

Роман Кушнір

ВЕЛИКИЙ ОРАТОР,

або як говорити так, щоб Вам аплодували стоячи

УДК 811.161.2" 37

ББК 83.7

К52

Кушнір Р. О.

К52 **ВЕЛИКИЙ ОРАТОР, або як говорити так щоб Вам аплодували стоячи/Р.О. Кушнір – Дрогобич: Коло, 2013. 258 с. ISBN 978-617-642-000-2**

Кожен добрий оратор колись був поганим оратором. Але той, хто щодня докладає зусиль, для того щоб стати кращим, зрештою досягає того, що ним починають заслуховуватись інші. В книзі доступно викладено всі аспекти мистецтва публічного виступу, включно з вправами, які варто виконувати, для того щоб щодня досягати нових вершин в ораторстві.

Лаконічний і захоплюючий підхід автора допоможе Вам готувати свої щоденні виступи, як великі промови.

Книга буде корисною всім, хто хоче покращити представлення власних думок, набути впевненості на публіці, навчитись відкривати і надихати інших і загалом прагне саморозвитку.

УДК 811.161.2" 37

ББК 83.7

ISBN 978-617-642-000-2

Літературний редактор : Ю. В. МАКСИМЕНКО

Верстка та дизайн : О. В. СИВОХІН

Зміст

5	Від автора
9	Як перестати хвилюватися
25	Що дозволяє повірити у себе?
35	Підготовка до виступу
51	Структура виступу
67	Освоювання території
75	Невербальна комунікація оратора
91	Голос як інструмент роботи оратора
105	Слова оратора
121	Робота з простором
133	Техніки привертання уваги
149	Техніки ораторського виступу
167	Реакція на запитання
185	Реакція на психологічне каміння
201	Робота з технічними засобами
211	Оратор сидячи
219	Практичні вправи
239	Що робить оратора великим?

Від автора

Я вірю. Я переконливо вірю. Я щиро вірю, що кожна людина є природженим оратором, що для кожної людини будь-який виступ — це легке і просте заняття, яке приносить користь і естетичне задоволення. Я настійливо вірю, що хвилюючий і драматичний момент Вашого виступу перед своїми слухачами, хай скільки б їх навколо не було, приносить Вам неймовірний драйв і натхнення жити й допомагати іншим. Я вкотре вірю, що Ваш ораторський виступ, де б він не був: чи то вдома на кухні, чи на бізнес-конференції, а чи навіть перед вируючим стадіоном — запалює в серцях іскру любові до глибокого і вічного, такого що, не залишає байдужим, і дарує Вам вдячні погляди слухачів та їх захоплену посмішку, а Ваші слова змушують людей задуматись і записувати щойно збагнене просвітлення. Я у Вас вірю! — зараз, коли я це пишу о сьомій ранку і мені просто таки не терпиться чимшвидше на весь голос сказати Вам — Я у Вас вірю! Так! Я у Вас вірю-ю-ю!!! Ви чудовий оратор!

Я знаю. Я, на жаль, знаю. Як прикро мені знати, скільки людей змушені загубити свій талант промовця, проходячи шлях від дитсадка до школи, а далі чимраз більше розхлюпуючи, розкидаючи альбо навіть розбазарюючи його, — до університету і роботи. Я з сумом констатую факт, що батьки і вихователі, вчителі й викладачі, самі того не усвідомлюючи, часто нищать те, чого вони не створювали — вроджену здатність кожної дитини до самопрезентації та

ораторства! Чи знаєте Ви малюка, щебетання якого б із завмиранням серця не слухали оточуючі, жадібно ловлячи кожне слово, реагуючи на кожен, навіть найменший, жест чи звук? — І я не знаю. А чи знаєте Ви дорослих дядьків і тіток, які перед публікою «два слова не можуть до купи зліпити»? — І я знаю. Так звідки вони взялися такі? — Нема таланту? Бозя обділив? — Не смішіть мої капці. Колись вони під загальне захоплення і трепет розповідали «У лісі, лісі темному», задоволено червоніючи під оплески, що лунали зусбіч, купаючись в променях слави, як Цицерон в сенаті перед республіканцями.

Я хочу. Я дуже хочу. Боже, як я хочу нагадати кожній людині той стан, до якого варто повернутися, щоб відчутти неймовірну насолоду спілкування зі своїми слухачами. Я хочу геть небагато, лише повернути Вам те, що у Вас вже було — вдячні погляди, щиросердне слухання, вміння фантазувати та імпровізувати, легке і невимушене спілкування з аудиторією, можливість впливати і надихати, впевненість при відповіді на запитання. Я мрію по зернятах повернути Вам те, що було втрачене, можливо, на нелегкому життєвому шляху. Повернути те, що хтось необережним рухом чи поглядом, словом чи критикою, наодинці з Вами чи перед Вашими однокашниками незаслужено присвоїв собі — Ваше неповторне і геніальне вміння виступати публічно. Ви його заслужили. Воно по праву належить Вам. Це — Ваше.

Як перестати
хвилюватися

§ 01

*Тільки одне робить здійснення мрії
неможливим – це страх невдачі*
Пауло Коельйо

*Найбільша розкіш – радість людського
спілкування.*
Антуан де Сент Екзюпері

Дуже часто в літературі створюють культ страху ораторського виступу. Буцімто, це друге, чого боїться людина, після страху смерті. Що страх публічного виступу (СПВ) — це щось таке, що притаманне всім, і що немає людини, яка б не боялась говорити щось незнайомим людям, та й ще коли їх навколо не один-двоє, а десятки і сотні. Як писав класик, «якщо хтось запалює зірки, значить, це комусь потрібно». Я достеменно не знаю, кому потрібно залякувати добрих і чесних людей їхнім же страхом публічного виступу: можливо це інтерес тієї обмеженої частини людства, яка, не бажаючи працювати над собою і змінюватись, шукає виправдання власній бездіяльності; або тих, хто хоче знайти собі компанію однодумців, щоб разом боятися було веселіше, або навіть тренерів, які як служителі Культу Страху Публічного Виступу змагаються за місце верховного жерця. В будь-якому випадку маю значний сумнів, що знання про друге місце в пантеоні богів (ну, тобто страхів) дає якісь переваги людині, яка насправді хоче удосконалити своє вміння виступати публічно.

Крім того, таке загальне формулювання не дає можливості «підкопатися» до розуміння того, чого ж то все-таки боїться людина. Тож «розділяй і владарюй»: будемо кавальцувати те, що не можна проковтнути цілим. Отже, зі свого досвіду, аналізуючи учасників своїх курсів, скажу, що СПВ може містити такі «інгредієнти»:

- **страх дивитися в очі іншим людям ;**
- **страх не знати відповіді на запитання ;**
- **страх забути, що мав сказати ;**
- **страх, що поставлять погану оцінку чи не куплять товар ;**
- **страх виглядати смішним ;**
- **страх виступати перед керівництвом ;**
- **страх бути не таким, як усі ;**
- **страх виступати у потертих джинсах ;**
- **страх не здобути призового місця ;**
- **страх не виправдати очікування ;**
- **страх, що голос не сподобається слухачам ;**
- **страх, що хтось скаже щось образливе ;**

- **страх, що всі побачать плямку на сорочці/дірку на капронах ;**
- **страх, що не буде фуршету (що ж, і таке буває).**

Погодьтеся, кожен із цих страхів не такий вже і страшний (вибачайте за тавтологію, бо тавтологію я люблю і часто використовую навіть тавтологію тавтології, ну от як зараз).

Якщо людина справді знає, чого вона боїться, то СПВ втрачає свою силу, не є вже чимсь нездоланим, натомість відкриває нові можливості до свого таки подолання.

Я не зустрічав людей, які б боялися всього водночас, і розуміння того, а чого ж я насправді боюся, дозволяє почати пропрацьовувати страх на іншому рівні — рівні простих технік і практик, а не священного « боюсь і все ». « Навчитись дивитись людям в очі » чи « виправдовувати очікування інших » — це зовсім різні цілі, отже, як і при різних діагнозах, зеленку треба приписувати « різного кольору » (ну, тобто десь зеленку, а десь — і активоване вугілля).

Чи не могли б Ви, шановний читачу чи читачко, також люб'язно погодитися з тим, що саме слово « страх » дуже часто означає зовсім не страх, а так собі — хвилювання? Бо хвилювання — то геть не страх, та й хвилюватись зовсім не так страшно, як боятись. А хвилювання — це ресурс, просто як батарейка чи навіть двигун. Це те, що мотивуватиме Вас добре підготуватись, грітиме Вас під час виступу і надихатиме в процесі спілкування з аудиторією. Я часто кажу на своїх тренінгах: « Ніколи! Чуєте НІКОЛИ не виступайте, якщо Вам байдуже, якщо Ви ні крапельки не хвилюєтесь », бо це як сидіти за кавою з людиною, яка Вам нецікава — від того нема ні користі, ні радості, краще встати і піти геть. Тому насолоджуйтесь своїм хвилюванням, плекайте його! Саме так: я хочу, щоб Ви в першу чергу змінили своє ставлення до хвилювання. Бо без хвилювання виступ не буває таким чарівним і запам'ятовуваним. Хвилювання — це як дрібка кориці до булочок з яблуками, можна і без, але додавши маємо значно багатший смак.

Незважаючи на те, що вже понад вісім років я виступаю публічно перед найрізноманітнішими слухацькими аудиторіями (бізнесменами і студентами, вчителями і ченцями, політиками і

пенсіонерами) я досі хвилююся перед кожним виступом, навіть якщо це тема, яку я сотні разів піднімав до того. Я хвилююся навіть якщо мене слухатимуть ті, хто добре знає мене і з ким виступ зазвичай проходить як дружня бесіда за горнятком свіжозвареної кави зі шматочком медівника. Ба навіть більше: я боюся, що одного разу я перестану хвилюватися перед виходом до своїх слухачів. Я щиро боюсь втративши такий трепет втратити і задоволення від самого виступу. Можливо, я занадто багато уваги приділяю хвилюванню, але дозвольте задати Вам запитання: які стосунки будуть більш тривалими і щирими? Ті, коли Вам байдуже, як все пройде? Чи ті, де хвилюючись Ви крок за кроком зваблюватимете свого партнера?

На сторінках цієї книги я часто порівнюватиму процес ораторського виступу з відносинами між двома закоханими. Для мене вони насправді дуже схожі, та й окрім того, на простих життєвих прикладах, які близькі нам зі щоденного спілкування, легше пояснити складну структуру відносин між оратором і його аудиторією. Зауважте, «оратор» в українській мові (як, зрештою, і в багатьох інших) це він, чоловік, а аудиторія — вона, жінка. І процес відносин (ораторського виступу) передбачає що Йому потрібно звабити Її. Ні-ні, не з короткотерміною метою, а навпаки для тривалих гармонійних стосунків. Бо чи можуть скластися добрі відносини з чоловіком, який на першому побаченні поводить себе як галантний кавалер, а на другому, геть забувши про даму серця, жадібно наминає олів'є? Процес зваблення в ораторському мистецтві — це тривалий процес боротьби за увагу і порозуміння, в якому Оратору потрібно бути готовим змінюватись, пробувати, імпровізувати, вигадувати, спостерігати, дослухатися, відкриватися — і все заради того, щоби звабити свою Аудиторію. Якщо Вам, шановний читачу чи читачко, більше подобається слово «надихнути», «зачарувати» чи «мотивувати» або «захопити», ба навіть «спокусити» замість «звабити», то люб'язно прошу читати так, як Вам ближче до душі, бо то є не що інше, як «гра в слова», де сенсу написаному надає наше особисте розуміння, а не зовнішня форма.

Зауважте також, що свою Аудиторію потрібно не взяти силоміць (слухайте мене, бо я прийшов, а ви тут хто такі; тихо, бо зараз крейдою кину), чи випросити (ну хоч ви мене послухайте, бо більше нікому) чи проігнорувати (яка різниця, що вам цікаво, я розкажу те, що записав на чернетці) а саме звабити, тобто зробити так, щоб вона сама кинулася Вам в обійми, радісно відкриваючи вуха кожному сказаному слову і жадібно ловлячи очима кожен-кожнісінький жест, а це, погодьтесь, хоч і не простий, зате цікавий і дуже стратегічно вигідний шлях. До речі, затямте собі, дорогі дівчата і жінки, що, будучи промовцем-оратором, для того, щоб впливати на своїх слухачів, Вам доведеться діяти у чоловічій ролі того, хто зваблює. Вірю, що у Вас це виходитиме навіть вроджено легко, якщо не переборщити і не забути про ціль свого виступу і власну «тверезу голову», якій може забити памороки від несподіваного успіху.

Отже, повернімося до хвилювання і підведемо короткий підсумок: хвилювання — це добре, це Ваш ресурс для вдалого і цікавого виступу, це індикатор важливості Вашої аудиторії, а отже, і можливість набратися більше досвіду.

Що ж до страху, то відповідально Вам заявляю: СПВ — це чупакабра (всі про неї знають, але ніхто і ніколи не бачив, а отже її й не існує). Це зовсім не означає, що потрібно від сьогодні займатись самонавіюванням (чи самообманом) на кшталт: «я нічого не боюся» (боятись для людини — природно, це як еволюційний запобіжник від нерозважливих вчинків, слів чи думок), а лише зрозуміти, що саме Вас лякає при роботі перед публікою, і чи бува не плутаєте Ви страх і хвилювання.

Мені доводиться працювати з багатьма людьми, які, за власними ж словами, боялися, інколи навіть панічно, публічно виступати, але я не знаю двох однакових причин, які були б в основі цього страху (перефразовуючи Льва Толстого: «всі сміливі оратори сміливі однаково, а кожен оратор, що боїться, боїться по-своєму»). Також я не знаю людини, яка б, розібравшись в тому, чого і чому вона насправді лякається, не опанувала цього свого страху. Хоча інколи такий процес важкий і тривалий, його позитивні наслідки завжди системні й довготермінові.

Гаразд, скажете Ви: Чому я боюсь? — Знаю; Чого саме я боюсь? — Розумію; Те, що насправді це не страх, а хвилювання? — Ясно; Але що мені робити, коли це хвилювання подекуди заважає вийти і виступати перед публікою? От для цього я рекомендуватиму техніки, які дозволяють зменшити хвилювання до того рівня, де воно нас мотивує, а не обмежує. Техніки — це не панацея, а, швидше, інструмент, і мистецтво дуже часто полягає не в тому, щоб знати сотні прийомів і технік заспокоєння, а у вмінні бездоганно користуватись бодай одним, який підходить саме Вам. Як гадаєте, що краще допомагає боксеру на ринзі: інформація про сотні технік, їх авторів, історію виникнення і видозміни чи один відпрацьований і відточений до досконалості рух? Пам'ятайте: найкращий прийом — ваш особистий прийом!

Для того, щоб пропрацювати хвилювання, треба зрозуміти його природу. Ми є тим, про що думаємо, а тому, якщо ми думаємо (концентруємося, фокусуємося) на тому, що ми хвилюємося, то ми хвилюємося, якщо ж ми сфокусуємося на чомусь іншому, то й не хвилюватимемось надміру. Хто любить пофілософствувати, подумайте про те, що за межею нас самих немає нічого, і тільки наше сприйняття формує реальність. Наша реальність — це не більше, ніж боротьба за фокус нашої уваги. Все відбувається приблизно так само як із сороканіжкою, яку запитали, як вона може справлятися з такою кількістю лапок. Кінець історії Ви знаєте: комаха почала так напружено думати, яку лапку в якій парі переставляти, коли їх опускати, а коли піднімати, що аж знесилено впала, і мабуть вже й не підвелася. Перша думка: в мене зараз буде виступ — друга думка: я боюсь виступати — наступна думка: о Боже, я так хвилююся — четверта думка: що ж мені робити? я не знаю, як мені бути; так страшно — чергова думка: як же я сильно хвилююся — далі: як страшно, що ж тепер буде? я знову все завалю — і нарешті — бум! бах! я боюся публічно виступати! я нікуди не піду!

Все починається з малого; тому і з хвилюванням потрібно боротись переконцентрацією уваги, і то починаючи з першої думки: безвідмовний спосіб переконцентрації — це робота з

• **тілом**

Такий маємо біологічний механізм, що потреби тіла задовольняються в першу чергу, незважаючи ні на що. Якщо не вірите, то переконатися можете хоч зараз, сильно відщипнувши себе або вкусивши за кінчик язика. Спробуйте в той момент подумати, наприклад, про категоричний імператив Канта як суспільну антиномію. Можу побитись об заклад, що всі думки кудись щезли, як хвилі у штіль і на короткий проміжок часу залишилось лише відчуття болю й, можливо, слъози на очах (це якщо Ви підійшли до виконання вправи з особливим нахненням і завзятістю). Якась незручність у тілі відволікає увагу від інших проблем, таких як, наприклад, хвилювання, а якщо цей процес контрольований Вами, то ще й забирає так званій «внутрішній діалог» і робить свідомість чистою, повертаючи до стану «тут і зараз». Деякі прості способи перефокусування уваги на тіло — це вкусити себе за щоку, стиснути палець (так, як це колись робили в школі, щоб відкрити затиснутий кулак); вколотись; перенести всю вагу на пальці ніг; вкусити власного пальця і т. д. Деякі з цих дій можна навіть непомітно зробити вже стоячи перед публікою. Звичайно, можете придумати і свій спосіб, тільки, ясна річ, зайвого фанатизму і фізичних каліцтв. Також для особливо ініціативних нагадаю, що це не ціль, а лише засіб, і сенс не в тому, щоб завдати собі болю (для цього є інші методи, та й називається воно по-іншому), а щоб на мить відволіктися від негативних думок і перефокусуватись на щось інше. Тому й дія повинна бути раптова, коротка і одноразова: гризти нігті, чухати потилицю чи здмухувати уявні порошинки з волосся швидше зашкодить, аніж допоможе.

