в глазах окружающих они являются символом успеха, и, по сути, на протяжении многих лет они ни разу не терпели неудачи. Каждая их речь была блестящей, порой превосходя ожидаемые результаты, но они всё равно испытывали страх, особенно перед выходом на сцену и в первые несколько минут после выхода. В частных беседах они признавались: «Я так и не смог полностью избавиться от страха перед выступлением. Перед речью я почти всегда испытываю страх, и это чувство не покидает меня вплоть до первых нескольких фраз».

Страх перед выступлением может иметь и положительный эффект

В определённой степени страх выхода на сцену может иметь положительный эффект: у человека есть врождённая способность справляться с необычными вызовами окружающей среды. Когда вы замечаете, что у вас учащается пульс и дыхание, не стоит нервничать. Ваше тело всегда находит-

ся в состоянии готовности к внешним раздражителям, и в этот момент это означает, что оно уже готово к действию. Если эта физиологическая подготовка происходит в умеренной степени, вы будете думать быстрее, говорить более плавно и, как правило, выступите даже лучше, чем в обычных условиях.

Страх публичных выступлений — это всего лишь опасения по поводу их последствий

Для большинства людей результат выступления перед публикой — это неизвестная величина, и они не уверены в реакции слушателей. Поэтому неизбежно возникают тревога и страх. Особенно для новичков: выступление для них представляет собой череду сложных и незнакомых ситуаций, которые кажутся им более сложными, чем изучение компьютера, игра в теннис или вождение автомобиля. Однако с приобретением опыта выступление перед публикой перестает быть мучением и становится незабываемым удовольствием.

Заранее подготовьтесь к возможной импровизированной речи

Многие сталкивались с такой ситуацией: вы совершенно непринуждённо пришли на какое-то мероприятие, не собирались привлекать к себе внимание и тем более выступать перед большой аудиторией, но вдруг, когда вы совершенно не готовы, вас просят выступить. У собеседников благие намерения: они надеются, что вы выскажете своё мнение по какому-то вопросу, в котором вы являетесь авторитетом, или

поможете оживить атмосферу. В этот момент вы чувствуете себя довольно пассивно, ведь вам нужно в кратчайшие сроки перейти из расслабленного состояния в состояние возбуждения; в кратчайшие сроки справиться со страхом публичных выступлений; в кратчайшие сроки определиться с содержанием и манерой импровизированной речи. А вы, кроме как растеряться, не можете придумать, что еще можно сделать, и в результате еще больше теряете самообладание и совершенно не можете справиться с ситуацией.

Есть один очень хороший способ, который поможет вам действовать спокойно и уверенно, — это заранее подготовиться психологически к таким ситуациям. Когда вы участвуете в каком-либо мероприятии, постоянно спрашивайте себя: «Если меня сейчас попросят выступить, о чём я буду говорить? Какой аспект моей темы лучше всего подойдёт в данный момент? Как сформулировать свои мысли, чтобы выразить согласие или несогласие с их утверждениями?»

Психологическая готовность в любой момент выступить с импровизированной речью в самых разных ситуациях принесет вам огромную пользу.

Таким образом, вам придётся постоянно думать. На самом деле ни один из тех, кто заслужил звание мастера импровизированных выступлений, не обошёлся без того, чтобы потратить огромное количество времени на анализ различных публичных выступлений, в которых он участвовал, с целью отточить свои навыки. Это похоже на то, как водитель

постоянно задаёт себе сложные вопросы, которые могут возникнуть в любой момент, чтобы быть готовым в экстренной ситуации отреагировать хладнокровно и точно. Даже самый убедительный импровизатор достиг своего мастерства только после бесчисленных тренировок.

Поскольку тема вам известна, остаётся только решить, как организовать речь, чтобы она соответствовала времени и месту. Поскольку речь импровизированная, время выступления, безусловно, будет ограниченным, сначала следует определить, какой аспект темы лучше всего подходит для данного случая. Не нужно извиняться за то, что вы не подготовились — это и так ожидаемо. Будучи психологически готовым, вы, по крайней мере, не будете слишком нервничать и испытывать страх перед публикой, и ваше настроение будет лучше.

Избегайте негативных факторов, вызывающих у вас нервозность

Во время импровизированной речи, находясь перед многочисленной аудиторией в особой обстановке, у оратора часто возникает чувство страха и тревоги, в результате чего он теряет самоконтроль. Либо он переоценивает аудиторию, беспокоясь о том, что не сможет выразиться должным образом, и проявляет неполноценность; либо из-за того, что речь произносятся «на ходу», он не может охватить тему в целом, в результате чего возникают несогласованность между началом и концом, скудность формулировок, беспорядок в мыслях и т. п.; либо он не может адаптироваться к обстановке

выступления и теряется под давлением аплодисментов, смеха или освещения.

В основном это происходит из-за того, что выступающий слишком рано начинает стремиться к успеху выступления, в результате чего в его воображении возникает целая армия гипотетических, всемогущих врагов, а сам он боится, что поражение от этих врагов «поставит его в неловкое положение», поэтому чем больше он об этом думает, тем сильнее его страх и напряжение. Увидев, как люди, обладающие обширными знаниями, умеющие выражаться достойно и обладающие быстрой реакцией, говорят бегло и уверенно, а слушатели отвечают им бурными аплодисментами, он начинает беспокоиться, что не дотягивает до их уровня. Возможно, он думает о том, что у него плохой внешний вид, он неудачно одет, у него скудные знания, мало жизненного опыта, или даже о том, что он недостаточно взрослый, не пользуется популярностью и т. д. Именно такая самосозданная негативная психология шаг за шагом толкает его в кризисную ситуацию.

Перед выступлением подобные мысли категорически недопустимы.

«Я могу забыть текст».

«В середине выступления кто-нибудь может бросить в меня бутылку с газировкой!»

«Я могу допустить грамматическую ошибку».

«Смогу ли я довести выступление до конца без заминок?»

«Наверное, он меня не заметит, ведь он самый придирчи-

вый человек».

«Если не будет аплодисментов, стоит ли мне продолжать?»

«Каждый раз, когда у меня дергается правое веко, грядут неприятности, а сейчас оно опять дергается. На этот раз мне конец».

«Если бы это была Вонг Чин, она бы выступила лучше меня, она всегда была сильнее меня».

«Слишком неожиданно, я даже не успел подготовиться, а я ведь никогда не вступаю в бой без подготовки».

«Боюсь, что никто не станет меня слушать — я и в обычной жизни говорю неинтересно».

Эти негативные предположения вполне могут полностью подорвать вашу уверенность в себе ещё до того, как вы начнёте выступление.

Перед началом выступления вам прежде всего нужно отвлечься от себя и полностью сосредоточиться на содержании речи и аудитории — тогда вы будете говорить всё лучше и лучше.

Ищите воодушевленные и дружелюбные лица

Если вы выступаете с речью, первое, что вам нужно запомнить: аудитория — не враг.

Если вы не стремитесь воодушевить слушателей, заставить их принять вашу точку зрения и побудить их к размышлениям, а вместо этого думаете о том, как справиться с ними и не дать им помешать вам, то ваша речь никогда не найдет

одобрения у слушателей и никогда не будет успешной.

Возможно, у слушателей есть те или иные мотивы, и даже найдутся те, кто не питает к вам добрых намерений и надеется, что вы провалитесь, но большинство людей все же искренни — они надеются получить от вас неожиданную пользу, и этих людей вы сможете распознать по их выражению лица.

Когда вы находитесь на сцене, в поле вашего зрения попадают самые разные выражения лиц. Если вы сосредоточитесь на тех, кто смотрит на вас с гневом или злорадством, у вас невольно возникнет чувство страха: «Почему она так на меня смотрит?»

«Что означает этот странный звук, который он издал?»

«Его смех, кажется, таит в себе какой-то скрытый смысл. Может, я что-то не так сказала?»

«Почему эти трое не смотрят на сцену? Похоже, моя речь неинтересна, и всем надоело слушать».

«Кто-то вышел, а за ним ещё двое. Всё, мне конец».

Эти мимолетные мысли не только отвлекают ваше внимание, но, что самое страшное, представляют огромную угрозу для вашей уверенности в себе. Когда вы думаете: «Возможно, мне конец», вам, возможно, действительно конец.

Напротив, если вы видите лица, полные энтузиазма, ободряющие взгляды и бурные аплодисменты, ваша скрытая энергия пробудится под влиянием вашего воодушевления, и вы добьётесь неожиданного успеха. Поэтому, если вы хоти-

те продолжить выступление, вам следует искать эти восторженные и дружественные лица.

Не «придавайте значения» слушателям

Если не обращать внимания на слушателей и представить, что они «ничего не знают», вы сможете с полной уверенностью начать свое выступление.

Это секрет ораторского мастерства, который известный физик и химик Фарадей раскрыл молодым любителям публичных выступлений. Однажды начинающий оратор, собиравшийся выступить перед авторитетными учеными, специально обратился к Фарадею за советом: «Что я могу считать известным аудитории?» Фарадей ответил прямо: «Они ничего не знают».

Представьте себе, что слушатели «ничего не знают», и вы сможете с полной уверенностью начать свое выступление. Это потому, что:

Во-первых, обращаясь к «ничего не знающим» людям, вы, конечно же, обретаете смелость. Многие из нас обладают всеми необходимыми качествами, но им не хватает уверенности и смелости в самовыражении; они постоянно считают себя неспособными и переоценивают аудиторию. Поэтому, если просто считать слушателей «ничего не знающими», страх перед публикой исчезнет.

Во-вторых, обращаясь к «ничего не знающим» людям, вам не нужно беспокоиться о том, насколько хорошо вы говорите, насколько свежи ваши взгляды и насколько уника-

лен ваш подход. Вы можете спокойно и смело выражать свои мысли и идеи, и даже если они не идеальны, это не имеет значения, ведь слушатели «ничего не знают».

В-третьих, можно смело и свободно использовать мимику, позу и жесты. Вы можете в зависимости от содержания выступления и требований демонстрировать различные эмоции — радость, гнев, печаль и восторг — и не нужно беспокоиться о том, что ваш уровень слишком низок или что ваши манеры и поведение неэлегантны, ведь слушатели «ничего не знают».

Здесь следует обратить внимание на то, что «не обращать внимания на слушателей» — это лишь психологический приём; ни в коем случае не стоит действительно пренебрегать слушателями, относиться к ним безразлично и говорить что попало — в таком случае вы действительно допустите ошибку.

Использование вербальных намеков

100 % людей, оказывающихся на публике, испытывают страх и чувство неполноценности, и зачастую переносят этот негативный настрой на процесс выступления. Один из способов преодолеть этот психологический барьер — заниматься самовнушением в уединении: когда вы искренне говорите себе «Я смогу», у вас, возможно, действительно получится.

У разных людей могут быть разные способы и содержание самовнушения.

Например, Фарадей во время выступлений внушал себе:

«Слушатели ничего не знают».

Философ Орис внушал себе: «Наши слова могут создавать нашу жизнь».

Карнеги внушал себе: «Путь можно проложить».

Сенатор от штата Оклахома Томс в детстве был худым, высоким и хрупким человеком, что доставляло ему большие страдания. Поступив в университет, он получил задание принять участие в конкурсе ораторского мастерства. Человек, который обычно не осмеливался заговорить даже с незнакомцем, вдруг должен был выступить перед многочисленной аудиторией — как это вообще возможно?

Он не мог не испытывать сильного беспокойства. Но, следуя наставлениям матери, он прибег к самовнушению: «Хрупкое здоровье, возможно, будет сопровождать тебя всю жизнь, поэтому ты должен победить с помощью ума! Старайся изо всех сил! У тебя всё получится!» В результате он занял первое место. Эта речь определила его будущий успех.

Метод самовнушения, хотя и прост, практичен и эффективен. Он может мгновенно «разогреть» нас, а может и мгновенно «остудить».

Во время выступления попробуйте подбодрить себя следующими словами:

«Если только смело произнести первую фразу, всё будет в порядке!»

«Ничего не пойдет не так».

«У каждого слушателя свои дела, они не будут слишком

пристально вслушиваться в мои слова!»

«Высказывайся непринуждённо — и у меня всё получится!»

«Нервозность — признак труса».

«Я уже пережил самое худшее, хуже уже не будет, дальше будет только лучше, так что наберись уверенности!»

«Это не шутка, говори как следует!»

Физические методы снятия напряжения

Иногда нервозность трудно преодолеть с помощью психологической коррекции. В таких случаях нужно заставить тело двигаться: с помощью физических упражнений переключить внимание и, таким образом, забыть о напряжении.

Конкретные методы:

Метод глубокого дыхания

По возможности найдите тихое место; если вы не можете встать со стула, дышите глубоко, сидя на месте: слегка прикройте глаза, расслабьте всё тело, делайте глубокие вдохи и выдохи, одновременно про себя считая «1—2—». Это замедлит кровообращение, успокоит ум и придаст всему телу ощущение легкости.

Метод саморасслабления

Найдите немного уединённое место; если вы не можете встать со стула, прикройте лицо ладонями и сделайте смешные гримасы: искривите рот, поднимите нос, прищурьте глаза, расслабьте мышцы лица. Если у вас есть возможность посмотреть на себя в небольшое зеркало и увидеть собствен-

ное выражение лица, эффект будет ещё лучше — тогда все тревожные мысли исчезнут.

Метод высвобождения энергии

Используйте различные способы, чтобы выпустить напряжение наружу, избавиться от него. Перед выходом на сцену постарайтесь поочередно напрягать и расслаблять мышцы груди, рук и ног, пока не почувствуете, что в груди, руках и ногах скопилось много энергии, которую нужно выпустить. В этот момент вы можете полностью расслабить все мышцы тела — энергия выйдет наружу, и напряжение исчезнет.

Метод расслабления с закрытыми глазами

Закройте глаза, прижмите язык к нёбу, вдохните через нос, успокойте эмоции; можно представить себе человека, идущего по тихому лесу, наслаждающегося моментом.

Метод сосредоточения взгляда на объекте

Выберите объект, расположенный на некотором расстоянии, сосредоточьте взгляд на нём и внимательно проанализируйте его цвет и удалённость.

Метод самоанализа

Опустите голову, посмотрите на свою грудь и скажите себе: «То, что удаётся другим, обязательно удастся и мне!» Затем почувствуйте, как в груди разгорается пламенная страсть, пока кровь не закипит, а взгляд не станет ярким, как факел, полным жажды самовыражения.

Метод употребления напитков

Выпейте небольшую чашку кипяченой воды или слабо-

го чая, температура которых приблизительно соответствует средней температуре тела; летом можно пить ледяную воду или слабосоленую воду, но следует следить за тем, чтобы не пить слишком много. Главное — увлажнить рот и освежить душу; чрезмерное употребление жидкости может усилить частоту мочеиспускания. Можно также съесть несколько груш или яблок. Кроме того, во время выступления можно положить в рот небольшое количество пастилок для увлажнения горла, таких как «Арбузный иней», «Борнеол» или «Травяной коралл». Пастилок не должно быть слишком много, и они не должны быть слишком большими, так как они способствуют увеличению слюноотделения и обеспечивают увлажнение горла.

Глава 8. Подготовка хорошей речи

Понимание особенностей речи

Замечательная речь немыслима без хорошего текста. «Даже искусной хозяйке трудно приготовить еду без риса»; точно так же даже самый искусный оратор не сможет превратить поверхностное и пустое содержание в блестящую речь. Поэтому каждый оратор должен осознавать необходимость тщательно и добросовестно подготовить отличный текст речи.

Если вы внимательно проанализируете успешные выступления мировых мастеров ораторского искусства, то поймёте: даже если отбросить их мимику и манеры во время выступления, а также бурную атмосферу зала, одних только текстов выступлений, запечатлённых на бумаге, достаточно, чтобы воодушевить слушателей. Написав хороший текст выступления, в котором ваши слова будут сиять светом мысли и искрой эмоций, вы уже наполовину достигли успеха. Какой же текст выступления можно назвать хорошим? Как же написать хороший текст выступления? Понимая особенности текста выступления и изучая секреты успеха выдающихся речей, мы тоже сможем создавать красивые, глубокие и трогательные произведения.

Речь должна отражать искренние чувства

Давайте сначала посмотрим на отрывок из произведения

«Ода героям», написанного одним студентом:

В эту эпоху, когда герои появляются один за другим, мужчины-герои, женщины-герои, старые герои, молодые герои — их число исчисляется не тысячами, а миллионами. Бойцы на передовой — это герои, стоящие на высоте, они живут в «кошачьих ушах», подвергаются ветру и дождю, они идут под шквалом вражеских пуль и снарядов, они громко поют песню «Страдаю я один, счастливы миллионы», они — современные Лэй Фэнь и Хуан Цзигуан, они — самые милые герои. Герои велики, герои славны, герои — это локомотивы, герои — это фонари, указывающие путь. «Тяжело ли? Вспомни 25 тысяч красноармейцев». «Устал ли? Вспомни старых революционеров». Какие бы опасности ни встретились на нашем пути, стоит только вспомнить об этих героях, как мы сможем победить во всём.

С точки зрения грамматики в этом тексте нет никаких неточностей, с точки зрения идеи тоже нет ничего неправильного, к тому же этот студент говорил очень проникновенно и, судя по всему, не был новичком. Но слушатели не проявили никакой реакции. В чём же причина? Причина в том, что он не рассказал о реальной жизни. Если бы он действительно общался с героями, пусть даже с одним-единственным; если бы он действительно испытывал волнение, пусть даже всего один раз, он не написал бы столь пустую и безжизненную речь, лишённую искренних чувств.

Речь должна трогать сердца, эмоции — это ее жизненная

сила. Никто не хочет сидеть несколько часов, слушая эти пустые и абстрактные высокопарные слова. Если такие слова не могут тронуть даже самого оратора, как они могут тронуть других?

Поэтому первая особенность блестящей речи — это способность трогать сердца. Говорите то, что у вас на душе, а не «насильно выдумывайте печаль ради новых строк». Те пустые, фальшивые и преувеличенные эмоции вызывают у слушателей лишь ощущение напускности и неловкости. В общении с людьми искренность стоит на первом месте, и в речи искренность также должна быть главным приоритетом.

В последние годы конкурсы ораторского мастерства стали довольно популярным видом общественных мероприятий, особенно в учебных заведениях. Однако современные конкурсы ораторского мастерства становятся всё менее привлекательными, чем раньше, и во многом это связано с тем, что при выступлениях на заданные темы, особенно на такие обширные темы, как патриотизм, любовь к партии или социальная ответственность, ораторы зачастую не могут подойти к этим вопросам через мелочи из повседневной жизни, а лишь ограничиваются общими восхвалениями и лирическими отступлениями, что делает содержание выступления пустым и деревянным, а порой даже немного напыщенными и наигранными, что лишает выступление его собственной убедительности и жизненной силы, вызывая у слушателей скуку. Поэтому сейчас наиболее популярны именно те выступ-

ления, которые отличаются искренностью и трогают слушателей своими эмоциями.

Ниже приводится отрывок из сочинения «Ода герою», написанного другим студентом:

Помню, когда я учился в средней школе, у меня был очень юмористичный учитель китайского языка, которого я никогда не видел серьезным. Но во время урока по произведению «Кто самые милые люди» он был настолько серьезен и сосредоточен, что весь класс не смог сдержать смеха. Из-за этого он, который никогда не выходил из себя, сильно разозлился и сказал, что мы совершенно не понимаем «солдат».

Этим летом я вместе с отрядом «Интеллектуальная поддержка армии» аспирантуры побывал на пограничном участке в Гуанси. На берегу реки Бэйлунь я наконец-то ощутил всю тяжесть слова «понимание». В день «1 августа» мы отправились в роту на самой передовой, чтобы провести вечер в компании солдат. Когда мероприятие закончилось, было уже час ночи. Один старшина и двое солдат получили приказ проводить нас обратно в гостевой дом. Внезапно в ночном небе раздались выстрелы. Я вздрогнул, занервничал, опасаясь, что это ночной рейд врага, и поспешно спросил у командира взвода: «Что это за звуки?» Командир взвода легко улыбнулся: «Это соседи стреляют в пустоту, чтобы подбодрить себя. Не волнуйтесь, пока мы здесь, ваша безопасность гарантирована — разве что мы погибнем».» Через минуту он продолжил: «Если мы, солдаты, погибнем — ничего страш-

ного, главное, чтобы с вами всё было в порядке. В этом мы, солдаты, уже разобрались». Услышав это, я невольно почувствовал тепло в душе. У меня защемило в носу, и я подумал: солдаты — тоже люди, тоже молодёжь, но они в любой момент готовы отдать за нас всё, включая самую драгоценную жизнь; а я сам, мы, студенты, что же мы отдали народу? Ах, достойные уважения воины, я, студент, в душе трижды поклонился вам — вы для меня современные герои.