Та святе місце пустим не буває, або, як писав Аристотель, «природа не терпить порожнечі», тому суть не в тому, щоб звільнити місце (увагу), а в тому, щоб заповнити її чимось корисним і продуктивним, наприклад, думкою про те, що

• **я це зроблю заради....**

себе, неї, нього, мами, країни, людства (необхідне підкреслити). Отже, я вийду і вдало виступлю, щоб довести..., що я найкращий/-а! Це теж не панацея, але в деяких випадках допомагає.

Дуже часто дітей виховують в дусі скромності, і будь-який прояв « для себе » розцінюється як крайній егоїзм, натомість зробити щось « для когось » тільки вітається, тож підсвідомість відпускає страх і випускає адреналін, що якраз і допомагає « зібратися » у відповідний момент. Британські вчені навіть провели експеримент, просячи учасників вдихнути повітря і максимально довго протриматися під водою у спеціальних окулярах, дивлячись на фото конкретної людини. Так от, в середньому, коли люди думають про найближчих рідних і коханих людей, вони протримуються довше, ніж коли вони думають про себе. Може, це альтруїзм у нас у крові?

Особливо така техніка допомагає на початках, коли потрібно переборювати себе, щоб підняти руку на парі, самому визватись робити доповідь, проголосити тост чи розповісти анекдот, або навіть підготувати необов'язкову презентацію чи виступ. Хоча і надалі, навіть у досвідчених ораторів, техніка може бути великою останньою краплею в чаші мотивації, для того, щоб зробити виступ в якихось незручних умовах (будучи втомленим чи застудженим, в холодному приміщенні, чи, наприклад, безоплатно для аудиторії, яку зігнали примусово). Ще один непоганий спосіб — це

- **концентрація на диханні**

або на власному серцебитті. Після недовгої практики в спокійних умовах техніка стає доступною не лише для тих, хто вміє виконувати бакасану або хоча б бхуджанг-асану, а й навіть для пересічних посполитих. Звичайно, заняття йогою, танцями чи будь-яким бойовим мистецтвом, як і вміння входити в транс, тільки допоможуть. Стане в пригоді також вміння бути трансцендентним, або гратися в « муху на стелі » (давня українська народна забава, де і я не я, і хата не моя, а я лише муха, і взагалі я просто спостерігаю, що тут таке відбувається). Концентрація полягає в тому, що Ви просто рахуєте вдихи-видихи, чи стукіт свого серця, або намагаєтесь відчутти, як повітря поширюється по ваших легенях, або кров по судинах надходить до найменших капілярів на кінчиках пальців і там видає своє звичне тук-тук. Як видозміни цієї вправи можу запропонувати: 1.) вдихати піднімаючи голову і видихати опускаючи її; 2.) глибоко вдихнути і

через 8—10 різких поштовхів видихнути; 3.) вдихнути носом, а видихнути ротом, або робити так, як розповідала одна з учасниць моїх курсів, яка є солісткою музичного гурту. Вона практикує перед виступом вдихнути через одну ніздрю, а видихнути через іншу: як мінімум це перекоцентрує увагу, а можливо, навіть допоможе збалансувати дихання. Єдине, на що зверну увагу, — потрібно вчитися у штиль (тобто заздалегідь перед виступом), бо моряка, який у шторм вперше натягуватиме вітрило, швидше за все, здує в море.

Навіть якщо Ви хвилюєтесь так сильно, що аж пітніють долоні чи тремтять колінця, цей спосіб можна застосувати, концентруючись на своїх фізіологічних реакціях, наприклад, спробувати зробити так, щоб долоня спітніла ще більше, або ватні ноги зробити ще більш ватними. Коли людині це вдається у сторону збільшення, так само вдасться і у сторону зменшення, та в будь-якому випадку вона навчиться перекоцентрувати свою увагу. Якщо ж у Вас є перед виступом достатньо часу, то можете

- **сконтактуватись з людьми, які Вас мотивують**

Це може бути найкращий друг чи подруга, кохана людина, дитина або якийсь позитивний одногрупник чи співробітник, або ж хтось інший, після спілкування з яким у Вас зазвичай піднімається настрій і жити стає веселіше. Якщо така людина присутня в залі/поруч/дивиться на Вас з екрану, то навіть короткий погляд іноді може зняти всі зайві хвилювання. Тому я інколи рекомендую на важливі виступи приходити з кимсь зі «своїх», або заводити знайомства серед слухачів безпосередньо на місці. Звичайно, будь-що можна зрозуміти не правильно, тож телефонний дзвінок улюбленій тітці, який може затягнутися на півгодини, варто відкласти до закінчення виступу, смс написати пізніше, а на «свою людину» дивитися не настільки часто, щоб інші відчували себе зайвими. Тобто, як казали давні (ї не дуже) греки, *aristos*, або ж «досконало, коли все в міру». До речі, «побажай мені удачі» або «ну все, я пішов» відноситься до цієї самої опери, ну, тобто техніки.

Щоб не забути: інколи, навпаки, контакт з кимсь може бути дуже неприємним для Вас, тоді діятиме принцип «гірше вже не буде»,

який насправді є ще одною технікою. Отже :

- **припустіть найгірше**

тоді Ви знатимете, до чого готуватись. Для людини невідомість набагато гірше, ніж щось страшне, але відоме. Бабайки діти бояться більше, ніж, наприклад, якоїсь ящірки чи щура, бо при страху « невідомо перед чим » підсвідомість працює з тим, чого немає, а реальні речі можна описати, класифікувати, осміяти чи пояснити, які б страшні вони не були, і тоді губиться добряча частка тієї страхітливості. Здавалось би : тому, хто хвилюється, припускати щось ще гірше — протипоказано, але насправді коли людина розуміє, що найгірше з того, що може відбутися після виступу, не таке вже й страшне. А якщо сюди ще додати думку, що « все минає, і це пройде », що « другого шансу немає тільки в саперів, а ми ж оратори », то можна набагато впевненіше дивитись у майбутнє, тобто на свій виступ. Щодо користі вислову « виступ — це 5 хвилин ганьби » маю великі сумніви, бо хоч зовні способи схожі, та останній позбавлений того, що дозволяє оратору розвиватися : задоволення від самого процесу виступу, про яке я писатиму згодом.

Сподіваюсь, попрактикувавшись, Ви підлаштуєте під себе щось із вищеописаного або віднайдете свій власний рецепт боротьби з хвилюванням перед виступом. Мушу лише нагадати, що боротьба з надмірним хвилюванням — це вміння переконцентруватись. Тому просто зараз відірвітьсЯ від книжки, яку читаєте, і знайдіть якийсь предмет з концентрованим кольором (яскраво-малиновим, ядучо-салатовим, свіжо-блакитним, сліпучо-помаранчевим чи ін.), або прислухайтесь до звуків (чуєте шум двигуна ? скрипіння крісла ? дихання сусіда праворуч ?) або торкнітьсЯ предметів (рапата стіна, холодний стіл, гладенький пластик та ін.), відчуйте багатогранне різноманіття світу навколо. Вітаю! Ви зробили перший крок до приборкування власного хвилювання ; до дресирування цього хижого тигра, який може як злісно гарчати, піднімаючи волосся дибки, так і слухняно про-скакувати крізь вогняні кільця, підкорюючи серця глядачів. Питання лише в часі і наполегливості дресирувальника, тобто Вас самих.

Наш мозок налаштований на те, щоб самозацікавлюватись,

тому, коли людина думає про хвилювання, вона самозацікавлюється хвилюванням, роблячи з нього центр Всесвіту, а коли починає виступати, то самозацікавлюється виступом, та так, що іноді година може пройти непомітно. Тому наша з Вами задача зробити перший крок до виступу, вийти на середину чи встати з місця, сказати «можна я», відрізати собі всі шляхи до відступу, по-наполеонівськи «розпочати бій», заговорити, а вже далі надмірне хвилювання буде витіснене новими емоціями виступу, вартими уваги, і швидко зійде нанівець. Ораторський виступ дуже схожий на стрибок з парашутом, де найважче зробити перший крок у невідоме, але зробивши його, Ви незворотно будете підхоплені потоком повітря (уваги слухачів), і Вам залишатиметься лише насолоджуватись процесом (виступом).

Для того, щоб аудиторія почала вірити оратору, він повинен вірити сам у себе. Чи потрібно знати правильні позиції й техніки, правила декламування і словесної імпровізації або вміти правильно будувати структуру виступу і розсаджувати глядачів, якщо Ви хочете освідчитись коханій людині? До мене інколи проходять люди, яким взагалі-то рідко доводиться виступати публічно, але маючи скоро якусь оказію, просять «підвчити» правилам виступу. Якщо до такої події ще хоча б тиждень, то є нагода вивчити якісь техніки і вдосконалити свої навички, а якщо до події залишається заледве декілька днів, то рекомендую просто ще раз переконатися, що все, що Ви говоритимете, буде щиро і йтиме «від серця», і забути про «правильні» прийоми публічного виступу. Бо промовець, який виголошує вітання і вперше намагається використовувати засвоєні напередодні правильні жести чи позиції, виглядає надто вже награно і нещиро, та мало того — у процесі виступу він починає губитися, згадуючи не те, що хотів сказати, а прийоми, які треба використати, та й публіка починає ставитися до такого оратора з недовірою, мовляв, «враження хоче справити». Тому бувають ситуації, коли вивчення правил ораторського мистецтва швидше шкодить, аніж допомагає.

Знаю також досить багато людей, які часто виступаючи, в тому числі і по телебаченню та на радіо, абсолютно не володіють правильними прийомами ораторства, але чинять сильний вплив на своїх слу-

хачів і слухачок завдяки натхненній внутрішній вірі, що те, чим вони займаються, є дуже потрібним і корисним. Навіть більше того: їхня «неправильність» додає шарму і ще більше зачаровує.

Рекомендую запам'ятати: «Все, що робиться щиро і з любов'ю, швидше доходить до сердець слухачів». Це наче саджанець, який садять у ґрунт з добривами — він проросте швидше, аніж той, який просто закопали у землю. Тому інколи варто не так вчити прийоми виступу, як звести свій текст до того, у що Ви щиро вірите і що на Ваше стійке переконання точно допоможе слухачам, бо «Якщо ми не віримо самі собі, то ніхто інший нам теж не повірить!»

Отже, яке ставлення Вам потрібно мати на глибинному рівні, щоб виступ відбувся вдало:

1. Потрібно вірити у свої слова. Для декого більш зручним буде формулювання «знати, що кажеш», або «володіти темою», або «бути професіоналом», так що виберіть будь-яке з них, вони насправді тотожні і зачіпають ту саму сферу внутрішнього переконання людини у своїй правоті. Це щось із царини власних цінностей і установок, а на цьому рівні, погодьтеся, межа між «вірити» і «знати» надто тонка, майже як крига на Дніпрі в першій декаді березня.

2. Потрібно вірити у те, що сказане Вами допоможе іншим. Перед тим, як почати виступ, подумайте, яка користь буде від нього Вашим слухачам, як вони позитивно зміняться. Так, саме зміняться, а не просто отримують купу «корисної» інформації (як це часто буває на лекціях в університеті чи на якихось звітних конференціях), як по-іншому вони дивитимуться на ранише такі звичні речі. Я щиро переконаний, що будь-який Ваш виступ повинен змінювати людей, бо інакше який сенс у ньому? — можна просто вдома з вазонками поговорити.

3. Потрібно мати якусь свою власну внутрішню мотивацію. На цьому питанні дозвольте зупинитись детальніше. Умовно все, що «рухає» людиною, можна звести до зовнішньої або внутрішньої мотивації. Я не вдаватимусь у енциклопедичне визначення цього слова, бо зазвичай маю справу з живими людьми, а не «сферичними об'єктами у вакуумі», і тому прекрасно розумію, що кожній формі ми самі надаємо власного змісту, тому для нас важливо не так дати визначення поняттю «мотивація», як зрозуміти, а що, врешті,

мається на увазі. Будемо вважати, що «мотивація» – це те, що спричинює зміну стану людини: наприклад, хтось сидів, а потім встав; дивився в одну сторону, а потім почав дивитися в іншу; говорив, а потім замовк. Оратор під час свого виступу повинен постійно змінюватись, це також для того, щоб бути цікавим Аудиторії, тримати увагу і щоб, пам'ятаючи про ефект фон Ресторфа, краще запам'ятовуватись. Це стосується як виступу загалом (для чого мені виступати? а що мені за це буде? навіщо виступати, коли можна тихенько відсидітись у куточку?), аж до окремих його частин, які можуть тривати і менше хвилини (чому в останньому ряді зараз шум? чи подобаюсь я їм? ех, так хочеться додому! і для кого я це все розповідаю? як би то заспокоїти того учасника?) І кожного разу потрібно самому шукати собі опору у вигляді додаткової мотивації. Так от, причини мотивації до такої зміни умовно можна розділити на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні — це ті, що ми отримуємо від людей навколо, наприклад: вдячні погляди, оплески, посмішки, вислови захоплення чи подяки; часто-густо саме ці ознаки (інколи помилково) приймають як такі, що дозволяють робити висновок про вдалий виступ. Також це може бути якась оплата після виступу чи можливість продати певну послугу або товар, чи укласти вигідний контакт або ж отримати гарну роботу, новий сертифікат, грамоту, медаль чи диплом. Скільки виступів — стільки різних зовнішніх мотивацій. Зазвичай люди орієнтуються саме на цей вид мотивації і намагаються її удосконалити — збільшити розмір зарплати, кількість підписаних угод, отримати нові регалії й нагороди, бо насправді їх простіше здобути: будеш чемним хлопчиком — отримаєш пряник; зробив за вихідні презентацію — на тобі плястерок ковбаси, ну, тобто кращий соціальний пакет. Не писатиму тут, звідки береться така потреба у зовнішній підтримці, а якщо Вас, вельмишановний читачу, таки цікавить ця тема, то раджу почитати літературу із зоопсихології, етології, а також соціальної та поведінкової психології.

Із внутрішньою мотивацією все складніше, бо далеко не очевидно, за які заслуги себе можна хвалити, а за які — ні. Батьки рідко коли вчать дитину формувати власну систему цінностей, бо «виховувати» (читайте — «строїти») таку дитину набагато важче — про-

стіше одразу притлумити всякий порив до прояву дитячої самості. Прикладами внутрішньої мотивації може бути робота на власні цілі, поширення своїх цінностей, задоволення від якісного спілкування з оточуючими, формування любові й гармонії навколо, допомога іншим, вплив на спосіб мислення тих, хто Вас слухає, та багато чого іншого. Бачите, це складніше, аніж принести гарну оцінку в щоденнику.

Щиро кажучи, якщо людина не навчила себе внутрішньої мотивації, то гріш їй ціна. Після виходу на пенсію, а то і швидше, така людина губить себе і без звичної уваги ззовні створить собі проблеми зі здоров'ям та оточенням. Направду: важка доля у людини, яка не звикла жити з власним внутрішнім сенсом. Навіть багато досягнувши, маючи купу накопиченого за життя майна, вона врешті не знає, що з тим всім тепер робити і, як пишеться у найбільш тиражованій мудрій книзі, «весь світ здобула, а душу свою загубила»...

Натомість, якщо людина вчиться досягати всього завдяки внутрішній мотивації, то фактично вона отримує доступ до джерела з постійними ресурсами, і тоді в неї немає внутрішнього вигорання, хронічної втоми: життя (чит.: ораторський виступ) проходить легко і невимушено, як музика Бели Бартока у виконанні Філадельфійського оркестру, чи, наприклад, матч «Реала» за участю Зінедіна Зідана. До речі, новачкам таланить саме за рахунок наявності значної внутрішньої мотивації (ентузіазму, натхнення, бажання — називайте як хочете), і натомість досвідчені оратори часто губляться, бо поклалися на зовнішню мотивацію, не маючи підтримки всередині себе — надто вже хитка та опора ззовні.

Нещодавно, будучи з дружиною на концерті однієї відомої американської співачки, ми почули позаду фразу: «Якщо б мені стільки платили, скільки їй, я б теж могла так само вільно поводитись на сцені і навчитись так добре співати». Багато хто так думає, але це помилково. Все насправді навпаки: ми спершу починаємо робити щось добре, бо знаходимо в собі якийсь власний порив до вдосконалення (внутрішня мотивація), а вже потім отримуємо суспільний еквівалент (наприклад, гроші — зовнішня мотивація). Щиро Вам кажу, з якогось моменту гроші перестають мотивувати, слова подяки діють

вже не так сильно, а про грамоти і дипломи я взагалі мовчу. Тому кожного разу доводиться заглядати усередину себе і піднімати назовні щось цілком нове, якусь важливу цінність, яка змушує говорити, діяти і творити кожен черговий свій виступ. Інколи це може бути

- **пригадування якоїсь давно забутої події** (сьогодні вже рік, як я отримав диплом; місяць тому ми з нею вперше пили каву в цій затишній кав'ярні; це ж цього дня помер дідусь, я присвячу цей виступ йому), іноді

- **парі з самим собою** (б'юсь об заклад, що я зроблю так, щоб учасниця з 5 ряду задала мені запитання через 3 хвилини; щоб вся група сьогодні станцювала сиртаки (але це має допомогти краще висвітлити тему виступу!), одним із кращих варіантів може бути

- **моновистава** (я зроблю все, щоб сподобатись самому/самій собі), також добре, коли це

- **довготермінове сприяння іншим** (я зроблю так, щоб при наступній зустрічі він розповів мені, як покращилось його спілкування з рідними, або що вона зробила перший крок на шляху до відкриття власного бізнесу) і звичайно

- **Ваші варіанти.**

В кожного з нас є щось таке, що надихає. Вміння оратора — це лише зробити так, щоб у потрібний момент цей додатковий заряд підняти на поверхню і на отриманій енергії зробити свій виступ неперевершеним. Я навіть деколи користуюся таким способом — роблю виступ наче не для тих, хто зібрався, а так ніби в залі присутні Аристотель і Джон Фаулз, Декарт з Монтенем, поруч сидять Григорій Сковорода, Фройд і Сенека, а на задніх рядах знайшли своє місце Олександр Солженіцин і Жюль Верн разом із Лесею Українкою, які готують для мене каверзні запитання. Тоді я маю додаткову мотивацію зважувати кожне своє слово і старанно формулювати думку, щоб такому вельмишановному і авторитетному панству було цікаве наше спілкування. Таких способів самомотивації є безліч, і я не так рекомендую послуговуватись чужими, як знайти свої власні. Це як одяг, який більше пасуватиме, якщо шити його за власними мірками, аніж куплений на ринку (хоча тут, зрештою, теж бувають винятки).

Висновки до розділу 01 :

- 1) Якщо Ви запідозрили в собі страх публічного виступу — не лякайтесь, а краще зрозумійте чого насправді Ви боїтесь. Усвідомлений страх — приборканий страх.
- 2) Хвилювання — це ресурс оратора. Без хвилювання виступ виходить прісним і нецікавим, а аудиторія, відчуваючи байдужість, відповідає взаємністю.
- 3) Надмірне хвилювання можна побороти, перефокусовуючи свою увагу на тіло, дихання, на інших людей, зовнішні звукові, візуальні та чуттєві подразники.
- 4) Будьте готові, що перед кожним виступом і під час нього потрібно буде шукати власну внутрішню мотивацію і натхнення, можливо, щораз інше.

§ 02

Що дозволяє
повірити
у себе ?

*Риньмося сміло в часу прибій,
В потік випадків і подій,
Нехай і сміх, і плач,
І щастя, й біль невдач
Перехоплюються, як хвилі рік :
Лиш в русі проявить себе чоловік
Йоганн Вольфганг Гете*

Орієнтація на внутрішню мотивацію береться в першу чергу з внутрішньої віри у себе. В когось вона бере початок із сформованої в дитинстві високої (але не завищеної) самооцінки, дехто набуває її в процесі соціалізації, але, на превеликий жаль, більшості людей її потрібно розвивати у процесі періодичних виступів. Отже, що дозволяє повірити в себе? По-перше, це

- **практика,**

а саме — свідоме розуміння того, що немає людини, яка б народилась із ораторським талантом, як, зрештою, і такої, яка б опинилась у цьому світі без нього, але лише той, хто постійно удосконалював свій талант, може з гідністю називатися оратором. Коли кажуть про «гарний від природи голос» чи «ідеальний слух», або «вроджені акторські здібності», то я, абсолютно не бажаючи ставити під сумнів генетику, хочу нагадати фразу не надто відомого в нас, одного з найвидатніших американських мислителів Ральфа Улдо Емерсона: всі хороші оратори починали як погані оратори. А й справді, згадаймо історію «гаркавого» Демосфена, «дурного» Клавдія (римського імператора), чи, наприклад, «несміливого» Ганді. Хто сумнівається, наведу інший спосіб для відпрацювання віри в себе. Це

- **практика**

— такий процес, при якому ми не хочемо стати кращими за когось іншого, а покращуємо навички себе теперішнього /-ої, порівнюючи з собою майбутнім /-ою. Погодьтеся: у такій боротьбі переможених немає. Чи дасть насіння добрі плоди, якщо його щодня не доглядати? Навіть «вроджений» талант потребує багато вдосконалення і особистої роботи. Не матиме значення, які саджанці ми купимо на ринку — за десять чи за сто гривень. Якщо ми не будемо їх доглядати, то результат не забариться — вони засохнуть. А тепер подумайте, яке дерево дасть більше плодів: культивована голландська груша, в яку ніхто не вкладає ні часу, ні добрив, чи звичайна дичка, яку підливають, удобрюють, підрізають гілки і загалом дбайливо доглядають? Якщо Вам і цей приклад не видається надто переконливим, тоді я запропоную ще один спосіб збільшення віри в себе, це

- **практика**

Як і будь-який інший вид мистецтва — ораторське не можна вивчити і знати, а лише відпрацьовувати і вдосконалювати. Як казав один великий майстер з айкідо, який приїздив до нас на семінар: за перший рік Ви вивчаєте 80% всього, за другий рік ще 10%, за третій рік — 5%, і ще 1% — протягом четвертого року тренувань, а далі кожного року ще по 0,1 відсотка. Це він говорив, звичайно, про айкідо, але, як на мене, то модель цілком застосовна і до вміння публічно виступати. Багато хто хоче освоїти це мистецтво, заплативши за більш дорогий курс або навчаючись на 10-годинному інтенсиві. При цьому часто забувають, що для відпрацювання навиків потрібна постійна робота над собою і що тренер, який би добрий він не був, не виконає її за Вас. Потрібно також розуміти, що знання стають навиком не так залежно від їх кількості, як від рівномірності розподілу тривалості в часі. Чи повірите Ви, що можна освоїти водіння автомобіля «з нуля» за 10 годин інтенсивних занять на центральних вулицях у час пік? А що навчитися водити на Ауді А7 можна значно швидше, ніж на звичайній Ниві? Я думаю, що ні.

А от щодо ораторського мистецтва, то багато хто в цьому навіть переконаний. І нарешті, якщо чаша Вашого терпіння досі не переповнена, я поділюся ще одним безвідмовним способом збільшення віри в себе. Це, як Ви правильно здогадались,

- **самопохвала**

за кожен-кожнісінький свій виступ, незважаючи на його результати. Все в житті людини побудовано на примітивних реакціях, пов'язаних з уникненням болю і отриманням задоволення. Ми, як добре дресировані (самодресировані) дельфіни — хочемо робити тільки те, що приносить задоволення. І будь-яке картання себе за те, що Ви зробили на публіці щось не так, аж ніяк не сприятиме вмінню краще виступати. Тому викидайте нагайки для самокатування (я такий/така нездара! знову я все провалив/-ла! краще б я нікуди не виходив/-ла!) і запасайтесь пряниками (класно мені вдалося всіх їх розсмішити! я хвилювалась, але все-таки вийшла — я молодець! а на 7-й хвилині всі мене слухали затамувавши подих!) В будь-якому виступі можна знайти те, що Ви зробили добре, потрібно тільки трохи

практики. Навіть те, що Ви не здалися і завершили виступ, вже може бути розцінене як досягнення. Привчіться постійно хвалити себе за якісь дрібні або не дуже, успіхи у виступі, тоді підсвідомість сама допоможе Вам робити більшість своїх виступів неймовірно вдалими. Навіть можете вести щоденник успіху для себе як оратора, де щодня записуватимете не менше 10 перемог над собою і власні ораторські вдосконалення (принциповими є слова «щодня» і «не менше 10»)

На своїх заняттях, коли, наприклад, я бачу, що який-небудь учасник починає свій вихід на сцену чи сам виступ, важко зітхнувши, або кривлячись на обличчі, я негайно прошу його почати вправу знову. Те саме стосується завершення виступу (про формування відчуття переможця ми поговоримо згодом). Я знаю, що означає навчити невпевнену людину хвалити себе і колекціонувати маленькі перемоги — це те саме, що дати їй ключі до можливості самій створити з себе великого оратора: «великі досягнення народжуються з колекції маленьких перемог». Навіть найбільш скромні й невпевнені люди дуже швидко перетворюються на художників слова, яким виголосити промову так само просто, як зготувати яєчню, а іноді навіть і простіше.

Коротко підсумовуючи, нагадаю, що ораторська майстерність — це постійна практика: двобій із собою минулим, де гартується «я» кращий, сьогоднішній. Якщо ж сюди додати ще й уміння себе своєчасно і грамотно хвалити, то стійкий результат у вигляді навиків оратора не забариться.

Чому я так довго пишу про хвилювання, віру в себе, потребу у практиці — цілком слушно запитаєте Ви. Хіба це головне в ораторському мистецтві, адже важливо вміти передавати інформацію невербально, працювати голосом, вдало komponувати виступ, знати техніки і прийоми словесної імпровізації! Цілком з Вами погоджуюсь, нетерплячий читачу, про все це ми говоритимемо в наступних частинах книги, а зараз дозвольте Вам нагадати, що будинок чомусь починають будувати з фундаменту, а не з першого поверху, хоча на першому поверсі ми можемо жити, а фундамент придатний для використання хіба що як підвал чи льох. Як у будівництві, так і у вивченні ораторського мистецтва, фундамент потрібен для того, щоб на ньому трима-

лася вся конструкція: на одну стіну опиратися не будеш, якщо вона самотньо стоїть посеред поля, а на доброму фундаменті можна збудувати навіть хмарочос. Так от, для вдалого ораторського мистецтва таким фундаментом є Ваше ставлення до виступу. Проведіть аналогію: ні фундаменту, ні відношення людини ми зазвичай не бачимо одразу. Якщо Ви зараз у якому-небудь приміщенні, то навряд чи бачите його підвалини, але оскільки будівля стоїть, отже, її основа достатньо міцна. Те саме стосується і публічного виступу: оскільки оратор ще говорить, значить, його відношення чомусь дає йому достатньо підстав для цього. Отже, перед тим, як будувати будинок (виступати), визначіться з фундаментом (власним ставленням до виступу). Я рекомендую використати такі наріжні камені:

В будь-якому випадку Ви просто добре виконуватимете свою роботу. Ви щось забули чи помилились — але ж наміри Ваші добрі, це звичайнісінька випадковість; не слухають — нічого, трохи терпіння, і хтось точно зміниться під впливом Ваших слів; з Вас сміються — нічого, Ви ж насправді хочете допомогти їм; кидають «психологічне каміння» — та й що з того, Ви великодушні і готові поводитися як господар ситуації, і т. д. Загалом пам'ятайте, що немає невдач, є лише досвід, і з кожним виступом Ви його лише збільшуєте, а той, хто ніколи не пробуватиме — ніколи і не навчиться.

Я все зроблю, я все зможу. Трохи скидається на самонавіювання, але чом би не промоделювати себе за деякий час до виступу? Техніка дає можливість «розігнати психіку» і підготуватись до зустрічі. А й справді хто, як не Ви? Коли, як не зараз? Одним словом, «не святі горшки ліплять» і, врешті-решт, хтось повинен бути найкращим оратором — то чому б сьогодні (цього місяця, у цей рік...) не стати ним/нею.

Будь-який публічний виступ — це можливість. Можливість завести нові знайомства; трохи порухатись; відчутти хвилювання і драйв; подивитись на все зі сцени; показати свою нову зачіску; отримати новий диплом чи сертифікат; донести свою позицію; перебороти свій страх; довести собі свою кращість; гарно провести час; поділитися політичними поглядами і багато чого іншого. Можливість

як opportunity — як просто хороша нагода змінити себе на краще.

Все можна буде змінити. Багато для кого «віра у спалений міст» і те, що другого шансу не буде, є серйозною перешкодою до нових помилок, а отже, і нових спроб. Як казав хтось із видатних: хочеш досягнути у два рази більше перемог — подвої кількість невдач. Розуміння того, що які б унікальні умови виступу не були, завжди буде нова нагода все повторити — зазвичай підтримує і допомагає зробити все добре вже з першого разу.

Виступ — це цікаво. Сформуйте в себе відношення, що все, що відбувається у вашому житті, це цікаво. Я довго думав, який стан може бути зручний як «посередник» для переходів у інші стани (як, наприклад, вихідна позиція у танцях, чи камае у японських бойових мистецтвах), і не придумав нічого кращого за цікавість, адже з неї можна легко перейти до веселощів чи агресії, сумніву чи впевненості, зневаги чи захоплення. Крім того, це може бути навіть дещо відсторонена позиція, яка не вимагає якихось активних дій вже і одразу, а лише перетворює Вас на уважного спостерігача самого себе.

Як і в попередніх випадках, я рекомендую знайти своє власне відношення, яке допомагатиме Вам у повсякденних вправліннях в ораторстві, щось таке, що мотивувало б підійматись назустріч кожній можливості взяти слово чи вголос заявити про свою позицію.

Дуже часто ораторські здібності заважає відпрацьовувати таке сприйняття ораторського виступу: виступ — це коли ми говоримо, а нас слухають як мінімум десяток людей. Це вкрай неправильно: ораторський виступ починається тоді, коли Ви спілкуєтесь хоча б з однією людиною. Подумайте, наскільки збільшується кількість можливих відпрацювань, якщо ви оберете другий варіант ставлення до ораторського виступу! Візьміть собі за правило вважати, що будь-яке спілкування — це ораторський виступ! Наскільки простіше виходити виступати перед сотнею людей, якщо цього дня Ви вже провели десяток виступів перед меншими аудиторіями. Для мене ораторськими виступами, під які потрібно провести всю попередню підготовку, визначивши їхню ціль, структурувавши їх і залучивши всі необхідні інструменти, є:

- спілкування з касиром у магазині;
- телефонна розмова з друзями;
- проїзд у таксі;
- пропозиція дружині піти у кіно;
- випадкова зустріч зі знайомими на вулиці;
- спілкування з сусідами в ліфті.

Ви є ораторами тоді, коли живете як оратори. Почніть з малого: спостереження за собою (як за оратором) у повсякденних ситуаціях. Спілкування і ораторський виступ перетвориться для Вас із чогось рідкісного і страшного на щоденне приємне заняття, бо буття оратора визначає не знання технік, а лише його спосіб мислення. І так само, як природно вчитись водити автомобіль, починаючи зі швидкості 20 км/год., поступово переходячи до 40, а далі до 60 і 100, так само ораторський виступ варто практикувати спершу перед меншими аудиторіями — однією людиною, далі двома-трьома, потім п'ятьма-десятьма, і так не зчується, як легко виступатимете перед тисячею незнайомих Вам людей. (Звичайно, що перед різними за розміром аудиторіями працюють дещо інші прийоми, але відношення, яке ми обговорювали, залишається незмінним). А ще «спосіб мислення оратора», про який я писав раніше, зовсім не полягає в тому, щоби лише гарно публічно виглядати, а включає в себе потребу постійного самоаналізу і змін на його основі. Бо бути оратором, в першу чергу, означає мати високі стандарти спілкування з самим собою, і вже базуючись на таких засадах, можна сформувати якісне спілкування з іншими.

Так що, успіхів у саморозвитку!

Висновки до розділу 02 :

- 1) Щоб виступ відбувся вдало, потрібно вірити у свої слова і в те, що Ваша промова допоможе Вашим слухачам.
- 2) Віра у власні сили береться з практики і вправлянні в ораторстві, а також із самопохвал, які необхідні для того, щоб вчитися у себе і розвиватися.
- 3) Для доброго виступу потрібно закласти міцне і надійне підґрунтя — Ваше власне ставлення, яке дозволяло б якісно проводити виступ за будь-яких умов.
- 4) Нехай будь-яке спілкування стане для Вас публічним виступом, таким чином можна в разі збільшити кількість умов для відпрацювання власних ораторських навиків, а отже, з « халіфа на годину » (оратора час від часу) стати людиною зі стилем життя оратора.

§ 03

Підготовка ДО ВИСТУПУ

*Говорити не думаючи – те саме, що
стріляти не прицілюючись.*
Мігель де Сервантес

*Якщо ти двічі подумаєш перед тим, як щось
сказати, ти скажеш вдвічі краще.*
Томас Пейн

Про ставлення до виступу, яке водночас є його фундаментом, я писав у попередньому розділі, а зараз дозвольте ще не переходити до нюансів самого виступу, а приділити увагу такій важливій частині, як підготовка. Підготовка включає в себе здійснення певної роботи, яку не бачать Ваші слухачі, (аудиторія), але яка, однак, чинить величезний вплив на оратора, а отже, і на сам виступ.

До всього бути готовим неможливо, і мабуть, навіть не варто, проте є деякі елементи, обов'язкові до попереднього припрацювання, незважаючи на досвід оратора чи особливості аудиторії:

01. Визначтеся з цілю свого виступу.

Гнути свою лінію може лише той, хто її має. Впливати на слухачів можна лише знаючи ціль свого виступу. Зазвичай, це основна проблема починаючих ораторів — небажання попередньо задуматись над питанням: для чого я говоритиму те, що я говоритиму? Просто донести інформацію? Чи Ваші слухачі повинні якось змінити ставлення до себе, інших людей, подій навколо?