Хотя речь и в том и в том случае идет о восхвалении воинов и героев, выступление этого студента имеет гораздо больший вес. Оратор начал с собственного личного опыта, говорил от души, без малейшей преувеличенности и напыщенности, и это тронуло каждого слушателя. Вот в чём заключается сила эмоций.

Одна и та же тема, но разные углы зрения и разные способы подачи дают совершенно разные результаты. Кто сказал, что, говоря о героях, нужно вспоминать, как революционные предки отдавали свои головы и проливали кровь? Кто сказал, что, говоря о героях, нужно описывать, как воины в гуще сражения бросают жизнь на ветер? Герои — тоже люди, у них тоже есть обычные человеческие чувства. Поэтому эмоции — это душа речи. Без эмоций, даже если вы говорите о Боге или о «спасителе» человечества, люди останутся равнодушными; а с подлинными эмоциями, даже если вы говорите о травинке или об отрывке бумаги, вы сможете заставить людей сдержать улыбку и проникнуться чувством.

Бай Цзюй говорил: «Ничто так не трогает сердце, как чувства». Только горячие и искренние чувства способны заставить «радостных теребить бороду, возмущённых сжимать кулаки, печальных скрывать слёзы, а восхищённых сиять от восторга». Инаугурационная речь первого президента США Вашингтона начиналась так:

Дорогие соотечественники из Сената и Палаты представителей! 4-го числа этого месяца я получил уведомление, направленное мне по поручению обеих палат. Прочитав его, я испытал глубокое смятение: за всю свою жизнь я пережил много беспокойств, но ни одно из тех, что я испытывал в прошлом, не сравнится по силе с сегодняшним. С одной стороны, призыв Родины требует, чтобы я вновь вышел из уединения, и я не могу не подчиниться с радостью и почтением приказу Родины. Однако уединение в лесу — это то, к чему я стремился всю жизнь и что уже выбрал в качестве своего пристанища. Я когда-то питал смелые надежды и твердо решил провести свои последние годы в уединении.

К этому уединенному жилищу я не только привязался, но и привык; видя, как моё здоровье из-за длительных трудов с течением времени всё больше ухудшается, я сейчас ещё сильнее ощущаю потребность в нём и чувствую к нему ещё большую привязанность. С другой стороны, Родина возложила на меня тяжёлую и сложную миссию, с которой даже самые талантливые и опытные люди в стране, по их собственному признанию, затруднились бы справиться; тем бо-

лее я, будучи недалеким по уму и никогда не занимавший административных должностей в правительстве, чувствую себя недостойным и неспособным нести такую тяжёлую ношу. Находясь в таком внутреннем противоречии, я, тем не менее, всегда серьезно и тщательно стремился правильно оценить каждую ситуацию, которая могла бы повлиять на выполнение моих обязанностей, чтобы определить круг своих полномочий, и в этом я могу утверждать с уверенностью…

На торжественной и грандиозной церемонии инаугурации Вашингтон произнес эти не слишком воодушевленные, даже несколько сдержанные слова, которые, казалось, не совсем вписывались в торжественную обстановку того момента, но было видно, что это действительно были слова, исходящие из глубины его души. Согласно сообщению одной из газет того времени, Вашингтон во время принесения присяги и выступления был очень «набожен и увлечен», и многие слушатели прослезились; трогательность его речи заключалась именно в его набожности, и он действительно говорил о естественной внутренней борьбе, которую переживает пожилой человек, которому, несмотря на его почти 60 лет, доверено нести на своих плечах судьбу страны. Именно благодаря остроте этой внутренней борьбы люди еще ярче увидели патриотический пыл этого президента. Речь называлась «Мой пыл побуждает меня к этому». Это сдержанное вступление тронуло гораздо больше, чем те воодушевленные и пламенные провозглашения, именно потому, что он говорил от все-

го сердца.

Высказывать то, что на сердце, трогать слушателей искренними чувствами — вот что делает речь по-настоящему популярной и блестящей. Дайте волю своим эмоциям — радости, гневу, печали и восторгу, четко разграничивайте добро и зло, похвали и порицание; затроньте сердца других своим сердцем, проникните в души других своей душой. Искренность способна пробить даже камень. Покажите слушателям себя — эмоционального, человечного и мыслящего человека.

Следует учитывать конкретные обстоятельства выступления и его аудиторию

Как гласит пословица: «На какой горе — та песня». К чему приспосабливаться, то и делать; к чему примерить, то и шить — во всём нужно исходить из конкретной ситуации. Разным людям нужно говорить разные вещи, а в разных ситуациях стиль выступления также должен быть разным. Только так можно добиться хорошего результата.

В 1983 году один молодой человек присоединился к «Турне по возрождению Китая» для работников одного из городов и выступил на заводе. Аудиторией были молодые рабочие, а темой выступления было «учетверение». Он сказал: «XII съезд партии объявил нам, что с настоящего момента до конца этого столетия совокупный объем производства в промышленности и сельском хозяйстве Китая увеличится в четыре раза…» Едва он начал, как молодые рабочие в зале

начали шуметь, а некоторые говорили: «Хватит, наш секретарь партийного комитета уже давно об этом говорил».

Во время следующей выездной лекции (аудитория в зале по-прежнему состояла из молодёжи) он, учитывая особенности молодого поколения, изменил подход: «Друзья, прежде чем я начну свою речь, я хотел бы попросить вас об одном». (В зале, где до этого царил шум, воцарилась тишина, что придало ему уверенности.) Затем он продолжил: «Пожалуйста, протяните руки и пощупайте свои карманы. Посмотрим, сколько юаней у вас найдётся?» (В зале внезапно раздался громкий смех — это был довольно деликатный вопрос для слушателей.) «Боюсь, что не так уж и много, верно?» (В зале снова раздался доброжелательный смех — произошёл обмен мыслями и чувствами.) «Так вы, ребята, хотите, чтобы в ваших карманах стало чуть больше юаней?Я не даю пустых обещаний: XII съезд партии указал нам светлый и широкий путь. С настоящего момента до конца этого столетия совокупный объем производства в промышленности и сельском хозяйстве Китая увеличится в четыре раза. Что это означает…» Эффект от этой речи, конечно же, был превосходным.

Вскоре его снова пригласили выступить в Управлении внешней торговли этого города, где аудиторией были сотрудники ведомства. Он снова использовал тот же материал и тот же подход, но реакция в зале была не очень хорошей, а некоторые даже дремали.

Один и тот же текст выступления в одном случае дал хо-

роший результат, а в другом — нет. В чём причина? Причина заключается в различиях аудитории и подхода. Скучные нравоучения уже надоели, поэтому в зале, естественно, поднимался шум; а когда речь начиналась с подсчёта купюр — форма была новой, тема актуальной — молодёжь легко увлекалась. Но перед руководителями ведомства такой подход явно не имел привлекательности: они, скорее всего, уже досконально знали содержание выступления, и такой стиль изложения в сочетании с содержанием едва ли мог заставить их проявить интерес.

При выступлении мы должны ориентироваться на конкретную аудиторию. Это требует от нас учета следующих моментов: (1) При выборе стиля речи следует учитывать должность и статус собеседника; (2) При выборе стиля речи следует учитывать характер и психологические особенности собеседника;(3) уровень изложения — от простого до сложного — должен соответствовать способности слушателей воспринимать информацию; (4) необходимо учитывать сложные и изменчивые межличностные отношения. Только при полном учете предпочтений и психологии аудитории речь будет встречена с одобрением. Если не учитывать особенности аудитории, то даже самое глубокое содержание и самое искусное мастерство не смогут затронуть сердца слушателей. Это базовое понимание, которым должен обладать каждый оратор.

Поэтому ещё до выступления, при написании текста речи,

необходимо учитывать эти моменты и подбирать содержание и язык речи с учётом особенностей аудитории. Если вы выступаете перед студентами, вам следует излагать материал доступно, а текст речи готовить в дружественной и приветливой манере. Перед специалистами можно позволить себе более глубокий анализ. Если вы выступаете перед молодежью, вам нужно приблизиться к их жизни, сделать речь более живой и образной. Если вы выступаете перед людьми среднего или пожилого возраста, ни в коем случае не следует быть излишне льстивым… На первый взгляд эти вопросы кажутся простыми, но на деле не так много тех, кто действительно справляется с ними. Ни в коем случае не забывайте: вы стоите на трибуне для того, чтобы тронуть и убедить аудиторию.

Старайтесь адаптировать свою речь к конкретному случаю — только так вы сможете использовать ситуацию в своих интересах и придать своей речи силу. Это и есть создание благоприятных условий, «использование восточного ветра, чтобы сжечь корабли Цао» — такой подход часто приносит неожиданные результаты.

Когда тень Второй мировой войны нависла над всем миром, Черчилль в один из Рождественских праздников произнес следующую речь:

«Бушующие по всему миру волны войны заставляют нас трепетать от страха, но сегодня каждая семья отмечает праздник в спокойной и торжественной атмосфере. Сегодня вечером мы можем на время отбросить и забыть страхи и

тревоги и устроить для наших милых детей веселый праздник. Все англоязычные семьи по всему миру должны сегодня вечером превратиться в маленькие островки света и мира, чтобы дети могли в полной мере насладиться этим прекрасным вечером, радоваться дарам своих родителей, а мы сами могли насладиться этой беззаботной радостью. А затем мы возьмём на себя тяжёлую задачу на следующий год — любой ценой не допустить, чтобы наследие, которое должны унаследовать наши дети, было разрушено. Поэтому, под покровительством Бога, я искренне желаю всем счастливого Рождества.

Как прекрасно сказано! «Чтобы наследие, которое должны унаследовать наши дети, не было разрушено». В этот величественный праздник, который по своей сути озарен святым лунным светом, в этот праздник, который должен быть мирным и спокойным, дать детям возможность радоваться — на фоне войны, охватившей весь мир, — как же трудно достичь такой тишины и торжественности! Не забывать о рождественском покое и умиротворении, не забывать в такие дни дарить надежду и благословения, не забывать давать возможность уставшим от войны семьям на время расслабиться, не забывать сохранять праздничную атмосферу в этот великий праздник.

Но в то же время Черчилль не скрывал ужасов войны, создавая резкий контраст между ужасом и умиротворением, чтобы люди ещё сильнее ненавидели жестокость войны. Как

это убедительно! Как это трогает до глубины души! Разве люди, живущие в тени войны и испытывающие беспокойство даже в радостные рождественские дни, не воодушевятся и не взволнуются, услышав эти слова? Если бы в такой ситуации Черчилль громко призывал к войне, к сопротивлению, восклицая: «Я не могу предложить ничего другого, кроме крови, труда, пота и слёз», — как это было бы неуместно и как это испортило бы настроение! Но и односторонние пожелания мира, забывающие о насущной тьме, не подошли бы для речи премьер-министра. Он так искусно произнес рождественское обращение, продемонстрировав все достоинства мастера ораторского искусства, что его речь действительно идеально соответствовала времени и месту. Вот что такое блестящая речь.

Существует множество способов адаптировать речь к конкретной аудитории, месту и форме выступления. Всё зависит от того, как мы будем анализировать конкретные проблемы и выбирать подход в зависимости от конкретной ситуации, чтобы речь гармонично вписывалась в окружающую обстановку. Только если вы в полной мере учтёте этот момент, ваша речь сможет завоевать расположение слушателей.

Идея и выбор материала для речи

Идея речи

Прежде чем приступить к написанию речи, мы в первую очередь сталкиваемся с вопросом: с какой точки зрения из-

ложить свою точку зрения. То есть, как сформулировать идею. Что такое идея? Идея — это мысль и замысел, которые оратор выражает через всё содержание речи; она является «вождём» всех составляющих речи, руководством при написании и душой самой речи. Как сказал Ван Фу из династии Мин: «Идея — это как полководец; войско без полководца называется беспорядочной толпой». При определении идеи речи необходимо в полной мере учитывать потребности аудитории и личные сильные стороны оратора. Хорошая идея, как правило, позволяет достичь следующего эффекта: во время выступления она вызывает интерес у слушателей, а по его окончании удовлетворяет их ожидания, и слушатели, прослушав, чувствуют, что их «жажда утолена». С другой стороны, при выборе темы необходимо учитывать собственную эрудицию и жизненный опыт, а также свои сильные стороны и уникальные взгляды. Только подчеркивая свои сильные стороны и избегая слабых, можно избежать банальности и скуки.

Одним словом, при выборе темы необходимо обязательно сочетать потребности слушателей со своими сильными сторонами, стремиться к яркости и глубине темы, предлагать свежие и оригинальные идеи, а также учитывать факторы времени и обстановки, чтобы высказать глубокие мысли и проявить индивидуальность. Что касается выбора темы, следует учитывать следующие моменты:

1. Принципы формирования идеи

Как формируется замысел речи? Он не падает с неба и не является чем-то заложенным в голове оратора; он проистекает из наблюдений и переживаний оратора в реальной жизни, из анализа и размышлений над проблемами, из усвоения и накопления косвенного опыта — это продукт совместного воздействия объективных и субъективных факторов. Богатая и разнообразная общественная жизнь является источником речи. Идея речи формируется на основе жизненной практики посредством глубокого и тщательного анализа и изучения как непосредственного, так и опосредованного опыта. Поэтому при выработке идеи необходимо руководствоваться следующими принципами:

(1) Идея должна быть научной, правильной, позитивной и нацеленной на прогресс. Речь — это инструмент пропаганды, и разные люди используют его для достижения разных целей. Ключевым моментом здесь является то, какую тему выберет оратор и с помощью какой идеи он раскроет эту тему. Поэтому при написании речи и разработке ее идеи необходимо учитывать ее правильность, научность и позитивность, решительно исключая распространение среди широкой аудитории упаднических, негативных и даже реакционных идей.

(2) Идея должна соответствовать духу времени и психологии аудитории. Наши речи предназначены для слушателей, и независимо от их вида, конечной целью является воздействие на аудиторию и пропаганда истины. Поэтому при

формулировании идеи мы должны исходить из того, что она должна не только соответствовать текущей обстановке и развитию общества, но и отвечать психологическим потребностям аудитории.

(3) Идея должна быть оригинальной и самобытной. Люди любят слушать высказывания, отражающие уникальные взгляды, и не хотят слышать избитые фразы, повторяющие то, что говорят все. Это требует от оратора глубокого понимания, оригинальности и самобытности, которые необходимо четко и явно выражать.

2. Приёмы выбора темы

Выбор темы определяет содержание речи; определив подходящую и удачную тему, вы как бы открываете поле битвы, на котором вы сами являетесь полновластным хозяином, можете свободно действовать и оставаться непобедимым. А выбор угла зрения становится ключевым первым шагом к успеху речи. Для всего этого существуют стандарты и приемы. Например, рассказывайте о том, какое вдохновение дарит вам жизнь, говорите о том, что вам хорошо знакомо. На знакомые темы говорить легко и непринуждённо. Если вы не испытываете особой привязанности к выбранной теме, не стоит ожидать, что слушатели поверят вашим словам.

(1) Начните с поиска тем, наполненных жизненными откровениями, в собственном жизненном пути. Статистика показывает, что самой большой проблемой, с которой сталкиваются начинающие ораторы, является выбор подходящей

темы для выступления; это также является первым «барьером», с которым приходится сталкиваться при выходе на новый уровень мастерства. В основном это следующие ситуации:

① История раннего взросления — темы, связанные с семьёй, воспоминаниями о детстве и школьной жизнью, обязательно привлекут внимание слушателей. Ведь именно то, как другие люди в процессе взросления сталкивались с препятствиями и преодолевали их, вызывает у людей наибольший интерес.

В любое время и в любом месте, при любой возможности, вплетайте в свою речь примеры из своей ранней жизни. Оратор также может использовать известные всем пьесы, фильмы и истории, а также рассказы о трудностях, с которыми люди сталкивались в юности.

② Тяжёлые испытания в юности — это опыт, пронизанный человеческим теплом.

Например, рассказ о своих ранних усилиях в поисках успеха также может привлечь внимание слушателей. Как вы пришли к определенной профессии или сфере деятельности? Какие запутанные обстоятельства сформировали вашу карьеру? Расскажите людям о том, с какими неудачами вы сталкивались, каким был ваш путь и как вы добились успеха в этом высококонкурентном мире. Реалистичное и яркое описание жизни человека, как правило, является наиболее привлекательным.

③ Ваши увлечения и развлечения — темы в этой области зависят от личных предпочтений каждого. Поэтому они также способны привлечь внимание.

Рассказывая о том, чем вы занимаетесь исключительно из-за личного увлечения, вы не прогадаете. Если у вас есть особое увлечение, то, поделившись этой темой со слушателями, вы наверняка найдете у них отклик.

④ Особые области знаний — проработав много лет в какой-то сфере, вы стали экспертом в ней. Обсуждение вопросов, связанных с вашей работой или профессией, легко привлечёт внимание и вызовет уважение слушателей.

⑤ Необычные переживания — вы когда-нибудь встречались с выдающимися людьми? У них за плечами опыт, когда они рисковали жизнью под обстрелами во время войны. Все эти переживания могут стать отличным материалом для выступления, ведь они наполнены жизненной сущностью.

⑥ Вера и убеждения — возможно, вы когда-то тратили много времени и сил на размышления о том, какую позицию следует занять по отношению к важным проблемам, стоящим перед современным миром. Если вы уделяли много времени тщательному изучению каких-то серьезных вопросов, у вас, естественно, есть все основания говорить о них. Однако при этом обязательно приводите примеры, иллюстрирующие ваши убеждения. Слушатели, как правило, не любят слушать речи, наполненные банальными клише. Ни в коем случае не стоит бессистемно читать газеты и журналы для

подготовки своего выступления.

Не пренебрегайте темой только потому, что она слишком личная или незначительная, и слушатели, как вам кажется, не захотят её слушать. На самом деле именно такие речи могут порадовать людей, тронуть их и оказаться более привлекательными.

(2) Начните с темы, о которой вам больше всего хочется рассказать. Как для начинающих ораторов, так и для тех, кто стремится выйти на новый уровень, чрезвычайно важно иметь глубокое личное отношение к теме выступления. Если вы не испытываете особой привязанности к выбранной теме, не стоит ожидать, что слушатели поверят вашим словам. Причина очевидна: если вы лично переживаете выбранную тему, полны энтузиазма по поводу неё или же тщательно её изучили, вам не придётся беспокоиться о том, что во время выступления вам не хватит увлечённости.

Шоумен однажды заметил: «Завершающая часть любой речи нравится ему больше, чем её начало». Это объясняется тем, что сам оратор, похоже, проявляет к заключительной части больший интерес, а люди всегда полагаются на оратора, ожидая от него энтузиазма и увлечённости.

Прошло уже более ста лет с тех пор, как президент США Линкольн был убит в президентской ложе театра «Форд» в Вашингтоне. Однако его жизнь и его слова, искренние и трогательные, останутся в веках. Его речи, произнесенные в Геттисберге, в Куперс-Юнион и на ступенях Капитолия в Ва-

шингтоне, навсегда войдут в историю.

Вот ещё один совет: постарайтесь узнать побольше о теме, которая вам сейчас кажется интересной. Чем больше вы знаете о чём-то, тем больше вы будете увлечены этим и тем больше вам это понравится. Автор книги «Пять законов продаж» Перси Уэйтинг советует продавцам обязательно хорошо разбираться в том, что они продают. Он говорит: «Чем больше вы знаете о хорошем продукте, тем больше вы им увлечены». То же самое относится и к технике выбора темы для речи — чем больше вы о ней знаете, тем больше вы ей увлечены и тем больше она вас вдохновляет.

(3) Начните с того, чтобы вжиться в тему выступления. Необходимо четко понимать: не каждая тема, которая интересует вас, вызовет интерес у слушателей.

Как же оратору определить, какая тема подходит для публичного обсуждения? Предположим, что кто-то встанет и открыто выскажет несогласие с точкой зрения оратора, но оратор сможет с полной уверенностью и горячей страстью отстоять свою позицию — значит, эта тема подходит.