Всі виступи можна умовно віднести до однієї з двох категорій: 1) виступи-продажі, коли в результаті Вашого виступу передбачається зворотний зв'язок з аудиторією у вигляді якоїсь дії, і 2) виступи-лекції, або ритуали, в результаті яких аудиторія не зобов'язана здійснити дії. До першої групи належать: бізнес-конференція, переговори, співбесіда, побачення, ділова нарада, «летючка». У кожному з цих випадків ми очікуємо певну дію від іншої людини. Наприклад, на співбесіді з роботодавцем ми продаємо свої вміння якнайдорожче, на побаченні прагнемо вплинути на людину для подальшого розвитку відносин, на летючці відстоюємо, на наш погляд, вигідний тижневий план роботи колективу, і я вже не говорю про цілі в бізнес-презентаціях, політичних теледебатах, судових засіданнях чи прямих продажах, де вони зазвичай очевидні слухачам, але не завжди — самому оратору. Свідомо наводжу приклади з таких різних сфер, щоб підкреслити всюдисущість і постійність ораторського виступу, як процесу в нашому житті.

Що ж до виступів-ритуалів, це певні вимушені дії, від якості виконання яких формально зміниться не так і багато, це, наприклад, може бути лекція в університеті чи урок у школі, де учні чи студенти

все одно зобов'язані бути присутні, і викладачу не обов'язково (хоча, безперечно, бажано) бути оратором, або ритуальне вітання зі сторожем чи розмова на світські теми за святковим столом, чи, наприклад, звітна доповідь на роботі. Такий поділ цілком умовний, але я думаю, що критерії загалом Вам зрозумілі.

Зазвичай я рекомендую будь-який свій виступ робити в контексті виступу-продажу, і навіть якщо це буде університетська лекція, вона набуде неповторності й викличе живий інтерес, звісно, за умови, що Ваша ціль буде логічною і шляхетною. Так от: обов'язково визначайте перед виступом, які дії повинні виконати Ваші слухачі, бо інакше може статися так, що чудово провівши виступ, Ви з жалем помітите, що слухачі не зрозуміли, що Ви від них хочете, і сумно розбрелися додому.

Ціль виступу допоможе Вам при переконуванні, а також в умовах обмеженого часу, коли дотримуватися попередньо визначеної структури виступу вже не доцільно, але на слухачів потрібно вплинути.

Якщо у Вас продумана ціль, то жодна проблема під час виступу не відволікатиме Вашої уваги. Я навіть рекомендую Вам будь-яку свою репліку зводити до цілі виступу. Таким чином Ви дуже добре тримаєте зміст, та й чините потрібний Вам вплив. Також набагато простіше працювати з аудиторією (з собою при аудиторії), якщо ціль не просто продумана, а ще й виписана на папері, бо, як кажуть, те, що не написано, не існує.

Врахуйте також, що чим чіткішу ціль Ви собі поставите, тим простіше Вам буде її досягти. Наприклад, ціль « хочу, щоб після мого виступу всі учасники були задоволені » — нереальна до виконання, бо геть не зрозуміло, що таке задоволені. Чи справді всі? Чи саме Ваш виступ вплинув на стан задоволення слухачів? Натомість роздати 15 візиток, або взяти в 15 чоловік контактні дані, або домовитись про знижку 10 відсотків звучить цілком реалістично і прагматично. Цілі не можуть бути правильні чи неправильні, а лише Ваші або не Ваші, тому я радше рекомендую при виборі цілі декілька раз запитати себе, чи це та ціль, а вже потім, маючи ствердну відповідь, визначатися зі структурою свого вступу.

02. **Обов'язково визначтеся, на кого Ви будете впливати.**

Це може бути як окрема людина, яка приймає рішення, так і група людей; це можуть бути як Ваші прихильники, так і опоненти. Дуже часто, особливо починаючі оратори, забувають, на кого вони мають вплинути і починають щось наполегливо доводити своєму опоненту замість того, щоб зробити своїми прибічниками людей, які ще вагаються щодо своєї позиції. Запам'ятайте, що переконування у своїй правоті людини, яка має відмінну від Вашої думку, лише поглибить непорозуміння і змусить її ще більше утвердитись у своєму баченні, а Ви тим часом можете втратити тих слухачів, що вагаються. Коли люди спілкуються у присутності інших осіб, вони так чи інакше чинять на слухачів певний вплив. Особливо це актуально для дебатів, відповідей на запитання, реагування на « психологічне каміння » (образи, маніпуляції, провокації, заперечення), та й загалом для спілкування, де присутній « важливий третій ». (Наприклад, у кав'ярні двоє друзів можуть говорити більш чітко і голосно, при цьому активніше жестикулюючи, якщо за сусідній столик сяде чарівна незнайомка (вплив на третього). І хоча це, гадаю, зрозуміло, я не один раз спостерігав, як оратор вміло поводився з аудиторією доти, доки йому хтось не задавав провокативне запитання (кидав кістку), на яке він, мов голодний собака, накидався зі всією пристрасстю, щоб пояснити свою позицію, забуваючи при цьому про решту своїх слухачів. Ситуація подібна до тої, якби Ви прийшли до кав'ярні з близькою людиною, але, побачивши раптом малознайомого чоловіка, почали активно доводити йому якусь свою думку і геть не звертали уваги на свою супутницю, яку помалу охоплюють відчуття покинутості, а в голові лунає лише одна думка: « Навіщо я з ним сюди прийшла? ». Чи така ситуація Вас влаштує? »

Впливати на якусь людину (чи групу людей) зовсім не означає ігнорувати всіх інших. Слід викладати свої аргументи, наводити приклади і формулювати пояснення в такому ключі, в якому вони будуть зрозумілі й переконливі саме для Вашої цільової аудиторії. Більше того, роблячи будь-що (як оратор) зважуйте, як це виглядатиме в очах Ваших слухачів. Таке відсторонене бачення, якщо його натренувати заздалегідь, дозволяє дуже впевнено виглядати в очах тих, хто на-

справді впливає на процес прийняття рішення.

Часто проблема полягає в тому, що оратор звертається до когось одного, хто є його прихильником, а про решту забуває (такий собі синдром відмінниці на першій парті, яка всю увагу вчителя колись зосередила на собі — через кивання, зоровий контакт і т. д. — а тепер не знає, що з тим всім робити). А лектор, відповідно, дивиться тільки на того, хто дає йому позитивне підкріплення, забуваючи про всіх інших, хто також потребує уваги. Якщо своєчасно не вжити заходів, то закінчитись це може великою прикрістю.

Отже, в першу чергу визначтеся, кому повинні бути зрозумілі й цікаві Ваші аргументи.

03. Наступна важлива складова підготовки — це уявити собі, якою буде людина (люди) після Вашого виступу?

Як вона (людина) думатиме і як виглядатиме. Інколи цей пункт є близьким до першого пункту, інколи це, навпаки, окрема особливість виступу. Загалом, це вміння великих ораторів коригувати вчинки, а іноді й змінювати ціле життя своїх слухачів. Тим не менше, кожного разу навіть найкоротший свій виступ я рекомендую проводити з позиції системної зміни слухачів, так Ваші слова набувають особливої ваги. До того ж, знаючи про свій вплив, оратор підбирає слова набагато ретельніше і зваженіше, аніж би він це робив у ситуації, коли його слова не мають геть ніякого значення. Уявіть собі ситуацію, коли Ви стоїте на черзі до каси у звичайному супермаркеті й замість того, щоб звично простягнути гроші, забрати решту і куплене, Ви дякуєте касирці, щиро бажаєте їй гарного дня і посміхаєтесь. Таким чином для цієї людини Ви, можливо, змінили навіть сприйняття клієнтів в цілому: з бездушних банкоматів вони перетворюються на «живих» людей, з якими буває навіть цікаво поспілкуватися. Це дрібна зміна, але інколи вона може мати дуже тривалі й системні наслідки. Це як маленький камінець, кинутий у воду, або метелик, який змахнув крильцями у Сіднеї: концентричні кола можуть видозмінено дійти на інший кінець світу. Навіть зараз подумайте, в чому і наскільки стануть кращими Ваші слухачі після Вашого чергового виступу — це змінить саме ставлення до виступу, збільшить Вашу особисту відпо-

відальність, а отже, і підвищить його якість загалом.

04. **Обов'язково складіть структуру свого виступу.**

Структура — наче кістяк, який можна «обшити м'ясом» (фактами, цифрами, інформацією) і «обтягнути шкірою» (мотивація, форма подачі). Зазвичай я не рекомендую вписувати повний текст своєї доповіді на листку чи чернетці, бо є певне психологічне правило, що існує величезна спокуса скористатися записаною інформацією, і оратор замість того, щоб спілкуватися з аудиторією, імпровізувати, вчитися і загалом отримувати задоволення від виступу, думає про те, як би то непомітно підглянути у свої записи, щоб була не переплутати послідовність записаних речень, тим самим і відволікаючись, і гублячи контакт з публікою. А от що стосується структури, то я рекомендую обов'язково вписати ключові блоки, що йдуть послідовно з базовою інформацією, яку в них потрібно висвітлити, звичайно, зважаючи і на те, щоб усі вони були спрямовані на підтвердження основної цілі виступу. Навіть ідучи проводити базове заняття з теми, яку я розглядав сотні разів у різних ситуаціях, все одно вписую собі коротку структуру виступу. Замість того, щоб користуватися попередніми перевіченими структурами, я їх видозмінюю (додаю чи вилучаю деякі теми, змінюю послідовність, експериментую з форматом виступу), для того щоб бути у процесі постійного розвитку, щораз віднаходити кращі способи донесення інформації і відточувати власні ораторські здібності.

Структура передбачає 5+/-2 ключових, згрупованих за суттю, блоків інформації. Чому саме 5+/-2? Це так званий гаманець Міллера — спосіб подання інформації блоками, при якому вона запам'ятовується найкраще. Бажано, щоб блоки були приблизно однаковими за розміром і значенням, інколи її можна описати у вигляді ментальних мап, іноді просто як тезові фрази — все залежить від того, до чого Ви звикли.

Структура, до речі, це те, з чого варто почати готувати виступ після визначення його цілей. Я навіть знаю історію одного доктора наук, який почав свою дисертацію з однієї ключової тези, а далі, пояснюючи кожне слово, описуючи погляди інших авторів, даючи

тлумачення різним визначенням і кожного разу заглиблюючись в нові пояснення, визначення, доведення і тлумачення, написав усю роботу. Тому, не знаючи, з чого почати підготовку тез, почніть зі структури, а далі, поширюючи її, зможете написати цілий трактат. Це, до речі, стосується не лише ораторського виступу, наукової роботи, а й, скажімо, написання книги. Навіть книгу, яку Ви зараз тримаєте у руках, шановний читачу, я почав писати зі структури, яку спершу поділив на ключові тези, так що залишилось тільки описати їх необхідними словами.

Завдяки написанню структури також можна перебороти страх почати. Загалом початок — це те, що зазвичай лякає людину, оскільки будь-яка нова діяльність вимагає від нашого мозку більше концентрації, а отже, і витрат енергії, а, як ми знаємо, у природі все намагається функціонувати максимально економно за принципом «не більше ніж мінімально необхідно». Тому погодьтесь, думка про те, що потрібно підготувати виступ на 4 чи навіть 2 години може викликати панічний страх. Натомість, підготувати ціль виступу — виглядає навіть привабливо; маючи ціль, продумати 5 основних блоків не так вже й важко; а підготувати деякі основні тези по кожному з блоків — взагалі не проблема.

Хвилинку... маючи вже таку велику частину роботи, залишається зовсім небагато: продумати основні аналогії, приклади, підібрати цитати, уточнити факти, що не обов'язково навіть робити за письмовим столом, а можна послідовно продумувати у процесі прогулянки, їзди у транспорті чи навіть лежачи на дивані... Але не забувайте, що все почалось із виписаної структури.

Отже, коротко підсумовуючи: спершу потрібно визначитися з ціллю виступу, зрозуміти, яких змін у відношенні Ваших слухачів Ви хочете добитися; далі з'ясувати, на кого Ви впливатимете у своєму виступі і описати структуру виступу, причому це варто зробити не відкладаючи на потім, Зауважте, що я нічого не писав про тему виступу. То невже це зовсім не важливо? Ні, безперечно, тема — це те, що привертає увагу слухачів і може інколи служити достатнім аргументом для людини, щоб вона стала Вашим слухачем, але тему я рекомендую

вибирати після попередньо проробленої вищеописаної підготовки. Якщо коротко, то краще тему підігнати під ціль і структуру, аніж ціль і структуру — під тему, це, як мінімум, набагато чесніше по відношенню до слухачів, бо тему читають усі, а що під нею насправді буде висвітлюватись, знає лиш один промовець.

Мабуть, варто також розділити публічний виступ на простий і складний. Звичайно, такий поділ є умовним, але нам важливо його провести, бо і підготовка до кожного виду буде різною. Простим можна вважати виступ на тему, яку Ви висвітлювали вже десятки разів, або виступ перед аудиторією, яка Вам знайома, чи у приміщенні, яке для Вас не нове — інколи ці фактори накладаються один на одного. Натомість, складний виступ — це нова і/або складна тема, можливо, Ви читаете її вперше, можливо, серед незвичної Вам аудиторії, в нових умовах (приміщення, час, кількість слухачів), або навіть іноземною мовою. Ці чинники також можуть бути поєднані в одній ситуації. Так от, в першому випадку (простого виступу) варто готуватись до нього за 1-2-3 години ; чим менше подразнюючих факторів, тим пізніше почати підготовку, чим їх більше, тим раніше. Почати підготовку за тиждень-два до такого виступу означає втратити драйв і задоволення, а отже, і можливість впливати на своїх слухачів під час самої промови : грубо кажучи, можна « перегоріти ». Так само і спортсмени починають тренування, щоразу збільшуючи навантаження, щоб вийти на пік своєї форми перед найважливішими змаганнями сезону. Оратору теж варто використати подібну тактику, щоб вийти на сам виступ з максимальною кількістю натхнення, ентузіазму й цікавості, зарядженим і енергійним.

До складних виступів я рекомендую готуватися потроху щодня. Наприклад знаючи, що через три тижні в мене буде тренінг англійською, я починаю щодня опрацьовувати тему, « прокручувати » в голові діалоги, відповідати на уявні запитання учасників, їдучи за кермом або прогулюючись по вулиці з дитиною, при можливості, з відповідними інтонаціями і вголос. Таким чином, я знаю, що до часу виступу я буду максимально готовий. Ще один спосіб — це обдумувати виступ і виписувати власні « прояснення », при цьому

включаючи їх у структуру. Єдине зауваження, що це варто робити не цілеспрямовано у якийсь визначений час (так, зараз я готуватимуся до виступу — 1 годину), а паралельно з рутинною роботою (миття посуду, прибирання, чищення зубів, прогулянка і т. д.): чим у більш звичній і невимушеній обстановці Ви готуватиметесь, тим легше і швидше будете готові. Який студент краще засвоїть матеріал і підготується до екзамену — той, що сяде і безвилазно вчитиме теми, силуючи себе, чи той, хто просто розмірковуватиме над питаннями у звичайних умовах, але робитиме це постійно і щодня?

Існує гарна історія про Ньютона, якого одного разу запитали : «Як вам вдалося стільки всього винайти і в галузі фізики, і астрономії, і математики?» — «Як я міг не винайти це все, — відповів Ньютон, — адже я постійно про це думаю!».

Як Вам може не вдатися ораторський виступ, якщо у Вас достатньо часу, щоб підготуватися, і Ви постійно про це думатимете, прокручуючи можливі варіанти? Тільки зауважу, що почати підготовку до складних виступів потрібно якнайшвидше, не відкладаючи у довгу запилену шухляду, з якої те все потрібно буде діставати у найневідповідніший останній момент. Пам'ятайте: ніщо так не демотивує, як відсутність часу, яка породжує зневіру щодо успіху.

У будь-якому випадку перед виступом варто готуватись. Дуже часто підготовка — це проблема саме добрих ораторів, які відчувають аудиторію і мають за плечима сотні вдалих виступів, бо це дає впевненість, яка нерідко переходить у самовпевненість. І тоді оратор, покладаючись на свій попередній досвід, думає: викручусь! Яюсь зімпровізую! Та незважаючи на рівень Вашої підготованості і впевненості, я рекомендую готуватись до кожного зі своїх виступів. Як мінімум, це розвиває самодисципліну, як максимум — робить Ваш виступ щоразу кращим. Однак, з іншого боку, мабуть, не варто бути готовим на 100% — бо сумнів під час виступу теж є ресурсним станом, і вже досить довго спостерігаючи за різними ораторами, я можу стверджувати — коли оратор дещо вагається і починає переконувати

себе у чомусь сам, тоді й аудиторія слухає захоплено і переконується швидше. Натомість стовідсоткова підготовка і розписування, що за чим буде, вбиває природну спонтанність виступу, яка могла б стати основою внутрішньої мотивації під час промови. Тобто, все як у житті: варто бути готовим до подій, що відбуватимуться, але не потрібно хотіти проконтролювати і розписати все до найменших деталей, бо за таких умов бажання виступати публічно пропаде дуже швидко разом із ентузіазмом. Довіртеся собі! Імпровізуйте! Будьте чутливими! Відчуйте насолоду спонтанності!