Только когда вы искренне чувствуете и думаете о выбранной теме, ваша искренность проявится в полной мере. Епископ Фишер Дж. Син — один из самых впечатляющих ораторов США. В своей книге «Эта жизнь не прошла зря» он пишет:

Меня выбрали в дебатную команду колледжа. Накануне дебатов в колледже Святой Марии наш преподаватель деба-

тов вызвал меня в свой кабинет и отчитал.

«Ты настоящий бездельник! За всю историю нашего колледжа не было оратора хуже тебя!»

«Но, — сказал я, пытаясь оправдаться, — раз я такой неудачник, зачем меня тогда вообще взяли в команду?»

«Потому что, — ответил он, — ты умеешь думать, а не говорить. Иди в тот угол, выбери отрывок из речи и прочитай его». Я повторял этот отрывок снова и снова в течение часа, и наконец он спросил: «Видишь, где ошибка?» «Нет». И так продолжалось ещё полчаса, два часа, два с половиной часа. В конце концов я был полностью измотан. Он спросил: «Все еще не видишь, в чем ошибка?»

Благодаря своей врождённой сообразительности, спустя эти два с половиной часа я понял. Я сказал: «Понял. У меня не было искренности. Я был совершенно рассеян, и в моих словах не было настоящих чувств и искренности».

Так Синь Чжуцзяй усвоил урок, который запомнится ему на всю жизнь: нужно полностью погрузиться в речь.

(4) Начните с рассказа о том, как жизнь открыла вам глаза. Как правило, оратор, рассказывающий о жизненных откровениях, никогда не останется без внимания слушателей. Конечно, иногда ораторам бывает трудно принять эту точку зрения — они избегают использовать личный опыт, считая его слишком мелочным и ограниченным. Они предпочитают блуждать в облаках и на земле, рассуждая об общих концепциях и философских принципах. К сожалению, там воздух

разрежен, и простые смертные не могут дышать. Все люди интересуются жизнью и самим собой, поэтому, когда вы рассказываете о том, что жизнь открыла вам, другие естественным образом становятся вашими преданными слушателями.

Говорят, Эмерсон очень любил слушать, как говорят люди — каким бы незначительным ни был собеседник, — потому что считал, что может чему-то научиться у любого. Боюсь, что я выслушал больше разговоров взрослых, чем кто-либо другой. На самом деле, когда оратор рассказывает о том, чему его научила жизнь, его речь, какими бы мелочными и незначительными ни были эти уроки, никогда не будет сухой и скучной. Ведь это искренние переживания и озарения, полученные от самой жизни.

Что касается выступлений, люди обычно считают, что им нечего сказать, и отмазываются, ссылаясь на загруженность, нехватку времени или недостаточную подготовку. На самом деле у них уже накопился многолетний запас материала для разговоров, просто он ещё не систематизирован.

Во время выступления лучше рассказать слушателям о том, о чём думаете вы сами, а не о том, что говорят другие. Необходимо изложить результаты собственных наблюдений и исследований, свои точки зрения и мнения, при этом высказывания должны быть обоснованными, содержательными, последовательными и убедительными.

(5) В содержании темы выступления следует немного выйти за рамки того, что понятно слушателям. Настоящих клас-

сических произведений, дошедших до наших дней, немного, но они представляют собой квинтэссенцию человеческой мудрости. Каждый раз, перечитывая их, можно обрести новые озарения и извлечь для себя что-то новое. А это означает, что ваш ум сделал ещё один шаг вперёд в своём развитии.

С точки зрения развития способности к пониманию любая книга, способная помочь вам достичь такого уровня, может считаться в ваших глазах великой классикой, даже если для других это не совсем так. Любая полезная для слушателей речь способна расширить их знания и углубить понимание.

Поэтому содержание темы выступления должно немного выходить за пределы того, что слушатели способны понять. Помимо этого, необходимо соблюдать умеренный баланс, опираясь на два дополнительных фактора. Во-первых, нужно правильно оценить уровень слушателей, чтобы не выходить слишком далеко за пределы их понимания; в противном случае, даже если они будут стараться понять, им так и не удастся постичь всю глубину смысла. Во-вторых, необходимо убедиться, что слушатели способны в полной мере понять часть содержания речи, чтобы эти легкодоступные моменты стали для них прочной основой для расширения кругозора.

(6) Начните с того, чтобы вызвать резонанс между аудиторией и оратором. Любая речь состоит из трёх элементов: оратора, текста речи (содержания) и аудитории. Это означает,

что только после того, как оратор свяжет процесс своего выступления с живой аудиторией, речь действительно обретёт свою форму. Для успеха выступления необходимо не только тщательно подготовиться и выбрать тему, которая увлекает оратора; следует учитывать ещё один фактор: он должен заставить слушателей почувствовать, что то, о чём он собирается говорить, действительно важно; он должен не только сам быть полным энтузиазма по поводу своей темы, но и передать этот энтузиазм аудитории. Все известные в истории ораторы обладали таким «умением хвалить собственную дыню» или «искусством проповеди Евангелия». Искусный оратор искренне желает, чтобы слушатели почувствовали то же, что чувствует он сам, согласились с его точкой зрения, поступили так, как он считает нужным, разделили его радость и разделили его печали. Он ориентируется на слушателей, а не на себя. Он понимает, что успех или провал его выступления определяют не он сам, а слушатели.

3. Новые приёмы для возвышения идеи

Речь должна иметь правильную и чёткую идею, поскольку именно она лучше всего отражает её идеологическую ценность и эстетический вкус, придавая речи глубокий и трогательный художественный шарм. Однако при раскрытии идеи речи нельзя скатываться к пустому нравоучению, перечислению явлений и банальным клише, повторяемым всеми подряд. Правильный подход заключается в том, чтобы, используя типичные и содержательные примеры для выра-

жения идеи речи, своевременно анализировать, обобщать, выделять и развивать сущностное содержание этих примеров, а также с помощью рационально окрашенных языковых средств подсказывать, подчеркивать и усиливать их, вызывая психологический отклик у слушателей, направляя их мысли в более глубокую и возвышенную сферу, что позволяет возвысить идею речи.

В практике выступлений обычно можно использовать следующие приемы для возвышения идеи речи.

(1) Расширение от частного к общему. Фактический материал в речи может быть гибким и разнообразным: личный опыт, небольшая история, описание персонажа или даже отдельные слова персонажа и т. д. Эти отдельные, но типичные примеры часто становятся «точкой», позволяющей возвысить идею речи. Переход от описания «этого одного» факта к обобщению всего или части содержания «этого рода» фактов и является приёмом расширения идеи речи от частного к общему.

Например, вот отрывок из речи Фу Ин «Помнить национальный позор, жить сегодняшним днём»:

Цзи Хунчан, высоко подняв деревянную табличку с надписью «Я — китаец», шел среди толпы иностранцев с голубыми глазами и светлыми волосами. Именно эти миллионы и миллионы преданных своему народу людей составляют опору нашего народа и надежду нашей Родины; именно они в своё «сегодня», с горячей кровью в жилах, под вражеским

обстрелом сочинили достойную своей эпохи «Марш добровольцев», благодаря чему сегодня гимн нашей Республики раздаётся по всей стране, звуча так величественно, так мощно и звонко; именно они сделали так, что сегодня потомки Янь и Хуан снова и снова поднимаются на самые высокие пьедесталы мира, и их голоса звучат всё громче, а мелодия становится всё сильнее!

Оратор, взяв за отправную точку патриотический поступок Цзи Хунчана, затем, взглянув с высоты птичьего полёта, соотнёс его с духом миллионов патриотов, используя фразы «Именно эти миллионы преданных сынов» и «именно они», с помощью трёхступенчатой структуры обобщил возвышенные чувства целого поколения патриотов, расширив и возвысив идеологическое значение, воплощённое в отдельном примере, что позволило во время выступления разжечь в сердцах слушателей огонь патриотических чувств и оказать на них определённое вдохновляющее воздействие.

(2) Углубление от внешнего к внутреннему. Некоторые фактические материалы, содержащие глубокий смысл, без прямого разъяснения могут не дать слушателям полностью понять основную мысль оратора, но как только оратор раскрывает и углубляет их суть, это подобно обнаружению сверкающего золота среди песка или кристально чистой жемчужины в ракушке — это побуждает к осознанию и заставляет задуматься. Такой метод выражения, при котором описание внешних действий или объективных фактов преобразу-

ется в выражение внутренних идей или глубокого смысла, и есть техника углубления и преображения идеи «от внешнего к внутреннему».

Например, господин Сунь Ят-сен в одной из своих речей сказал:

На острове Ява в Южной Азии жил один богатый китаец-эмигрант, состояние которого превышало десять миллионов. Однажды, отправляясь в гости, он, не взяв с собой ночного пропуска и опасаясь, что его задержит голландская полиция, был вынужден заплатить японской проститутке, чтобы она проводила его до дома.

Хотя японская проститутка и была бедна, её родина была могущественной, поэтому она занимала высокое положение и пользовалась свободой передвижения. Этот китаец, хотя и был богат, его родина не была могущественной, поэтому его положение было хуже, чем у японской проститутки. «Если государство погибнет, нам придётся терпеть унижения повсюду — не только нам самим, но и нашим потомкам!»

Здесь господин Сунь Ятсен проанализировал типичный пример, продвигаясь от внешних проявлений к сути, раскрыв истину о том, что при бедности и слабости страны народ неизбежно подвергается угнетению, а «отставание ведет к побоям», что позволило поднять идею речи на новый уровень и пробудить в слушателях сильные патриотические чувства.

(3) Переход от одного к другому. В речи иногда можно

использовать какое-либо типичное событие или природное явление в качестве отправной точки и средства для перехода к другой категории связанных вещей и принципов, тем самым возвышая идею речи. Этот приём углубления идеи речи посредством перехода от одного к другому, благодаря образному изложению, не только пробуждает ум и проницательность слушателей, но и создаёт атмосферу, наполненную философской красотой.

Например, один американский преподаватель, работающий в одном из медицинских университетов Китая, во время выступления перед студентами сначала рассказал небольшую историю:

Однажды утром, после бури, мужчина прогуливался по берегу моря. На песчаном пляже в мелких лужах застряло множество рыбок, выброшенных на берег вчерашней ночной бурей. Вдруг он заметил маленького мальчика, который подбирал рыбок из луж и с силой бросал их обратно в море. Мужчина спросил: «Мальчик, в этой луже сотни, а то и тысячи рыбок, ты не спасешь их всех». «Я знаю», — ответил мальчик, не поднимая головы. «О? Тогда зачем ты их бросаешь? Кому это вообще нужно?» Мальчик, продолжая бросать рыбок, ответил: «Этой рыбке это нужно! И этой, и этой…»

Закончив рассказ, преподаватель с глубокой теплотой сказал:

Сегодня вы начинаете здесь свою студенческую жизнь.

Каждый из вас научится здесь спасать жизни. Хотя вы не сможете спасти всех людей в мире, не сможете спасти всех людей в Китае и даже не сможете спасти всех жителей одной провинции или одного города, вы всё же сможете спасти некоторых людей, вы сможете облегчить их страдания. Благодаря вашему существованию их жизнь отныне изменится — вы сможете сделать их жизнь лучше. Это то, что вы можете и обязательно сможете сделать.

В своей речи этот преподаватель из США, отталкиваясь от одной философской истории, нашел в ней широкие параллели, наглядно раскрыл высокие профессиональные этические принципы, которые должны прививать себе студенты медицинского факультета, возвысил идею речи и придал ей незабываемую вдохновляющую силу.

(4) Переход от старого к новому. В речи можно использовать материалы из прошлого, но при этом переходить от старого к новому, раскрывая глубокий смысл, имеющий актуальное значение. Это также является одним из эффективных приёмов для возвышения основной идеи.

Например. На конкурсе ораторского мастерства, посвящённом прославлению патриотизма, один из ораторов рассказал о своём стремлении к воссоединению двух берегов пролива, и в заключение он так возвысил свою идею:

Один пожилой интеллектуал, находясь при тяжёлой болезни, напутствовал своих детей: «В день, когда Родина обретёт единство, не забудьте сообщить об этом своему отцу

во время семейного поминания». Эти слова придают новое содержание знаменитой фразе Лу Ю. Сколько же надежд пожилых интеллектуалов, сколько надежд всего китайского народа они воплощают! Товарищи, друзья, мы с нетерпением ждём наступления этого дня!

Этот день обязательно наступит!

Здесь оратор, обращаясь к переработанной знаменитой фразе Лу Ю из этого типичного материала, переходит от старого к новому, придавая ей более глубокий актуальный смысл и доводит патриотические идеи и чувства, воплощённые в речи, до кульминации.

(5) Слияние обстановки и чувств. В речи типичные события из реальной жизни описываются с особым пафосом, создавая обстановку, тесно связанную с темой, и, исходя из этого, вызывая эмоции, связанные с обстановкой, что приводит к слиянию обстановки и чувств и достижению эффекта возвышения темы речи.

Например, отрывок из речи Ху Юньлуна «Что будут пить наши потомки»:

Немецкая туристка мисс Хенгель вместе с подругой приехала полюбоваться Три ущелья реки Янцзы, о которых так долго мечтала. По пути они насладились пьянящими пейзажами по обоим берегам Янцзы, но также глубоко прочувствовали безжалостность «китайцев», беззастенчиво разрушающих окружающую среду. В глазах китайских туристов Янцзы, по сути, не отличался от природной свалки: бурная

река, несущаяся на восток, «без ропота» принимала на себя всё, что выбрасывали китайские туристы: кожуру от фруктов, макулатуру, упаковки от еды, пластик…Как иностранные туристки, они никак не могли заставить себя поступать так же. Не найдя мусорных баков, им пришлось собирать отходы, образовавшиеся во время путешествия, в пластиковые пакеты и перед высадкой вежливо попросить бортпроводника утилизировать их. Неожиданно бортпроводник презрительно фыркнул и без колебаний бросил пакеты с мусором в объятия Янцзы. Увидев это, я не могу не задать вопрос: сможет ли тот самый Янцзы, о котором в «Песне о Янцзы» говорится как о реке, «орошающей цветущую землю чистыми потоками» и «обнимающей горы и моря своими могучими объятиями», выдержать тяжелый груз безжалостного уничтожения, которое ей снова и снова причиняют те самые люди, которых она вскормила?

Вода благодетельствует нам, людям, и проявляет к нам любовь; мы ни в коем случае не должны совершать глупостей, проявляя неблагодарность и отвечая злом на добро, не должны заставлять наши будущие поколения пить горькое вино, которое мы сами сварили, и тем более не должны совершать глупостей, убивая курицу, чтобы добыть яйцо, и нанося вред нашим потомкам. Это — ответственность!

Здесь оратор, опираясь на впечатления и переживания иностранных туристов в районе Трех ущелий реки Янцзы, наглядно рисует картину жизни китайцев с низким уров-

нем экологического сознания, выражает свои размышления и вызывает дискуссию, достигая перехода от обстановки к эмоциям, слияния обстановки и эмоций, а также взаимосвязи эмоций и разума, что прекрасно возвышает идею речи.

(6) Контраст «от отрицательного к положительному». Кульминация речи часто является ключевым моментом в возвышении основной идеи, а умелое использование приёма контраста «от отрицательного к положительному» позволяет сделать выражение эмоций и логики, сосредоточенных в кульминации, более эффективным, тем самым возвышая основную идею речи.

Например, кульминационная часть речи Лу Гохуа «Пусть ты осмелишься быть первым под небом»:

Возможно, кто-то скажет: «Молодость — это задор, но не знание меры. Разве так просто справиться с волной реформ? Если справишься — тебе повезло, удача тебе сопутствует; если не справишься — тебе не повезло, ты потерпишь крах и потеряешь репутацию…»Если мы будем колебаться и выжидать, если вовремя не уйдем из бурной реки, если будем стремиться не к заслугам, а к тому, чтобы не наделать ошибок, если будем держаться в стороне от того, что нас не касается, если будем бояться, что «высоко поднявшуюся голову сбивают», и будем следовать принципу «слова людей страшны», то нас отсеет история, отвергнет эпоха, а жизнь над нами посмеется. Нам остаётся только бесстрашно бороться, смело открывать новые горизонты, идти на риск и упорно

соперничать!

Здесь оратор идет против течения, используя отступление как шаг вперёд: сначала он выдвигает предпосылку, противоположную выводу, с максимальной силой «принижая» её, затем с помощью отрицательного вывода накапливает энергию для «возвышения» вывода, и только в конце естественным образом «возвышает» его. Такой контраст между «принижением» и «возвышением» доводит речь до кульминации и позволяет идее достичь высшего уровня.

Одним словом, умение возвысить основную идею — важный приём в искусстве ораторского мастерства. Умелое использование этого приёма не только позволяет создавать в речи череду взлётов и падений, но и формирует между оратором и аудиторией гармоничный диалог и эмоциональный резонанс, усиливая убедительность, вдохновляющую силу и художественное очарование речи.

Подбор материала для речи

Оратор на протяжении долгого времени прямым или косвенным образом накапливает большой объем материала, однако из всего того, что им доступно, лишь небольшая часть подходит для написания речи, поэтому при ее составлении необходимо проводить отбор материала.

1. Принципы подбора материала

(1) Выбирать материал, отражающий тему. У нас есть богатый материал, но не всё из того, что есть в «хранилище», подходит для включения в речь. Это требует от нас при на-

писании речи целенаправленного отбора из собранного материала, выбора того, что наилучшим образом иллюстрирует, подкрепляет и отражает тему, а от того, что недостаточно типично, недостаточно ярко или не может пролить свет на тему, следует «с тяжелым сердцем отказаться».

(2) Выбирайте материал, имеющий типичное значение. Под материалом, имеющим типичное значение, понимается материал, обладающий закономерностью, универсальностью и способный наглядно иллюстрировать проблему. При написании речи следует выбирать именно такой материал, а не единичные или особые примеры.

(3) Выбор достоверных и правдивых материалов. Написание речи — это не литературное творчество; фактический материал, используемый в речи, должен быть правдивым и достоверным, в нём не должно быть ни капли вымысла, а также недопустимо использовать ассоциации или воображение для обогащения деталей, которых изначально не существовало. Поэтому материал речи не должен быть вымышленным — он должен быть правдивым и достоверным, выдерживать аргументацию и тщательную проверку, а также проверку фактами и временем.

Книга Цай Чаодуна «Да здравствует понимание» нашла такой широкий отклик у читателей в то время именно потому, что его речь была правдивой: он правдиво рассказал о героических подвигах бойцов Лаошаня, отразив их подлинные чувства.

Можно сказать, что правдивость — важный признак, отличающий речь от литературы, а также жизненная линия, на которой держится это искусство.

(4) Необходимо выбирать свежий материал. «Любовь к новому и отвращение к старому» — это общая психологическая черта человечества. Люди всегда готовы слушать о том, чего они еще не слышали, и познавать мир, который им еще не известен. Поэтому, выбирая материал для речи, мы обязательно должны отдавать предпочтение свежим темам.

Господин Чжан Шэньминь в своей статье «Размышления о пятизвездочном красном флаге в рюкзаке американского молодого человека», чтобы проиллюстрировать точку зрения о том, что «понимание себя» и «понимание других» являются двумя сокровищами искусства общения, привёл пример из передачи «Прямо и честно» Центрального телевидения, в которой брали интервью у американского молодого человека Дин Даведа, преподававшего в Китае. Дэвид Дин — настоящий американский молодой человек, приехавший в Китай на собеседование по поводу преподавательской работы. В его скромном багаже неожиданно оказался яркий красный флаг с пятью звёздами. У него было две цели: во-первых, постоянно напоминать себе, что он находится в Китае, и не вести себя по американским меркам; во-вторых, чтобы гости, увидев этот флаг в комнате, почувствовали большее доверие и чтобы сократилось расстояние между хозяином и гостями. Автор использует этот недавний и све-

жий типичный пример, чтобы с двух точек зрения — «познания себя» и «познания других» — рассудить о том, как следует вести себя в общении.

2. Источники материала

Если тема — это душа речи, то материал — её плоть и кровь. Чтобы речь получилась выдержанной и насыщенной, после определения темы необходимо широко собирать нужный материал. Чтобы сделать свою речь яркой и содержательной, оратор должен обладать обширным запасом материала, быть внимательным в жизни, учебе и работе, а также всегда и везде собирать материал.