Ми з Вами вже говорили про важливість цілі виступу (це як відправна точка), потім я писав про структуру (якщо розтягнути точку — ми отримуємо лінію), по відповідній структурі записуємо ключові тези («розкатавши» лінію — отримуємо площину), залишилось це все донести до слухачів у зручному вигляді (з площини створюємо найрізноманітніші просторові форми) — це мініатюра мистецтва ораторського виступу. На своїх заняттях я це зображаю візуально, а зараз сподіваюсь на Вашу творчу уяву і нестримну фантазію.

У цьому розділі нам залишилось описати підготовку до виступу у вигляді тез. Отже, припустимо, що Ви виступатимете без презентації, яку можна й іншим показати, і самому / самій підглянути. То чи варто взагалі робити тези, якщо вони можуть відволікати під час виступу, постійно зазиваючи як та солодкоголоса Сирена: Підглянь! Зазирни! Прочитай! Скажу чесно: я не маю готової відповіді на це питання. Особисто я не так часто користуюся тезами, але волю мати їх як якийсь магічний амулет із собою (не у вільному доступі, а у течії, на столі під іншими паперами). Тобто, тези мають бути достатньо близько, щоб можна було ними скористатися, але не настільки, щоб це можна було зробити непомітно, тож звертаюся до них лише у рідкісних випадках. Ваш власний підхід можна виробити лише з досвідом, практикуючи різне розташування тез, але:

- **підготуйте їх заздалегідь,**

бо на правду, сумне видовище, коли оратор, якому ось-ось, за декілька хвилин виступати, ще збирається з думками і нерозбірливим почерком щось швиденько занотовує або шукає принтер, де

можна видрукувати сьогодні складені тези. До тексту тез потрібно звикнути — освоїти його, а для цього має бути достатньо часу. Якщо виступ складний і важливий, то краще мати можливість час від часу переглядати і візуально його запам'ятовувати. Також я наполегливо прошу Вас :

- **писати тези від руки,**

а не друкувати їх. Річ у тім, що написане від руки краще запам'ятовується — воно « має душу ». Мозок набагато швидше розпізнає і сприйме свій почерк, аніж бездушний комп'ютерний набір. Як і всі інші рекомендації, це не означає, що правильно тільки так і ніяк інакше ; я лише підказую Вам, як бажано діяти, щоб полегшити собі підготовку до виступу. Інколи я на видруківаних тезах роблю позначки від руки, так текст тез стає « освоєний » і близький Вам, а отже, під час виступу швидше допоможе Вам згадати основну думку. Добре, коли для Вас тези матимуть

- **відповідні брази у приміщенні,**

це техніка зі швидкого запам'ятовування, коли певні предмети (які Ви принесли з собою, або які є на місці Вашого виступу) мають усталені асоціації з послідовністю виступу. Перевагою є те, що таке « підглядання » не є помітним для слухачів, а Вам натомість дозволяє зосередитись і тримати основну думку виступу як завгодно довго. Тут складно навести конкретний приклад, але я спробую : уявіть, що Ви виступатимете щодо необхідності захисту довкілля. Таким чином, Ви на столі (чи трибуні) можете розмістити свої речі 1) брелок-рибка (треба почати про проблему водоїм), 2) суха гілочка (потім перейти до проблем екології і лісів), 3) зібганий аркуш паперу (проблема неефективної утилізації). Безперечно, це спрощений приклад, але залежно від пропрацьованості вашої пам'яті, використовуючи такий асоціативний ряд, можна без будь-яких записів готувати навіть виступ на 6—8 годин, адже візуальні асоціації ми сприймаємо найкраще. Також ніколи не соромтесь :

- **виправляти свої тези**

і дописувати від руки нові ідеї й роздуми. Таким чином Ви розширюватимете постійно свої конспекти, а тези будуть поповню-

ватися новою інформацією. Направду не має сенсу в тих тезах, які за час виступу Ви декілька раз не видозмінили, нічого не дописали і самі себе нічого не навчили, там де немає свіжих ідей, отриманих в результаті синергії зі своїми слухачами.

Попередня підготовка до виступу має включати також самоналаштування. Тобто не можна виходити на виступ з Швейкровою філософією, що «як би там не було, а якось то буде, бо ще так не було, щоб якось та й не було». Вважайте, що кожен виступ — це крок на шляху до Вашого кращого пізнання себе і досконалості, а на цьому шляху «якось буде» зазвичай перетворюється на «буде погано». Самоналаштування, яке я пропоную в першу чергу, базується на самопідготовці до самооцінки в контексті повної самоорганізації. І якщо Вам це так само не зрозуміло, як і мені, то я рекомендую розділити все вище сказане на такі складові:

01. Самопідготовка: Ваш стрижень є всередині Вас самих.

Під час виступу чиєсь нахмурене обличчя або різкий сигнал мобільного телефону, нервові клацання ручкою чи навіть похвала і посмішка, може вивести оратора з рівноваги, а якщо така дія тривала — то й поготів. А випадки можуть бути найрізноманітніші: хтось прийшов щойно від стоматолога і не може посміхнутись, а лиш кривиться; хтось посварився перед виходом з близькою людиною; хтось думками у річному незавершеному звіті... З одного боку, це ніяк не мало би впливати на нас під час виступу, але з особливостей міжлюдської взаємодії я знаю, що все, що відбувається навколо, ми сприймаємо на свій рахунок, тобто хмуриється людина — я щось не те роблю; розмова в задньому ряді — я їм не цікавий; у когось надто часто дзвонить телефон — він/вона мене ігнорує. Мозок людини — спеціаліст у придумуванні найгірших причин проблем. Хоча насправді поведінка у вищеперелічених прикладах є об'єктивною поведінкою цих людей на даний час. Тому щоб бути не надто вразливими до дій інших людей, пам'ятайте про те, що Ви прийшли на виступ, щоб допомогти іншим, дати своїм слухачам нові можливості, Ви будете для них і будете з тими, кому Ви потрібні. Ви зробите все

якнайкраще — а там буде як буде!

02. Самооцінювання: тільки Ви можете себе оцінювати.

Тільки Ви знаєте, який шлях Ви пройшли, щоб виступати зараз, Ви знаєте всі труднощі, страхи, проблеми, з якими довелося зіткнутися для того, щоб дійти до цієї сцени, Ви знаєте всю невпевненість і хвилювання, які потрібно було здолати, щоб бути тут — і якщо хтось хоче оцінювати Вас, то нехай спершу проживе Ваше життя і походить у « Ваших чоботях », нехай пройде через все, через що перейшли Ви — а тоді вже оцінює Вас. Це зовсім не означає, що не варто сприймати похвалу чи брати до уваги критику, це, швидше, внутрішня установка на самодостатність, бо людина, яка не готова сама себе об'єктивно оцінювати, а лише чекає якогось « погляду збоку » чи « супервізії », не виховає в собі великого оратора. Тому жоден схвальний чи негативний відгук після Вашого виступу не повинен похитнути Вашої віри у власні сили, знання чи здібності, а те, що після виступу потрібно собі провести « розбір польотів » — це само собою. На цій темі можна зупинитися як завгодно довго, але основне, про що я прошу Вас — це навчитися адекватно оцінювати себе самостійно, а не покладатися на оцінку ззовні. Мені дуже часто доводиться починати навчання ораторів-початківців зі знімання страху перед критикою інших, а ораторів-зірок « лікувати » від успіху, який забиває памороки і не дозволяє рухатися вперед.

03. Самоорганізація: працюйте на себе.

Зробіть свій виступ таким, щоб він, у першу чергу, сподобався Вам. Зіграйте театр з одним актором, одним режисером і одним глядачем. Найуспішніші виступи — це ті, де Ви вміло « бавили » себе, звичайно, пам'ятаючи про ціль виступу і користь для інших. Процес виступу повинен приносити задоволення в першу чергу Вам самим! « Зіграйте » свій виступ так, щоб можна було собі сказати: « Вау! Це було круто! »

Часто буває так, що на виступах присутні люди з вищим, ніж у нас, статусом (соціальним, сімейним, науковим, інтелектуальним, віковим і т. д.), і коли оратор хоче підлаштуватися під найвищого за рангом (у власній класифікації), то він обов'язково

забуває про решту аудиторії, яка, відчуваючи себе обділеною і проігнорованою, так само «віддячує» тому, хто виступає. Не шукайте лідерів — будьте лідерами самі для себе! Повірте, це найвищий тип лідерства — поводитися відповідно до власних цінностей, тоді за Вами підуть і інші.

І не забувайте перед кожним виступом зарядити себе: «Все буде добре!», «Я це зможу!», «Мені все вдасться!», «Так! Я доведу собі, що я найкращий/найкраща». Навіть якщо спершу таке підбадьорювання від незвички не даватиме помітних результатів, то згодом Ви відчуєте нову якість свого виступу. Таке налаштування перед виступом дозволяє Вам бути як Іван-покиван (можливо, ця іграшка відома Вам під назвою Ванька-встанька): щоб не сталося, Ви отримаєте самовладання.

Все! Тепер Ви готові до виступу! Наступним кроком буде детальне формування структури виступу.

Висновки до розділу 03:

- 1) Перед виступом необхідно визначитися з його цілями, слухачами, на яких буде спрямовано вплив, і задати його структуру.
- 2) Підготуйте тези виступу заздалегідь, бажано, напишіть вручну, але відкиньте для себе навіть можливість «виступу з аркушем». Не піддавайтеся спокусі підглянути — це відволікає увагу від головного — спілкування зі слухачами.
- 3) Самоналаштуйтеся на виступ: підготуйтеся, самоорганізуйтеся, будьте готові до чесного зворотного зв'язку.

§ 04

Структура ВИСТУПУ

Промова повинна мати ефективний початок та ефектне закінчення, але головне, щоб вони були ближче один до одного.

Ентоні Іден

Будь-яка промова повинна бути складена неначе жива істота – вона повинна мати тіло з головою і ногами, причому тіло і кінцівки повинні пасувати одне одному і відповідати цілому.

Платон

Все навколо має свою послідовність: зима змінюється весною, щоб потім знову пройти цей ритм від початку, молодість змінюється старістю, а далі з народженням нового життя повторюється цей складний ритм, за погожими днями приходять дощі, щоб згодом знову засяяло ясне сонечко. Так само все має свою черговість: спершу дитина вчиться сидіти, а вже потім повзати, і ніхто не може зібрати врожай перш ніж посадить і догляне насіння. Те саме стосується і ораторського виступу: для того, щоб його адекватно сприйняли і зрозуміли слухачі, потрібно дотримуватися певної композиції.

Модель виступу, яка підходить для більшості промов на будь-які теми — починаючи від п'яти хвилин і закінчуючи денним виступом — умовно можна розділити на такі частини:

Важливо, щоб кожна з вищеперелічених частин відповідала цілі виступу, а також виконувала відповідні функції, бо, на правду, виступ, який подається хаотично, ані сприймається, ані запам'ятовується, та й користі від нього мало як оратору, так і слухачам.

Отже, почнемо зі вступу. Багато хто починає виступати, переходячи одразу до основного, до цілей свого виступу, до висвітлення проблеми і тим самим створює собі проблеми у вигляді несприйняття слухачами. Бо для того, щоб наші слова дійшли до сердець слухачів, спершу потрібно встановити з ними довірливі відносини, бо інформацію ми сприймаємо не так за рівнем правдивості-неправдивості, як за рівнем подобається нам оратор чи не подобається, довіряємо ми йому чи ні — такі правила соціальної психології, теорії дифузії інновацій чи упереджень сприйняття.

Наведу декілька образів: безглуздо кидати насіння на необроблений ґрунт, та ще й вкритий кригою. Яке б добре те насіння не було, плодів воно не дасть. Обід теж починається не з основної страви, а із закусок, я вже не говоритиму про те, що і в особистих відносинах теж потрібна прелюдія, перш ніж переходити до основного дійства, і горе тому кавалеру, який про це забуває. Решту прикладів придумайте самі. Врешті, якщо розібратись, то у всьому потрібна підготовка, і що вона краща, то легше і швидше піде подальша робота. Хто довше запрягає,

той швидше їде. Отже, завдання вступу — встановити контакт зі слухачами, заінтригувати, стати « своїм », створити середовище довіри і взаєморозуміння, і хоч на попередньому рисунку я відвів вступу лише 20%, тим не менше, недооцінювати його значення не варто, бо там, де буде грамотно проведений вступ, аудиторію не потрібно переконувати, вона переконає сама себе.

Що повинно бути у вступі, щоб він пройшов вдало? Звичайно, все залежить від теми виступу, рівня знайомства зі слухачами, Вашого налаштування і бадьорості, але є деякі складові, які залишаються незмінними :

1. встановлення зорового контакту;
2. привітання;
3. подарунок слухачам.

Зоровий контакт — це те, без чого взагалі не варто розпочинати виступ. Я ще писатиму про важливість погляду в розділі, присвяченому невербальці оратора, але зараз зазначу, що зі встановленим зоровим контактом Ви даєте зрозуміти своїм слухачам « я є, і ви для мене теж є ». Погляд очі-в-очі — це як прокладання магістралі від серця до серця. Зовсім несерйозно виглядає той оратор, який хоче донести інформацію лише до мізків своїх слухачів, не прагнучи дістатись до їх серця (емоцій, відчуттів, почуттів, прагнень, цінностей). Я часто на заняттях спостерігаю, як ті, хто лише сходять на великий шлях ораторського мистецтва, починають свої виступи, не подивившись в очі своїм слухачам, а такий початок багато хто підсвідомо сприйме за слабкість виступаючого. Безперечно, знаю, що багато кому незручно дивитися в очі, в декого це йде ще з дитинства (чого вирячився?), або з родинних правил (батьки не дивились одне на одного під час розмови), або власної невпевненості в собі, але якщо хочете навчитись виступати публічно, навчіться починати виступ зі встановлення зорового контакту. В очах Ваших слухачів зазвичай можна побачити підтримку та інтерес — спробуйте, переконаний, Вам сподобається. Навіть у щоденному спілкуванні (яке тепер має бути для Вас ораторським виступом) візьміть собі за правило не починати говорити (вітатися, відповідати на запитання, інформувати про щось),

доки не встановите зорового контакту зі співбесідником, і Ви побачите, наскільки змістовнішим і глибшим стане щоденне спілкування.

Після встановлення зорового контакту пам'ятайте про привітання. Ні, я не маю на увазі оте стандартне « добрий день » чи « шановні пані та панове ». Та й взагалі, намагайтесь ніколи не використовувати звичних і шаблонних ритуальних фраз, а завжди імпровізуйте. Це навчить Вас швидко знаходити потрібні слова і у всіх інших випадках. Я веду мову про привітання, яке дозволяє знайти спільні риси між Вами і Вашими слухачами. Знайдіть те, що об'єднує. Це може бути соціальний статус (любі друзі-автомеханіки), приміщення (ми зібрались тут, у цих рожевих стінах навчальної аудиторії...), погода (вітаю вас у цей чудовий сонячний день, коли весна...), нещодавні події (я радий вітати вас на нашій екологічній конференції, у той час, коли сотні людей на другому кінці світу потерпають від....) чи просто щось спільне (дорогі колеги і однодумці). Я вірю, що трохи попрактикувавшись у щоденному спілкуванні, Ви зможете придумувати найрізноманітніші оригінальні й об'єднуючі вітання при кожній okazії. Зазвичай така неординарність вже привертає до Вас увагу аудиторії, що дає Вам більше « бонусів » у подальшому виступі. Тільки пам'ятайте, що Ви звертаєтесь до живих людей, а не до стін, тож не бажано використовувати формулювання, подібні до цих: « Аудиторія, слухаємо мене! », « Вітаю зал! ». Набагато приємніше звучатиме: « Шановні, добрий день! », « Дорогі присутні! ». Не рекомендовано також акцентувати тільки на якійсь одній соціальній ролі: « Студенти! », « Жінки! », « Шановні сім'ї! », « Люди! ». У будь-якому випадку привітання — це не те, що має бути « бо так роблять усі ». Привітання — це можливість для Вас встановити кращий зв'язок зі своїми слухачами. Також нагадаю, що запам'ятаються не так слова, як те, в який спосіб Ви їх промовите, і будь-яку з привітальних фраз можна озвучити так, що вона тільки погіршать взаєморозуміння замість того, щоб покращити його. Отже, у привітанні будьте оригінальні й чесні, і слухачі обов'язково проникнуться симпатією до Вас.

Ще одна обов'язкова складова вступу — це подарунок на початок зустрічі. Погодьтеся, мій дорогий читачу, що подарунки отримувати завжди приємно, особливо якщо вони неочікувані. Тому коли більшість ораторів починатимуть із сухого доведення інформації, Ви, прийшовши з подарунком, одразу завоюєте приз глядацьких симпатій. Подарунок — це не завжди і не обов'язково щось матеріальне, хоча, наприклад, якщо Ви принесете кожному присутньому по букетику / вірцю продукції, яку Ви виробляєте / книжці / буклету — це однозначно буде запам'ятовуваною подією, особливо якщо так не робитимуть інші. Але цілком достатньо подарунка у вигляді якихось позитивних невербальних сигналів (щирої посмішки; відкритого руху, як на обійми; кивка головою, демонстрації долоні), або цікавої розповіді:

- « Коли я йшов до вас ... »;
- про свої емоції і стани;
- згадування попередньої зустрічі / лекції;
- притчі;
- « Я хочу сьогодні для вас ... »;
- « Кожного разу, коли бачу вас ... »;
- « Сьогодні такий особливий день, що ... »;
- « Знаєте, колись давно я ... »;
- ваш варіант.