Великий американский оратор XIX века Видмоди был именно таким внимательным человеком. Он всегда носил с собой несколько больших конвертов, на которых записывал выбранные темы выступлений. Во время повседневного чтения и учебы он в любой момент переписывал подходящие для выступлений материалы и складывал их в конверты. Со временем эти материалы накапливались, и после отбора становились «плотью и кровью» его выступлений.

Итак, какие материалы нам следует собирать?

(1) Прямой материал. Под прямым материалом понимаются то, что оратор видит и слышит в повседневной работе, труде, учебе, жизни и общественной деятельности; это события, высказывания и ощущения, которые оратор пережил лично или увидел и услышал собственными глазами и ушами, то есть материал из первых рук, полученный оратором

путем наблюдения, опыта, ощущений и исследования общественной жизни.

Каждый из нас, ораторов, живёт в этом огромном мире, среди множества людей. В нашей жизни повсюду и постоянно происходят ценные события; если мы будем внимательны, будем внимательно наблюдать, делать выводы и запоминать, то мы обязательно сможем создать богатый и яркий запас материала. Эти непосредственные материалы являются самым ценным источником успеха наших выступлений; многие успешные выступления обязаны своим успехом именно типичным, ярким, конкретным, правдивым и уникальным непосредственным материалам, а не банальным и обыденным материалам. Например, в выступлении «Стандарты красоты человеческого тела и бодибилдинг»:

«Итак, что же является хорошим способом достижения физической красоты? Это спортивные упражнения, это занятия бодибилдингом. Спорт может сделать красивой фигуру, которая изначально не была таковой, и сделать ещё красивее ту, которая уже красива. Только спорт способен привести человеческое тело к физической красоте и вечной молодости. И наоборот, если не заниматься спортом и не тренироваться, то не только те, у кого фигура некрасивая, не смогут стать красивыми, но и те, у кого фигура красивая, станут некрасивыми. Вот, например, такой случай: я знала двух женщин, обеим было около 50 лет. Одна из них — никогда не выходившая замуж врач, в молодости она была кра-

сивой, с идеальной фигурой и ростом около 1,68 м. Но из-за того, что она не любила двигаться и часто боялась холода, рано надевала и поздно снимала зимнюю одежду, теперь у неё сгорбилась спина, и она утратила 10 лет своей юности и красоты; другая — обычная офисная работница, ростом менее 1,55 метра, родившая троих детей; ни по фигуре, ни по внешнему виду она не сравнима с предыдущей врачом, но благодаря регулярным занятиям фитнесом — боксом, танцами с мечом, гимнастикой — она до сих пор сохраняет фигуру и внешность женщины, которой не исполнилось и 40 лет».

В этой речи, посвящённой знаниям о фитнесе, оратор, чтобы проиллюстрировать основной принцип «физические упражнения помогают сохранить вечную молодость», исходя из личного опыта, привёл два примера — положительный и отрицательный, — что делает его выступление достоверным и убедительным.

(2) Косвенные материалы. Под косвенными материалами понимаются материалы, собранные докладчиком из газет, журналов, книг, радио, телевидения, Интернета и других средств массовой информации; это материалы из вторых рук. Сбор косвенных материалов позволяет избежать ограниченности личного опыта, обеспечивает широкий охват и богатое содержание. Роль косвенных материалов в выступлении незаменима. Например, в выступлении «Блеск математики»:

Возможно, кто-то считает, что сухая математика — это скука и непонятность. Однако с древних времён и до наших дней в глазах великих математиков «математика — королева наук», и многие выдающиеся математики одновременно были выдающимися физиками, философами или художниками. Они единодушно признавали, что математика — это самое удивительное и прекрасное из всех наук: всего лишь несколько простых символов и цифр позволяют проводить бесконечные исследования и вариации, результаты которых часто удивляют и оказывают на них непреодолимое притяжение. «Красота и любовь неразделимы» — страстная любовь к математике заставляла их посвящать ей всю душу, не жалея ни сил, ни времени. После смерти величайшего математика человечества Гаусса на его надгробной плите было высечено не его великие заслуги перед цивилизованным миром, достигнутые с помощью математики, а правильный семнадцатиугольник — фигура, которую он больше всего любил исследовать при жизни. Эта простая геометрическая фигура рассказывает всем последующим поколениям о стремлениях математика и свидетельствует о необыкновенном очаровании математики. Великие математики говорили: «Красота — это гармония чисел». Это и есть восхваление математики, а также гордость и гордость за неё!

В этой речи, направленной на раскрытие очарования математики и пробуждение интереса к ней, оратор, стремясь убедить слушателей в том, что «математика — это вовсе не

скучная и непонятная наука», процитировал две фразы великих математиков: «Математика — королева наук» и «Красота — это гармония чисел». Для непосвящённых людей понимание математики, выраженное великими математиками, должно быть самым достоверным. Использование таких косвенных цитат позволяет повысить убедительность выступления.

3. Обработка и подготовка материала

После сбора большого количества материала и отбора подходящего для выступления, как следует обрабатывать и систематизировать этот исходный материал в тексте выступления?

(1) Контекстуализация обычных фактов. Факты являются ключевым материалом выступления. Оратор должен не только уметь использовать новые и трогательные примеры, но и, что ещё важнее, уметь контекстуализировать обычные примеры, создавая ощутимую конкретную ситуацию.

Оратор Ли Яньцзе использовал пример трагической любви Бао Юя и Дай Юй, чтобы проиллюстрировать особенности брака и любви молодёжи в феодальном обществе и напомнить молодым людям о том, что нужно ценить с трудом завоеванную свободу в браке и любви.

В ту эпоху любовь и брак были двумя совершенно не связанными между собой вещами. Свободная и чистая любовь могла закончиться только трагическим финалом. В девяносто седьмой главе романа «Сон в красном павильоне» Бао

Юй, будучи обманутым, женился на Бао Ча. В тот самый день, когда они зажигали фонари и вешали гирлянды, празднуя «медовый месяц», Дай Юй скончалась на больничной койке. Последними словами Дай Юй были: «Бао Юй! Бао Юй! Как хорошо…» В этот момент только ветер шелестел в верхушках бамбука, а лунный отблеск падал на стену, создавая ощущение безмерной печали. Настоящая любовь была попрана, счастливый брак — похоронен. В те времена молодые люди могли отдать все ради любви, но не могли сохранить для себя идеальный брак — в этом и заключалась трагедия той эпохи.

Ли Яньцзе противопоставляет шумную свадьбу Баоюя и Баочаи печальной сцене смерти Лин Даюй, лежащей в постели, и довольно подробно описывает трагическую картину ее кончины, создавая у слушателя ощущение, будто он видит всё собственными глазами, что придаёт рассказу сильное ощущение присутствия.

(2) Визуализация сухих данных. Хотя точные данные обладают убедительной силой в речи, они, в конце концов, сухи и скучны. Если не обработать данные надлежащим образом, это в определенной степени может повлиять на их убедительность. Например, в речи Чэн Пейтуна «Он сказал: „Луна над нашими головами“»:

Да, никто из нас не отрицает, что в нашей стране по-прежнему есть цифры, от которых становится стыдно, и разрывы, которые приходится с сожалением признавать. Да, у нас

пока нет достаточных оснований для оптимизма: история и реальность по-прежнему говорят нам, что большая страна не всегда означает сильную страну, что наша совокупная национальная мощь ещё не очень велика, что наше техническое оснащение ещё не очень передовое, что наша наука и техника ещё не очень развиты, а особенно страшные слова «на душу населения» ещё долго будут сдерживать национальную экономику нашей страны. Например, площадь земельных угодий на душу населения в нашей стране составляет 1,5 му, что значительно ниже мирового показателя в 5 му. По прогнозам соответствующих экспертов, земельные ресурсы нашей страны способны прокормить не более 950 миллионов человек.1,1 миллиарда человек — это 1,1 миллиарда ртов, которые в сумме занимают площадь более 3 квадратных километров; количество спиртного, которое они выпивают за год, могло бы заполнить полтора Ханчжоуского Западного озера; сигареты, выкуриваемые за день, если выложить их пачками в ряд, простирались бы от востока до запада нашей страны три раза; а зерно, съедаемое за один присест, могло бы заполнить 70 тысяч грузовиков…

Чтобы наглядно показать, насколько велика цифра «1,1 миллиарда», оратор пересчитал её в количество четырёх вещей, которые людям легко представить и понять, что позволило слушателям реально ощутить огромную нагрузку, создаваемую населением нашей страны, и произвело на них конкретное и глубокое впечатление.

(3) Драматизация повествования. Драма — это чрезвычайно выразительная художественная форма, в которой характер персонажей и противоречия между ними раскрываются главным образом через диалоги. Рассказ историй в речи также может создать определенный драматический эффект и привлечь внимание слушателей. Например, в речи «Говорим на стандартном китайском — начнем с себя»:

Для начала позвольте мне привести один исторический пример: в книге «Хань Фэйцзы», в главе «Вэйчжу Шэ Цзао Шань», говорится, что Ци Хуанго любил носить пурпурную одежду, и в результате все жители государства Ци тоже стали носить пурпурную одежду. Пурпурный цвет стал модным, и пурпурная ткань была раскуплена до последнего куска. Ци Хуанго был очень озабочен этим и спросил у своего канцлера Гуань Чжуна, что делать. Гуан Чжун ответил: «Ваше Величество, если Вы хотите положить конец этой моде, нет ничего сложного: сначала снимите с себя пурпурную одежду, а затем скажите своим телохранителям: „Я очень не люблю пурпурный цвет“. Если в этот момент кто-то в пурпурной одежде войдёт в зал, Ваше Величество скажите: „Сначала вернись и сними свою пурпурную одежду, я очень не люблю пурпурный цвет!“» Гуаньгон ответил: «Хорошо, я обязательно поступлю так». После этого в тот же день ни один из ближайших придворных Ци Гуаньгона не носил пурпурной одежды. На следующий день во всем государстве Ци не осталось ни одного человека в пурпурной одежде.

Чтобы обосновать точку зрения о том, что в вопросе использования общего китайского языка следует подавать личный пример, оратор привёл историю о том, как Ци Хуангоу лично задавал тон в моде на одежду; в эту историю были вставлены несколько отрывков диалога между Ци Хуангоу и Гуан Чжуном, что не только усилило драматизм повествования, но и позволило оратору изложить часть своих аргументов устами Гуан Чжуна.