Таких форм зацікавлення є безліч, спробуйте щоразу приходити з іншими подарунками, і дуже швидко Ви, як святий Миколай, матимете їх цілу торбу. Тому візьміть собі за правило ніколи не приходити до своїх слухачів з порожніми руками, а завжди приносити їм щось смаченьке, поживне і корисне. Бо того гостя, що прийшов з порожніми руками, зазвичай садять на край столу і більше не запрошують. Натомість, « хто щедро сіє, той щедро жатиме ». Так що доброго Вам врожаю!

Наступна частина — це « опис проблеми », насправді у будь-якому виступі-продажі слухачу необхідно пояснити і описати проблему, яка є актуальною і яку Ви можете вирішити (інакше для чого ж Ви тоді виступаєте). Хоча цей розділ займає ледь не половину всього виступу, описувати його дуже довго не буду. Річ у тім, що теми можуть

бути які завгодно різні, і окрім того Ви краще володієте темою, яку будете представляти. Я лише зверну увагу на ключові моменти цієї частини виступу :

Обов'язково перевірте, чи всі тези/аргументи в описі проблеми підштовхують слухача і допомагають йому досягти цілей Вашого виступу. Приберіть всі сумнівні аргументи. Кожна Ваша фраза повинна йти як підтвердження попередньої і водночас допомагати досягати основної цілі. Все, що не підтверджує ціль, або може бути трактоване багатозначно, краще відкинути ; не варто гнатись за кількістю аргументів, жертвуючи їх цінністю і важливістю : краще детальніше висвітлити декілька ключових аргументів, аніж зачитати багато пунктів, « щоб було ». Існує так зване « правило Гомера », згідно з яким будували свої військові тактики античні армії : спочатку йдуть сильні полки (аргументи), далі середні, стабільні, а в кінці — найпогужніше озброєна бойова одиниця ; натомість слабких краще взагалі не випускати, бо лише посилюють паніку і збільшать непередбачуваність цілого бою. Проводьте аналогію з публічним виступом і користуйтеся ! Я був присутній на одному виступі чудового оратора, який надзвичайно грамотно висвітлив свою тему, але через запитання і сумніви слухачів щодо одного з аргументів, який взагалі можна було не наводити, мав не такий однозначний вплив на погляди слухачів, який насправді міг би мати і на який заслуговував.

Говоріть про те, що об'єднує ; уникайте тем, які можуть бути образливими для групи Ваших слухачів або навіть когось одного. Краще запитати про ставлення до прикладів/цитат/афоризмів/притч/анекдотів, наприклад, « Чи не зачіпатиму я чийсь релігійні/політичні/національні/... погляди, якщо наведу приклад, який стосується? », а далі діяти залежно від ситуації, аналізуючи сигнали аудиторії, аніж попасти у « чужий монастир зі своїм уставом ». Будьте толерантні — це ознака вправного оратора. Завжди є соціальні групи, інтереси яких можна легко зачепити невинною, на перший погляд, фразою чи оцінкою. Як не дивно, це часто стосується добрих ораторів, які інколи настільки зближуються з аудиторією, що поводять себе ніби за домашнім столом і випадково можуть дати оцінку, яку

не поділяють інші, що аж ніяк не сприяє порозумінню.

Загалом рекомендую обмежувати кількість оцінок в особистому спілкуванні, а в публічному виступі — і поготів. Краще знайти щось спільне для всіх, аніж боротись на рівні « правди », яка у кожного своя. Скажімо, пояснюючи щось на прикладі м'ясної страви, можна зачепити інтереси вегетаріанців, натомість, говорячи « про людську доброту і потребу у щасті » знайти однодумців набагато простіше. Це, звичайно, не означає, що потрібно всі свої виступи зводити до промов у стилі щойно обраної « Міс Всесвіт » про « всеохоплюючу любов і гармонію ». Безперечно, потрібно піднімати й гострі неоднозначні питання, але там, де можуть зачіпатися особистості слухачів, потрібна повна толерантність, коректність і обачність у висловах. Ваші слухачі мають право бути будь-якими.

Пам'ятаю, як одного разу оратор на політичній презентації вжив цілком безневинне порівняння, що стосувалося стереотипної риси однієї з націй, яке « зачепило » декількох учасників зустрічі: ніби і не так страшно, але є правило мультиплікації, при якому кожен незадоволений слухач породжує ще від 2 до 5 незадоволених, тож частину електорату того вечора промовець таки втратив, що було зовсім не обов'язково.

Наводьте щораз сильніші аргументи — за наростаючою. Інколи це може нагадувати « згущування фарб », але зазвичай техніка себе виправдовує, бо постійно тримає у напрузі слухачів, які вже самі готові до рішення, яке Ви запропонуєте. Це як розігрівати апетит перед смачною стравою або показувати кіножурнал перед початком сеансу чи розглядати фотографії курорту, куди Ви їдете, перед відправленням літака (решту аналогій додумайте самі). Якщо проглянути виступи відомих (не обов'язково позитивних) ораторів ХХ ст., то у всіх них прослідковується роздування навіть з маленької мухи велетенського слона, але зазвичай публікою така подача сприймається якнайкраще і тримає в напрузі так само, як « Політ джмеля » Римського-Корсакова. Не буду нагадувати, що для того, щоб застосувати аргументи, потрібно їх мати, а отже, заздалегідь продумати.

Обов'язково розкрийте тему актуальності і доцільності.

Досить часто для оратора само собою зрозуміло, чому виступ, який він робить, є важливим і потрібним, але, на жаль, це не завжди очевидно слухачам. Інколи людина слухає Вас просто тому, що їй у цей час немає де насправді бути, або захід характеризується значною формальністю. Для того, щоб « розворушити » і « оживити » слухачів, необхідно пояснити, що дасть їм вирішення проблеми, яку Ви окреслюєте у своєму виступі (не загальною, а кожному зокрема !). Гарне вміння оратора — це зводити свою аргументацію до особистого інтересу учасників.

Я переконаний у вищому призначенні кожної людини, у цінності життя і душевній доброті людей навколо, я знаю, що люди за своєю природою є добрими, але я також знаю, що ми надто швидко стаємо голодними, тому про високі моральні і духовні цінності найкраще розповідати, зводячи їх до тих аргументів, в яких слухачі можуть відчуті і побачити власний інтерес, або, як каже один мій білоруський знайомий, « скурні питання » (шкурне питання).

І наостанок, хочу застерегти Вас від використання типових прикладів на виступі, вживання чужих аналогій, користування тими ж порівняннями, якими Ви колись користувались за інших умов. Ознака доброго оратора — це завжди оригінальність. Одне з найгірших слів, якими може бути описаний виступ, — « банальність ». Ніхто не любить зануд, чи то в особистому житті, чи то в умовах публічного виступу. Тому наводьте приклади, які близькі саме цій слухачькій аудиторії, а не користуйтеся старими добрими заготовками. Враховуйте вік, стать, соціальний статус, уподобання щодо їжі, ставлення до спорту чи релігії, наявність домашніх улюбленців, матеріальний стан, незадоволені потреби своїх слухачів. Таким чином і приклади Ви підберете більш вдалі, і зі слухачами своїми зблизитесь.

Мабуть, варто зауважити, що проблема не завжди є дійсно « проблемою », а цілком може бути певним питанням для висвітлення. Інколи я навіть рекомендую проблему створити « на рівному місці », тобто висвітлювати якесь питання у розрізі проблеми. Якщо трохи пояснити ці категорії, то « проблема » — це те, що ще не має вирішення, а « питання » — те, що має вирішення в іншій галузі чи сфері, але ще

не апробовано в контексті наших умов. Це, звичайно, дещо спрощене розуміння, але дуже часто в ораторському виступі, особливо якщо його ціллю є якась дія слухачів, варто описувати свою тему в розрізі поки що невіршеної ситуації. У такий спосіб простіше зацікавити слухачів, а володіючи їхньою увагою, легше довести до потрібної мети.

Щоб допомогти Вам попрактикуватися у щоденних публічних виступах, наведу декілька прикладів проблем, які можна створити і далі вирішувати:

- **на співбесіді:** так мало хороших професіоналів, здатних з пів-слова розуміти своїх керівників;
- **у клієнта, який хоче взяти кредит:** зазвичай на ринку пропонують дуже багато непрозорих умов зі значною переплатою, наш банк натомість пропонує....;
- **на побаченні:** тепер так важко знайти людину, якій хочеться довірити найпотаємнішу мрію...;
- **передаючи гроші на проїзд:** знаєте, зазвичай водії не відзначаються особливою привітністю, але, як я бачу, ви не такий;
- **на громадянській панахиді:** людина, яка нас покинула, відображала цілу епоху.....
- **на екологічній конференції:** якщо задуматись, то при таких темпах винищення вже наші діти не знатимуть, як виглядає....;
- **як тост:** зазвичай люди хочуть любові і поваги, а тому я розповім імениннику історію, яка трапилась в одному місті....

Для того, щоб вміти визначати проблему, як і у всіх інших випадках, потрібно практикуватися, тому від сьогодні кожного разу, починаючи спілкування, визначайте, яку проблему Ви піднімаєте, яку ціль перед собою ставите, і мало не за тиждень виступати стане простіше, а виступи будуть більш результативними.

Опис проблеми завершується кульмінацією, тобто таким аргументом, який є найважливішим у момент, коли слухачі вже готові самі шукати рішення. Кульмінація є у всіх без винятку сюжетних виступах мистецтва і характеризується рівнем найбільшої невизначеності, коли Ваші слухачі вже готові до будь-якого розв'язку подій, який Ви запропонуєте. Це ніби Ви розповідаєте анекдот, і слухачі вже готові

вибухнути сміхом, незважаючи на те, яку останню фразу Ви вимовите, або ніби Ви оповідаєте щось драматичне, і будь-яке наступне слово неодмінно викличе сльози. Дуже часто відчуття таких моментів дає оратору неймовірну силу і бажання творити далі. Зазвичай перед кульмінаційною фразою варто витримати паузу (про це вміння я ще писатиму далі) — тоді сила впливу Ваших слів збільшується в рази.

Завершальна частина виступу повинна містити певне рішення, тобто Ви не дарма готували своїх слухачів, « згущували фарби » — не лише для того, щоб просто розповісти про проблему: Ви підводили їх до певного рішення, як діяти. Незначний відступ від теми: на моє особисте переконання, немає сенсу говорити про те, що ми не можемо змінити — це не що інше, як банальна констатація факту. Натомість завжди цікаво підняти питання, де ми можемо бути безпосередніми учасниками і втручатися в хід подій. Те саме стосується і публічного виступу: якщо оратор промовисто описав проблему і довів аудиторію до слухацького « екстазу », але чомусь не зміг / не захотів / не встиг дати рішення (що тепер з тим усім робити), то слухач навряд чи буде задоволеним. Це ніби на гостині не подали десерт, або струм в мережі зник за 15 хвилин до завершення фільму. Які відчуття? ЦіОправда, інколи може бути ефект Шахразади, коли недосказаність мотивує до наступної зустрічі навіть більше, ніж розставлені крапки над « і », але це спрацює, коли запланований ряд зустрічей (лекції, курси, бізнес-обговорення, клуби тощо).

Рішення — це не обов'язково конкретна послідовність дій, яку повинен здійснити слухач, але завжди напрямок, у якому він повинен рухатися. Оратор, як лідер, має повести за собою по шляху змін. Інколи це може бути мотивація для слухача, щоб він міг пройти шлях, запропонований промовцем. Не даю конкретних рекомендацій щодо правильності формулювання рішення, а лише прошу врахувати, що воно повинно майже в точності збігатися з ціллю Вашого виступу. І, відповідно, критерієм успішності можна вважати, коли слухачі з власної волі виконують запропоновану Вами дію.

Тим не менше, рішення — це ще не кінець виступу, бо не можна забути про позитив на завершення. Поганий той коханець,

який покидає гаряче ліжко одразу, достойно не попрощавшись. Бо гарне завершення — це те, як Вас сприйматимуть наступної зустрічі, і замість того, щоб починати все « з нуля », чи « ab ovo » (якщо Вам більше подобається латина), маєте можливість встановити гарні відносини задалегідь. Так само, як не варто після забігу на 3 км різко зупинитись, чи доївши останній шматочок торта, одразу вставати з-за столу, проявляючи цим неповагу до господарів, так само і виступ не варто завершувати на півслові, і навіть незважаючи на регламент, потрібно сказати своїм слухачам щось добре і залишити ще один непередбачуваний подарунок. Тільки цього разу він повинен бути менший (коротший).

Гарно завершити виступ інколи заважає « скромність » — « я не знаю, чи сподобався вам мій виступ », інколи — зайва самопохвала (« я провів сьогодні для вас чудовий виступ »), це може бути і вплив ззовні (« так, шановний доповідачу, завершуйте, час вийшов »). Часто бачу навіть таке: на заняттях, гарно проводячи свій виступ, після моїх слів « стоп! досить! » учасники на півслові переривають доповідь, і навіть не подякувавши слухачам, сідають на своє місце. Аудиторією це підсвідомо розцінюється як прояв неповаги з усіма впливаючими негативними наслідками. Важко описати всі випадки і нюанси, які бувають при завершенні виступу, їх краще практично опрацьовувати на заняттях, однак наголошу, що можливість гарно завершити свій виступ, не зважаючи на регламент, але цінуючи увагу слухачів, є завжди.

То що може бути тим позитивом на завершення? Як і у випадку вступу, це може бути щира посмішка, жест у вигляді напіврозкритих об'ємів, кивок-подяка, що обов'язково має супроводжуватися вербальним підкріпленням: « дякую за спільно проведений вечір... », « дякую за можливість повчитися разом з вами... », « дякую, що у такий напружений час знайшли можливість... », « я згадуватиму цю зустріч.... дякую вам, що зробили її такою.... ». Повірте, дякувати завжди є за що: за час, за підтримку, за енергетику, за спільні дії, за конструктивну критику, навіть якщо на виступі Вашу позицію не сприйняли, і несправедливо « закидали помідорами » — все одно

подякуйте слухачам за новий досвід і те, що вони зробили Вас кращим, і можете бути певні, що наступного разу критичність їх сприйняття значно знизиться, натомість довіра до Вас зросте.

Може бути завершення і не у вигляді подяки, а, наприклад, як певний дотепний афоризм, чи глибокий за змістом (але короткий) анекдот, або історія, підійде також притча, гарно спрацює щире побажання. У будь-якому випадку це повинна бути не затихаюча мелодія, а акорд на мажорній ноті. І що найважливіше — завершення теж повинно допомагати здійснити ціль виступу і бути доречним, а також в результаті нього слухач повинен отримати підтвердження, що він не змарнував часу, будучи на Вашому виступі! Таким чином Ви забезпечите собі теплий прийом і наступного разу.

Тим не менше, навіть коли Ви попросились зі своїми слухачами і зайняли своє місце, або й вийшли з приміщення, виступ для Вас ще не завершився! Після виступу потрібно привчити себе робити самоаналіз. Бажано, щоб це було через деякий час — коли емоції повернуться у своє звичне русло, і все ж не надто пізно — щоб можна було згадати деталі зустрічі.

Самоаналіз — це обов'язкова складова виступу, яка дозволяє зменшити залежність від оцінок ззовні. Але самоаналіз не є самокатуванням! Багато хто з починаючих промовців після перших виступів знаходять стільки прикрих моментів і негативних ситуацій, що перестають хотіти виступати далі. Тому пам'ятайте, що найкраще заохочення — це самопохвала, а вдосконаленню немає меж, і тому все, що варто покращити, Ви врахуєте наступного разу. Нас мотивує те, що приносить задоволення, тому ніколи, чуєте — ніколи! — не починайте сварити себе після виступу! Так, можна конструктивно проаналізувати, але ніколи не займатись саморозчаруваннями. Навіть більше: рекомендую вести щоденник успішного оратора, в якому будете виписувати (так саме виписувати) не менше 10 (не 9 і не 7, а більше/рівне 10) похвал за свої сьогоднішні виступи, як великі (переконали всіх у...; на 90% виконали дію, яка була запланована; порозумілися з аудиторією, яка була вороже налаштована), так і геть малі (знайшли вдалу аналогію; імпровізовано виступили;

згадали про потребу підтримати зоровий контакт ; сліdkували за своїми жєстами ...) Я часто на своїх курсах пропоную таку практику і знаю, які чудові результати вона дає — що в ораторському мистецтві, що у мистецтві спілкування, що у фінансовій грамотності, якщо виконувати вправу сумлінно, правильно і хоча б декілька тижнів.

Як я проводжу самоаналіз? Після кожного виступу задаю собі чотири запитання і чесно на них відповідаю : 1) Який результат був досягнутий? (що змінилось у слухачів); 2) Який результат мав бути досягнутий? (ще раз перевіряю свої цілі); 3) Чому результат, який мав бути досягнутий, не був досягнутий? (визначаю основні здобутки і можливі причини непередбачуваних ситуацій); 4) Що я зроблю наступного разу, щоб результат, який мав бути досягнутий, був досягнутий? (обов'язково аналізую, що можна покращити). При такій моделі Ви вчитеся в себе, причому, вчитеся дуже швидко, і Вам перестають бути потрібні зовнішні цензори : як результат, Ваше ораторство стає мистецтвом!