(4) Конкретизация философских афоризмов. Философские афоризмы — это высказывания политиков, мыслителей, учёных и других деятелей, внесших выдающийся вклад в развитие человеческого общества, раскрывающие принципы устройства Вселенной, общества и жизни. Использование их в качестве материала для речи позволяет не только углубить теоретическую основу выступления, но и усилить его убедительность и вдохновляющую силу. Однако философские афоризмы зачастую носят довольно лаконичный характер, и порой бывает трудно вызвать у слушателей резонанс. Поэтому, прибегая к философским афоризмам с ярко выраженным рациональным оттенком, оратор должен конкретизировать их, то есть отобразить скрытый в них смысл с помощью конкретных образов.

Один оратор, говоря о том, что такое зрелость, процитировал философскую мысль Ницше: «Зрелость — это возвращение к серьезному отношению к детским играм». Он не ограничился простым процитированием этой мысли, а про-

иллюстрировал её смысл конкретными образами. Он сказал: «Ницше говорит нам: настоящая зрелость — это неустанная страсть и серьезное отношение к жизни и делу. Так же увлекательно, как играть в грязи в детстве, даже если при этом превратишься в грязную обезьянку; так же упорно, как возводить песчаные дюны, даже если они сто раз обрушатся. Когда взрослый человек обретает такое же бескорыстное отношение к жизни, как в детстве, и относится к ней с полной жизненной страстью, он становится по-настоящему зрелым — и телом, и душой».

Конкретные и образные пояснения докладчика позволяют слушателям расширить и углубить понимание философских высказываний, вызывая у них резонанс.

Структура речи

Хорошая тема

1. Название публичной речи

Удачное название речи, как и хорошее имя человека, приятно на слух. У некоторых людей уже одно только имя вызывает ощущение неординарности, и то же самое касается речей.

Любители выступлений, наверное, сталкивались с такой ситуацией, когда ходили в книжный магазин за книгами. Многие названия выступлений известных людей с первого взгляда вызывают у слушателей апатию: например, «Речь в законодательном собрании», «Инаугурационная речь» или «Тост на банкете в честь благодарности ». На самом деле сре-

ди них есть много действительно блестящих речей, но мы упускаем их из виду только потому, что их названия слишком банальны. Например, речь, с которой выступил президент США Никсон перед отъездом после успешного визита в Китай в 1972 году, можно назвать настоящим шедевром. Вероятно, господин президент не собирался, чтобы она вошла в историю, и поэтому не подумал о том, чтобы придумать ей хорошее название. А мы, начинающие ораторы, должны придумывать для своих речей более привлекательные названия, чтобы слушатели или читатели с удовольствием их воспринимали.

На самом деле выбор названия — это далеко не простая наука, а придумывание названия для речи требует еще большего труда и умственных усилий. Мы обобщили три способа выбора названия. Первый из них заключается в следующем: блестящее название — это квинтэссенция всего содержания речи.

Речь — это изложение и обоснование какой-либо точки зрения перед другими людьми. Для любой темы речи можно найти одну фразу, которая кратко и емко выражает суть. Именно эта фраза, в которой сконцентрирован весь глубокий смысл, и станет вашей темой. Тематическое предложение, после тщательной лаконизации и сжатия, может стать названием. В наши дни есть популярная поговорка: «В сжатом — вся суть». Хорошее название тоже должно производить такой эффект: оно должно запоминаться с первого

взгляда, позволяя сразу понять основную идею; а после прослушивания речь может стать известной благодаря своему названию — и это будет просто замечательно.

Существует два основных способа создания таких лаконичных названий:

(1) Использование предложения в качестве названия. Например:

В 48 году до н. э. Цезарь выступил перед своими воинами с речью под названием «Не победим — не уйдем с поля битвы».

Сунь Ятсен за несколько дней до основания «Союза» выступил с речью под названием «Китай никогда не погибнет».

Мао Цзэдун накануне полного освобождения страны выступил с вступительной речью на первом пленарном заседании Китайского народного политического консультативного совета под названием «Китайский народ встал».

Американский национальный герой Генри, пропагандируя необходимость войны за независимость, выступил с речью под названием «Лучше смерть, чем неволя».

Все вышеперечисленные примеры демонстрируют использование тематического предложения в качестве названия. Такие названия лаконичны, емки, привлекают внимание, обладают характеристиками и функциями лозунга и обладают сильным агитационным воздействием.

(2) Использование словосочетаний в качестве заголовков. Существует множество знаменитых речей, в которых в каче-

стве заголовка используется словосочетание, например:

«Говорить правду, мобилизовать истинные силы, делать деловые дела, добиваться реальных результатов» — это название четвертой части речи премьер-министра Чжоу Эньлая от 3 февраля 1962 года, которая была произнесена в связи с существовавшими в то время явлениями нечистоплотности в партийной атмосфере, преувеличений и лжи. Эти четыре словосочетания также являются основными идеями четырех абзацев. За исключением фразы «говорить правду», которая не была помещена в начале абзаца, остальные три находятся в начале абзацев, и все четыре словосочетания объединены под общим понятием «искать истину в фактах». Тема действительно сформулирована очень четко.

Речь, с которой выступил господин Лян Цичао 6 ноября 1892 года, называлась «Права человека и свобода слова».

Речь, с которой Чэнь Дусю выступил 31 января 1921 года на собрании Объединения женщин провинции Гуандун, называлась «Проблема женщин и социализм».

Как правило, использование словосочетания в качестве названия для обозначения основной темы текста является более лаконичным способом; оно указывает на тему, а не на полную суть, но такая многозначность всё же имеет чрезвычайно сильный подсказывающий эффект. Следующие два названия также построены по этому принципу:

Выживание — Жизнь

Права человека — суверенитет

Это довольно интересный способ формулирования названий; всем рекомендуется попробовать применить его как можно чаще.

2. Метод присвоения названий в стиле «хочу сказать, но не скажу»

Способ придумывания названий, о котором мы только что говорили, представляет собой «открытую» форму, эффект которой интуитивно понятен и бросается в глаза. Существует и другой, противоположный способ — «намек», то есть когда что-то остаётся недосказанным, как будто лицо прикрыто полупрозрачной завесой. Это тоже может быть хорошим выбором.

У человечества есть одна очень интересная эстетическая особенность: расстояние и скрытость могут порождать ощущение красоты. Иногда, когда всё видно сразу, это, напротив, становится скучным. Умные красавицы древности хорошо понимали этот принцип и всегда любили полускрывать лицо веером или кокетливо посылать взгляды из-за жемчужной занавески; их способность трогать сердца невозможно выразить словами.

То же самое касается и выбора названия для речи: можно остановиться на полуслове, создав впечатление, будто вы хотели что-то сказать, но не договорились. Это заставит слушателей с нетерпением ждать того, что вы упустили, и таким образом вызовет у них чувство таинственности и интерес, побуждая их терпеливо слушать вашу речь дальше или до-

читать ваш текст до конца. Например:

Название инаугурационной речи первого президента США Вашингтона — «Моя страсть побуждает меня к этому»;

в начале XIX века известный американский оратор Вебстер, выступая с речью в память о выдающемся политическом деятеле периода Войны за независимость Адамсе, назвал свою речь «Я всегда готов».

В обоих приведенных выше примерах умело использован эффект «незавершенного предложения», что привлекло внимание слушателей и читателей. «Моя страсть побуждает меня к этому» — к чему же? «Я всегда готов» — к чему готов? Продолжайте слушать, и вы узнаете.

Помимо таких «незавершённых фраз», вопросительные предложения также могут создавать эффект интриги. Посмотрите на следующие два заголовка:

Где бог судьбы?

Что такое советская власть?

Такие заголовки, в которых задается вопрос, но не даётся ответ, на самом деле намеренно скрывают ответ, заставляя нетерпеливых слушателей докопаться до истины; любопытство и интерес побуждают этих слушателей дослушать выступление до конца.

3. Хорошая тема должна быть необычной

Делать тему необычной — значит избегать избитых клише и создавать ощущение свежести и новизны. Ду Фу гово-

рил: «Не удивляя людей своими словами, я не успокоюсь». С таким подходом найти блестящую тему не составит труда.

При выборе названия для речи, прежде всего нужно знать, какие темы использовать нельзя. Нельзя использовать темы, напоминающие сочинения школьников, такие как «О мужестве» или «О патриотизме» — это слишком поверхностные названия, от которых следует решительно отказаться. Конечно, придумывать яркие темы не значит привлекать внимание публики и создавать искусственную интригу, но если название и содержание речи согласуются, то немного необычное название не помешает. У Марка Твена была одна очень известная речь под названием «Я тоже член Боксерского движения» — какое необычное и поразительное название!В этой речи Марк Твен выразил свои дружеские чувства к китайскому народу, а также поддержку движения «Боксёров». Для американца проявить такую позицию и высказать подобные слова — дело не простое, а весьма ценное. Это показалось необычным как для всех американцев, так и для всех китайцев, и именно эта необычность привлекла к ней внимание. Прочитав весь текст, мы понимаем, что этот заголовок, хотя и необычен, не выглядит странным и вполне уместен.

Речь, подобная речи Марка Твена, поражающая с самого начала своей аргументацией, — это, в конце концов, нелегкая задача. Для большинства людей стремление к эффекту «незнакомости» представляет собой технический вопрос применения риторических приёмов. Поэтому его можно ре-

шить с лингвистической точки зрения. Рассмотрим несколько примеров ниже.

31 марта 1978 года товарищ Го Моруо выступил на Всекитайском научном съезде с речью под названием «Весна науки». Уже само это название создает эффект отчуждения. У людей невольно возникает вопрос: разве у науки бывают сезоны? А те, кто знаком с современной историей Китая, понимают, какому серьезному разрушению подверглись наука, культура и искусство Китая в течение десяти лет «Культурной революции»: это было не весеннее расцветение, а суровый зимний увядание цветов, полная пустота. Только после свержения «четвёрки» и окончания «Культурной революции» развитие науки в Китае вступило в новую весну. Если подумать об этом, то эта тема оказывается гениальной — гениальность её заключается в изящности этой метафоры.

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.