І пам'ятайте : слід постійно практикувати! Наприклад, на заняттях ми часто працюємо з різними темами : невідомими (гомогенні фактори наноструктури поліморфних нітратів), абстрактними (енергія і матерія — одне ціле), філософськими (« добро » в контексті існування « завжди »), казковими (дитинство баби-Яги), контрверсійними (потрібно заборонити імпорт сала в Україну) — та різним часом (від 30 сек. до 1 години), щоб позбутися прив'язаності учасників до конкретних тем, а навчитися відпрацьовувати структуру виступу і мистецтво володіння собою. Бо невелика хитрість виступати з теми, в якій Ви все знаєте, а справжнього вміння потребує гартування в темі, в якій маєте вагання, яку не любите або не знаєте. Можна провести аналогію зі спарингом із суперником, якого Ви давно і добре знаєте, бо постійно разом займаєтесь : хіба від цього буде користь?

Важливо використовувати вищеописану структуру всього виступу щодня у побуті. Бо навик засвоюються саме з побуту у професійну сферу, а не навпаки. Зрозумійте, що будь-яке Ваше спілкування — це ораторський виступ, тому навіть маленькі хвилинні діалоги вчіться будувати за схемою ораторського виступу. Напишу

простіше : навіть купівля ковбаси у магазині має свою структуру, те саме стосується відписування листів, « стандартних » виступів біля дошки, розмови зі знайомим на вулиці, телефонних перемовин і т. д. Щоб краще проілюструвати думку, що ефективно вчитися можна тільки якщо людина вчиться постійно, розповім таку історію :

Одна маленька рибка вирішила дізнатись відповіді на питання, яке її довго турбувало. Вона довго плавала, шукаючи найрозумнішу серед усіх риб, і нарешті, коли знайшла — запитала : — Скажи мені будь-ласка, о найрозумніша серед усіх риб, що це таке, з чого починається все життя, про що складено стільки легенд і пісень, що таке Океан? Те, в чому ми плаваємо — ось що таке океан, — розсміявшись, відповіла Мудра Рибка. Не може бути, — швидко і розчаровано промовила Рибка, — це ж лише якась солоня вода ! Так багато хто чекає, коли почнеться « справжнє життя » чи « ораторський виступ », нехтуючи розумінням того, що все це саме зараз відбувається з нами і навколо нас.

Висновки до розділу 04:

- 1) Будь-яка тривала подія має свою структуру. Так само і виступ варто будувати за певною схемою.
- 2) Не варто починати свого виступу, доки Ви не налаштували відповідно своїх слухачів.
- 3) Ваш виступ повинен тримати слухача у напрузі, а в кінці висвітлювати спосіб вирішення ситуації, який відповідає цілям Вашого виступу.
- 4) Пам'ятайте про позитив на завершення — це запорука успіху при наступній зустрічі.
- 5) Практикуйте структурований виступ — постійно, навіть у дрібних щоденних ситуаціях.

Освоювання території

§ 05

*Говори лише тоді коли ти спокійний.
Китайська приказка*

Найбільш активною тварина стає у своїй норі — з такого принципу зоопсихології я хочу почати цей розділ. Лисиця у своїй норі може навіть загризти декількох хортів. Кажуть, що вдома рідні стіни допомагають, а команда, яка грає на своєму полі, зазвичай має добрячу моральну перевагу. То як зробити «нору» для виступу своєю? Як відчувати себе господарем?

Насправді, це достатньо просто :

01. Прийти завчасно

Заhekаний оратор, який прожогом влітає в приміщення, де всі вже його з нетерпінням чекають, виглядає радше комічно, аніж серйозно. Вміння вчасно приходити дає оратору перевагу освоювання, коли можна розгледіти всі особливості приміщення, при потребі підготувати дошку чи фліп-чарт, ще раз перевірити, як працює ноутбук або проектор. Більше того, заходячи після Вас, присутні підсвідомо відчуватимуть себе Вашими гостями.

Навіть незважаючи на Ваш попередній досвід публічних виступів я рекомендую мати запас часу: у світі й так досить багато непунктуальних людей, для чого ще й Вам поповнювати цю армію. Повагою до свого часу Ви демонструєте повагу до часу своїх слухачів. Якщо виступ відбувається у Вашому приміщенні, то Ви, як добрий господар, матимете можливість ще раз все перевірити і відрепетирувати основні моменти, або навіть зав'язати / покращити знайомство зі слухачами, які прийдуть першими. Якщо ж виступ буде на чужій / незнайомій Вам території, то маєте можливість проаналізувати найзручніші місця виступу і перевірити, чи є все необхідне для нього. Іноді бувають непередбачувані ситуації, наприклад, організатори забули про маркер чи крейду, або фліп-чарт не відтирається від «permanent marker», можливо, не буде вахтера, який мав би відчинити приміщення, або й самі двері чомусь заклинило, а може, у приміщенні не прибрали після вчорашнього заняття чи бракує чогось потрібного для кава-перерви.

Сам неодноразово потрапляв у схожі ситуації, коли, нібито все передбачивши, стаєш на граблі, дбайливо покладені у найнесподіванішому місці. На допомогу в такому випадку приходять «зайва» десятихвилинка, за яку можна і потрібну людину видзвонити, і технічну

проблему залагодити, та навіть прибрати щось, що Вас не влаштує. При відсутності часу таке приготування доводиться робити під пильними поглядами здивованих слухачів.

Чим більше виступаю, тим більше переконуюсь у важливості завчасного приходу, хоча, зроблю невеликий відступ, іноді на свої корпоративні тренінги, які відбуваються систематично о певній годині відпрацьовую звичку приходити в домовлений час з точністю до хвилини, щоб, як то кажуть, « можна було годинник звіряти ». Це в рамках роботи з самоорганізацією і самодисципліною, можливо, для збільшення драйву перед виступом. Корисна звичка, якщо не перетворити її на « пунктик ».

Також хочу застеретти від надміру завчасного приходу. Бо коли промовець « тупцює » у приміщенні за годину до початку виступу, при цьому вдєяте перекладаючи папери на столі, або до бездоганності поправляє краватку, то замість хвилювання ніяких інших переваг не отримує. Заучування білетів перед іспитом, так само, як і повторювання всього виступу перед ним самим — це студентська віра у « бога Аможе », а не доцільний підхід для оратора. Якщо Ви готові до теми, то налаштуйте емоційно і ще раз перегляньте цілі, якщо ні, то бог Аможе теж буде безсилий.

Як на мене, оптимально приходити за 15–20 хв. у знайоме Вам приміщення і за 20–30 хв. — у незнайоме. Додайте ще 20–30 хв., якщо це у чужому для Вас місті. Бо за цей час Вам також потрібно встигнути :

02. Розкласти свої артефакти

Кожна річ, яку Ви принесли з собою і поклали, на Ваш погляд, у відповідному місці — це ще одна додаткова опора, яка дозволяє Вам відчувати приміщення як своє рідне. Інколи, звичайно, цікаво побавитися у Джеймса Бонда: прийти секунда в секунду, одразу зачарувавши слухачів, бути без жодних предметів у руках (Беретти за пазухою не рахуємо) і піти по-англійськи, не попрощавшись. Але в реальному житті бувають непередбачувані обставини, коли після (або в процесі) спілкування зі слухачами потрібно швидко поновити душевну рівновагу. Тоді у пригоді стане певна річ, яка для Вас має

символічне значення і допомагає швидко отримати відчуття безпеки і комфорту в чужому приміщенні (згадайте Містера Біна, який навіть картину з собою привозив у готельний номер).

Такими « артефактами » можуть бути ручки, блокноти, записні книжки, буклети (інша друкована продукція з Вашими лого чи символами), Ваші ноутбук, диктофон чи мобільний телефон (інші технічні пристрої). Це можуть бути також певні речі символічного для Вас значення — сувеніри, брелки чи пачка печива, яке Ви любите. Навіть повішаний на вішалку одяг дозволяє підсвідомості занести у комірку пам'яті ще один байт інформації про те, що Ви визначаєте приміщення як своє. На перший погляд, важко зрозуміти важливість « своїх предметів » у чужому приміщенні, але спробуйте поспостерігати за діями видатних ораторів. Зазвичай промовець обов'язково « помітить » територію власними предметами: то хустинку витягне, то годинник на стіл поставить, то ручку пересуне на другий кінець столу, а то й води зі склянки ковтне (речі, яких ми торкаємось, підсвідомість маркує як нашу « власність »). Поспостерігайте, наскільки впевненіше почувують себе оратори, які « маркують » свою територію, порівняно з тими, хто цього не робить. Причому чим впевненіший оратор, тим більшу територію він буде позначати своїми предметами, а отже, і вважати за свою. Навіть якщо у Вас немає предметів, які логічно і доцільно можна поставити у полі видимості, то Ви можете :

03. Розставити крісла

або поправити дещо у приміщенні. Наприклад, порухати жалюзі, підірвняти стіл, витерти дошку, розібратись із мікрофоном, відкрити вікно, перевірити, як закриваються двері. Як я вже писав, речі, яких ми торкаємося, у нашому сприйнятті прирівнюються до наших власних, ми стаємо лисицею, яка освоює нову нірку.

Маючи можливість вже довгий час працювати у своєму приміщенні, я вважаю за власний привілей поправити після занять столи і стільці за учасниками, таким чином, відчуваючи себе господарем. Також я знаю, що учасники, які після заняття поправляють за собою крісла, краще освоїлись у приміщенні і відчувають себе комфортніше і затишніше. Коли ж провожу навчання в іншому місці чи навіть місті,

то теж по можливості поправлю всі елементи інтер'єру, які, на мій погляд, цього потребуватимуть. Можливо, це не так робота оратора, як робота доброго господаря, який не може пройти повз, коли щось знаходиться не на своєму місці, та з такого перфекціонізму (без фанатизму, пам'ятаючи звичайно про ціль виступу) береться вимогливе ставлення до себе і всього, чим займаєшся. На світі достатньо багато добрих людей, але не так багато добрих господарів, і щоб бути хорошим харизматичним оратором, таке відношення є необхідним.

Як підпункт попередньо написаного, зазначу, що інколи доводиться виступати після іншого доповідача. У такому випадку рекомендую не соромитись затримати свій виступ доти, доки не приберете все, що нагадуватиме слухачам про нього і не підготуєте власний простір для виступу. Однак це варто робити не демонстративно, а функціонально: своїми діями Ви не хочете применшити роль попереднього доповідача, а просто займаєте простір, який Вам по праву належить. Звичайно, варто враховувати наявність часу, але децю потренувавшись, Ви навчитесь отримувати бонуси від такої підготовки у вигляді відношення: Я тут господар.

До речі, зауважте, Господар — це не той, хто командує і чекає безумовного підлаштування, а той, хто веде себе гідно і великодушно, готовий допомагати, розуміти, цінувати і при потребі пробачати своїх шанованих Гостей.

І тому для кращого сприйняття матеріалу іноді Господареві варто

04. Розсадити слухачів.

Можливо, це завдання вже для досвідченого Майстра, але виконане з любов'ю, повагою і толерантністю воно дає можливість сформувати на правду глибокі й довірливі стосунки з глядачами. З одного боку, Ви використовуєте складний механізм соціальної психології, коли людина, погодившись на перше Ваше прохання, відчуває потребу бути послідовною, тож виконуватиме й інші. З іншого боку, глядач перестає відчувати себе пасивним учасником процесу, стає співтворцем дійства і надалі більш активно проявлятиме себе. Це з одного боку, це можливість попередити відволікання людей, які

прийшли разом, чи які, як Ви знаєте, давно не бачились. У будь-якому випадку, змусивши учасників « притиратись один до одного » Ви формуєте умови, в яких легше засвоювати навіть складний матеріал.

Так що не соромтесь перемішувати людей у колективі, « зганяти з насиджених місць » і розсаджувати так, як Вам виглядатиме найкраще, бо це водночас і залучення до процесу, і встановлення свого лідерства, і щонайголовніше — виведення учасників у позицію « тут і зараз ».

Щоправда, як і кожна високоефективна техніка, вона загрожує неприємностями тим, хто виконуватиме її без відповідної підготовки і « техніки безпеки » (не примушуйте, просіть, пояснюйте, об'єднуйте, робіть це з любов'ю).

Якщо ж слухачів Ви бачите вперше, то, як на мене, доцільно з ними

05. Завести знайомства.

Таким чином Ви матимете можливість краще зрозуміти своїх слухачів, а також стати для них більш « своїм ». Звичайно, інколи оратор, надто зближуючись з аудиторією, стає її частиною, і таким чином позбувається можливості впливати, але якщо пам'ятати про потребу « дотримуватись дистанції », то попередній контакт до самого виступу піде на користь. Кожна людина, яку Ви знаєте серед присутніх — це ще один вклад у скарбничку збільшення впевненості. Тільки вкотре нагадаю, це не ціль виступу, а лише засіб для кращого донесення цілі. Не відмовляйте собі також у задоволенні поспілкуватися зі слухачами до офіційного початку самого виступу згідно з регламентом. Особисто для себе маю звичку починати виступ перед офіційним представленням. Це дещо збиває з пантелику слухачів, але також і прибирає початковий бар'єр між вами. Як казав один мій знайомий художній керівник театру : нікого не здивує вистава, яка розпочинається з піднятої завіси, тому завдання сучасного режисера розпочати спектакль так, щоб глядач не розпізнав, коли відбувся початок. За таким принципом я і рекомєндую розпочинати свій виступ.

Щоб освоїтись з аудиторією, виступати перед якою для Вас

незвично і хвилююче, можете також розповісти слухачам про свої відчуття. Це вміння видатних ораторів розповідати про свої емоції, але навіть початківці, які наважуються говорити про власні страхи і сумніви, відчують, що « *розділене хвилювання — половина хвилювання* ».

Є також деякі екстремально-екстравагантні способи освоєння приміщення. Так, клацання пальцями перед виступом, промовляння на весь голос « *раз-раз, два, один-один, ...* » (обов'язково з розумним виразом обличчя) неймовірно привертає увагу і показує Вашу довіру самим собі. Може бути ще розмова сам із собою різними голосами (за гучністю, тембром, інтонацією, швидкістю), або гольготання водою, завбачливо приготованою організаторами, чи барабанення пальцями по мікрофону, голосне покашлювання чи постукування по столі. Можна навіть, перехрестившись перед публікою і сказавши « *З Богом!* », почати виступати. Я надивився на різні способи незвичного освоєння приміщення і розумію, що все це є не більше ніж показником самовладання, тож рекомендую і Вам спробувати щось незвичне у момент освоєння-початку. Тільки не варто тренуватись на відповідальних подіях, почніть з експериментів на невеликих дружніх заходах — це збільшує довіру до себе, про важливість якої ми говорили на початку книги, а також допомагає Вам відчути себе повноправним Господарем місця виступу.

Висновки до розділу 05:

- 1) В освоєному приміщенні виступати набагато легше, у оратора тоді з'являється відчуття Господаря.
- 2) Приходити на виступ потрібно завчасно — за 15–30 хвилин (залежно від новизни приміщення для Вас), але не надто рано, щоб не втратити « хвилюючий момент » початку.
- 3) Ніколи не нехуйте можливістю розставити свої речі у приміщенні, де виступатимете, а також підправити елементи інтер'єру.
- 4) Встановлюйте контакт з глядачами ще до того, як офіційно почати свій виступ.

§ 06

Невербальна комунікація оратора

Заговори так, щоб я тебе побачив.

Сократ

*Звук голосу, очі і весь вигляд промовця містить
не менше красномовності, аніж його слова.*

Франсуа де Ларошфуко

Чомусь думаю, що цей розділ вийде найбільшим, бо загалом можна навіть сказати, що сприйняття оратора цілком залежить від його невербальної комунікації, але спробую поставитися до теми « без фанатизму » і, висвітливши основні моменти, на які варто звертати увагу, постійно нагадуватиму, що при вивченні такої фундаментальної частини ораторського виступу важливо за формою не забути змісту. Бо часто буває так, що відточивши до бездоганності свої рухи, оратор забуває про те, що хотів сказати і яку ідею донести.

Часто до мене також підходять із запитанням: « Яка позиція для оратора найкраща ? ». І тоді вкотре доводиться пояснювати, що ідеальних позицій не буває, і ні « шпиль », ні « відкриті долоні » не є гарантією того, що Вас правильно зрозуміють. Позиція — це лише інструмент промовця, і його потрібно змінювати, бо безглуздо всі дії за день робити, наприклад, зубною щіткою: десь потрібна ложка, десь ніж, а десь — викрутка чи болгарка. Тому не шукайте єдиних і найкращих позицій під час виступу, а навпаки, приготуйтеся, що потрібно бути щоразу іншими, бо початківців завжди можна відрізнити за награністю рухів і тільки « правильною » позицію, що дуже схоже на « грацію манекена ».

Отже, для чого існує невербальна комунікація ? Погодьтеся, що коли ми приходимо в магазин, то в першу чергу звертаємо увагу на пакування товару, різного роду коробки і обгортки, формочки і бантики, і на основі візуального сприйняття робимо свій вибір. Звичайно, інколи прискіпливий покупець детально вивчає термін придатності, часом навіть переглядає склад продукту чи країну-виробника, може також порівняти зі схожим товаром, або навіть потайки відкусити шматочок, щоб попробувати, але загалом це швидше виняток, аніж правило. Тому форма така важлива, і інколи форма зумовлює сам зміст. Наприклад, уявіть собі, що Ви прийшли у магазин, щоб купити плитку молочного шоколаду, запашного і смачного з відповідним вмістом какао-масла та ще й із цілими лісовими горіхами. Та чи звернете Ви увагу, якщо саме такий, як Вам потрібен, смаколик буде продаватися без привабливої обгортки, завернутий у звичайнісіньку серветку ? Можливо і так, якщо Ви вважаєте себе гурманом, то скоріш

за все перепробуєте і перенюхаєте всі можливі варіанти і знайдете саме те, що шукали, але, якщо чесно, то навряд чи люди мають час на це. Тому навіть якщо слова Ваші вишукані і сенс у них закладений світового рівня, Вам необхідно подбати і про вдалу форму, особливо на початках «ораторської кар'єри».

Існує повір'я (або, якщо хочете, науковий факт), що 68% інформації людина сприймає невербально, тобто підсвідомо аналізуючи ваші жести, міміку, погляд, позицію і вибрані дистанції (рис.1). Тобто $\frac{2}{3}$ того, що Ви скажете, запам'ятається лише якщо Ви це «правильно» скажете. Серйозні цифри, напевно, не рекомендую ними нехтувати, готуючись до виступу.

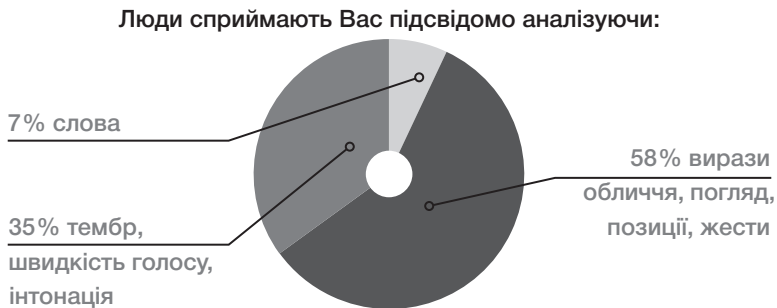


Рис.1. Підсвідоме сприйняття інформації

Тому варто пам'ятати, що глядачі «зчитують» більшість інформації невербально, і з ними треба бути чесними, як на побаченні, бо все сказане нещиро буде викрито. Я думаю, що Вам знайоме неприємне відчуття, коли людина ніби «медом маже», але чомусь вірити їй не хочеться, якщо так, то це означає, що людина використовує суперечливі невербальні сигнали, і ми більше віримо власним відчуттям, аніж тому, в чому нас намагаються переконати.

Тому вперед у захоплюючу мандрівку розуміння власного тіла!

Коли починається наш виступ? Багато хто помилково вважає, що тоді, коли ми вийшли на сцену, або коли почали говорити, але це не так: виступ починається тоді, коли на Вас звернув увагу перший

з Ваших слухачів. Це може бути як спрямування прожектора у Вашу сторону, так і звичайне оголошення Вашого імені. Дуже часто це Ваш вхід у приміщення, де шановані слухачі вже готові слухати Вас і Ваші одкровення. Саме з цього моменту потрібно забути про усілякі поправлення, чухання, важке сопіння, підйом з опиранням на стіл, причісування. Ви маєте бути готові ДО того, як Вас викличуть, чи перед дверима зустрічі/заходу. Існує правило трьох секунд — саме такий час нам потрібен, щоб зрозуміти, подобається нам людина чи не подобається, а відповідно, довірятимемо ми їй чи не довірятимемо і слухатимемо її чи ні. (Якими є зазвичай Ваші перші три секунди перед слухачами?) Ясна річ, по ходу виступу відношення можна змінити, але для чого створювати собі труднощі, якщо можна все зробити добре з самого початку.

На своїх заняттях я практикую багато способів «заходження у приміщення» і «підйому з крісла». Направду, навіть у цій маленькій частині є безліч нюансів, неповторних для кожної людини. Але як пропрацювати це з Вами на сторінках книги?

Мабуть, просто опишу те, чого не варто робити, і попрошу Вас щодня звертати на це увагу.

Отже,

Не варто	Що означає	Варто
триматися за клямку і при цьому вітатися	видає невпевненість	зайти – зачинити двері – привітатись
заходити через шпарину – прочиняти двері й прослизувати в отвір, наче привид Каспер	небажання бути присутнім	відкривати двері рівно настільки, щоб «тіло» могло пройти
заходити в приміщення задом (і таке буває)	символізує страх перед кимсь вищим або перед покаранням	першою повинна з'являтися голова
рвучко відкривати двері навстіж	самовпевненість і агресивність	відкрити двері достатньо, але не забагато
починати говорити ще до того, як зайшли і встановили зоровий контакт	бажання по-швидше завершити	спершу встановити зоровий контакт, а тоді почати говорити

Не варто	Що означає	Варто
поправляти волосся, спідницю (часто трапляється серед представниць прекрасної половини людства), манжети, краватку (а це вже стосується чоловіків)	хвилювання, внутрішній неспокій	виходити повністю зібраним і готовими до виступу
стояти у дверях, або біля них	страх і вагання, чи варто заходити	зайти і зайняти місце оратора
встановити зоровий контакт тільки з тим, хто Вам відомий, або головоючим на зустрічі	бажання підлаштуватися під авторитета	поглядом і вітанням встановити контакт з усіма присутніми

Багато які моменти варто відпрацьовувати індивідуально, бо хтось заходить надто повільно, а хтось — надто швидко, хтось, закриваючи двері, ще дивиться на дверну ручку, втрачаючи можливість очима « поспілкуватися » зі слухачами. В будь-якому випадку, починаючи свій виступ, пам'ятайте, що все, що Ви робите, повинно бути функціонально, тобто з розумінням, для чого, адже ідеально — це коли немає нічого зайвого.

Мабуть немає більш важливого інструменту для оратора, ніж його погляд, хоча, можливо Ви будете здивовані, допитливий читачу, але погляду, як чогось, що можна усвідомити, окремо не існує! Бо погляд — це пропорції білків, райдужної оболонки і зіниць, брів і повік, рухів підборіддям, частоти кліпання і сили примружування, тривалість зорового контакту, його територія і напрямок. Складне поняття. Тим не менше, для публічного виступу нам потрібно пам'ятати, що погляд — це фізичний контакт. І без такого фізичного контакту подана інформація не доходить до сердець слухачів. Інколи на психодіагностиці я кажу, що без такого контакту не буває якісного глибокого спілкування. Якщо людини періодично ніжно не торкатись, гладити чи, наприклад, обнімати, то така людина швидко стає агресивною і злою. Про це варто пам'ятати постійно, бо одна з найчастіших проблем для оратора — це втрата зорового контакту. Ми є там, де наш погляд, і тому коли промовець дивиться на дошку, на аркуші, на підлогу чи за вікно, він втрачає ефект присутності і цінності буття « тут і зараз » зі своїми слухачами. Це те саме, як би на побаченні у ресторані кавалер весь час розглядав вилку замість того, щоб спілкуватись зі своєю об-

раницею. Завдання оратора постійно (!) підтримувати зоровий контакт зі слухачами. Це, безперечно, складно, але і дуже ефективно. Ніщо так не тримає увагу як погляд, ніщо так не дозволяє «самозаглибитись» як відсутність зорового контакту з промовцем.

На курсах міжособистісного спілкування, я пояснюю, що більшість проблем з рідними, коханими і близькими можна вирішити, навчивши людину 70–80% часу спілкування дивитися очі-в-очі. Хоча багато кому це дійсно важко, адже є постійна спокуса «втекти» від реальності, яка нам не подобається. Те саме стосується і публічного виступу. Кожен похмурий погляд, закрита позиція, прояв неувважності зі сторони слухачів спокушає відвернутись, опустити погляд і продовжувати розповідь своїм конспектам, дошці, підлозі, стелі чи погоді за вікном. Але незважаючи на те, що стіни теж мають вуха, вдячними слухачами, які надихають і роблять Вас кращими, вони аж ніяк бути не можуть. Тому тримайте зв'язок з реальністю — постійно дивіться в очі своїм слухачам — коли Вам це почне подобатися, довіряти собі Ви почнете значно більше.

Тут варто уточнити, що спілкування поглядом зі слухачами повинне бути непередбачуваним для них, тобто не формуйте систему (рис.1), при якій слухачі розумітимуть коли можна «поспати», а будьте непередбачувані (рис. 2)

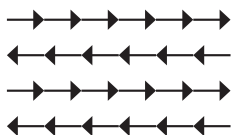


Рис.2. «Коврове бомбардування»
поглядом

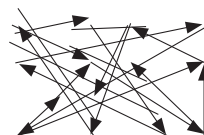


Рис.3. Робота снайпера

Часто проблемою є і бажання оратора почати розповідати тому, хто з ним погоджується (киває, дивиться, агакає), і забувати про всіх інших. Таким чином перші отримують надмір уваги, від якої ніде сховатися, а решта ще більше починають «думати свою думу». Можливо, у Вас була ситуація у школі чи університеті, коли лектор, одного разу налагодивши з Вами зоровий контакт, потім півтори

години пильно вдивлявся лише у Вас, ніби намагаючись у Ваших очах заховатися від гудіння на задніх партах. Так, згодний, набагато приємніше підтримувати зв'язок з тими, хто хоче підтримувати зв'язок з нами, але оратор на те і оратор, щоб впливати на всіх присутніх, а не лише на « обраних ».

При роботі поглядом важливо також розподіляти свою увагу рівномірно поміж всіма учасниками, незалежно від їх рангу, статусу, регалій і віку. На сцені лише один лідер, один господар і один *princeps* (« перший серед рівних ») — це Ви, бо Ви оратор! Одрозумівається в очі, коли хтось впевнений і серйозний час від часу зиркає на когось, кого вважає важливішим за себе (керівника, власника, інвестора, друга, конкурента і т. д.), немов питає « Ну що, Вам подобається те, що я кажу? Чи щось не так? » Аудиторія розуміє, на кого « працює » такий оратор, і враховуючи, що вона, як і будь-яка жінка, любить бути у центрі уваги — не пробачить тому, хто демонструє неухважність щодо неї. Запам'ятайте: в оратора — один лідер — він сам, і працює він завжди на себе самого / саму, а ще він, як добрий батько, нікого не обділяє увагою (тобто зоровим контактом) і готовий бути справедливим як щодо « лапочки дочки », так і щодо « блудного сина ».

Про погляд можна писати ще чимало, бо саме по ньому можна визначити, наскільки повноцінно живе людина у світі і про що вона думає. Це ніби наш зв'язок внутрішньої і зовнішньої реальності, і не дарма кажуть, що очі — це дзеркало душі, але є ще один найважливіший невербальний інструмент оратора — його міміка.

У більшості людей міміка зависла. Тобто у різних ситуаціях проявляється один і той самий вираз обличчя. Інколи й не зрозуміло, чи людина сміється, чи плаче. Я можу « відкрити Америку »: багато хто навіть не вміє посміхатися! Чому для оратора так важливо володіти своєю мімікою? Тому що так ми створюємо настрої людей навколо, а вони натомість створюють його нам. Бачачи емоції іншої людини, наш мозок завдяки так званім дзеркальним нейронам сигналізує про те, що потрібно відчувати те саме. Це давній еволюційний механізм людини, який розвивав емпатію як обов'язкове вміння для виживання в об'єднаній спільноті людей (племені). Таким чином,

дивлячись на емоційні переживання футболіста, який забив гол, чи героїні фільму — глядач відчуває те саме, так ніби був безпосередньо головним учасником подій. Дуже часто люди, не усвідомлюючи цього, самі провокують конфлікти зі своїми слухачами. Як загалом у випадку невербаліки: вся Ваша міміка повинна підкорятися Вам, інакше Ви будете підкорятися своїй міміці, тобто впливу оточуючих: Аудиторія починає вести Оратора, погодьтесь — просто якийсь фемінізм у надмірних проявах!

Серед базових мімічних проявів на обличчі можна виділити сім: щастя, радість (гусячі лапки біля очей; відкритий рот, видно зуби, кутики губ доверху), здивування (підняті брови, розслаблений піввідкритий рот), страх (напружена нижня губа, великі очі), гнів (нахмурені брови, роздуті ніздрі, затиснутий рот), огида (наморщений ніс, губи підковкою донизу), сум (губи ледь стиснуті, брови хаткою), зневага (посмішка одним кутиком губ). На мою думку, кожною з них слід володіти, бо на обличчях інших ми розуміємо тільки ту міміку, яку вміємо показати самі. Якщо людина не може продемонструвати якогось прояву, то, як на мене, вона схожа на фортепіано без декількох клавіш, чи калькулятор із запалою кнопкою: загалом-то користуватись можна, тільки часто-густо отримуватимемо помилковий результат. Тому перед виступом я наполегливо рекомендую розім'яти м'язи обличчя, покроїти міни і потерти щоки: це як налаштувати музичний інструмент (міміку, артикуляційний апарат) перед виступом. Це, до речі, також допомагає розвантажитись від попередніх емоційних станів, відпустити втому і збільшити чутливість сприйняття своїх слухачів.

Врахуйте також, що ми не можемо не показувати мімічного прояву, тобто не буває так, щоб міміка була ніяка. А отже, якщо нею не володіти, то виникає питання, чи правильні емоції Ви передаєте своїм слухачам. Направду, велике вміння для оратора — користуватись своєю мімікою — це ключ до настроїв аудиторії, незалежно від того, скільки перед Вами слухачів — один, десять чи тисяча. (А яка, до речі, вона (міміка) у Вас зараз? Чи володієте Ви нею під час своїх виступів?)

Варто, мабуть, також написати дещо про посмішку. Як каже китайська приказка, « посмішка Вам нічого не коштує, але за неї можна багато чого купити », а також допомагає їй інша « хто не вміє посміхатися, нехай не відкриває магазин », але разом з тим варто пам'ятати, що посмішка — це елемент підлаштування, складний еволюційний механізм демонстрації власної неагресивності та безпечності. Тому надто часте користування нею може сприйматися як слабкість оратора. Зауважу, що щирою посмішка є лише тоді, коли рот відкритий, і є так звані « гусячі лапки » (зморшки біля кутиків очей). Все решта — це радше імітація, або прояв якогось давно пережитого інфантильного страху. Але на тому, чому люди посміхаються нещиро, ми не зупинятимемось і, пам'ятаючи про шкоду фанатизму, будемо користуватись посмішкою у випадках підбадьорювання когось із слухачів; першого знайомства і встановлення контакту; спільної реакції разом з аудиторією на якусь подію; щоб розрядити ситуацію, пожартувавши. Щоправда, попрошу Вас користуватися цим інструментом лише коли Ви на правду відчуваєте щастя і радість, а не тоді, коли це просто роблять всі інші, або завдяки посмішці хочеться здобути декілька « балів » у публіки. Перевірити себе можна, запитавши в той момент: чи можу я зараз не сміятись? для чого мені потрібно сміятись саме зараз? Якщо Ви можете не сміятись, але хочеться, значить, Ви володієте ситуацією і можете щиро й довірливо виразити слухачам свою радість: щастя породжує щастя.

Але немає нічого важливішого у виступі, як жести оратора, або його рухи руками. Саме вони показують силу оратора, його енергійність і стан здоров'я, а отже, є саме тими індикаторами, якими цікавиться протилежна стаття (Аудиторія). Навряд чи ми будемо переконані словами оратора із в'ялою, обмеженою жестикуляцією, або тим, хто взагалі стоятиме непорушно як скеля, хоча згоден — бувають різні випадки. Жести — це ілюстрації до тез Вашого виступу, тому руки не повинні « жити своїм життям », час від часу смикаючись і роблячи « правильні » жести, а мають бути доповненням до всього сказаного Вами, малювати в уяві слухачів образи, описані вербально.

Погодьтеся, набагато цікавіше читати книгу з картинками, аніж сухий енциклопедичний текст дрібним шрифтом.

Кожен Ваш жест повинен мати початок і кінець, і бути немовби закарбованим у повітрі. Досить добре виглядає, якщо рухи симетричні й синхронні, причому ліва рука не заходить на праву половину тіла, і навпаки — права рука на ліву. В будь-якому випадку не рекомендую під час виступу торкатись руками обличчя. Впевнена жестикуляція — це чіткі широкі рухи від підборіддя до пояса (вище — агресивність, нижче — прояв слабкості), децю виходять за ширину плечей, лікті не притиснуті до боків (страх і невпевненість), долоні періодично відкриваються у напрямку до слухачів (якщо переборщити — сприйматиметься як слабкість). Все. Це цілком достатньо знати, щоб виглядати невербально переконливо і викликати довіру. З часом, слідкуючи за своїми рухами, Ви відпрацюєте ту жестикуляцію, яка виглядатиме природною саме для Вас. Це не рецепт щастя, а лише рекомендації з досвіду. Для тих, хто відпрацює цю частину, маю наступну пораду: «Будьте собою, будьте неправильні!» Тобто робіть так, як Вам зручно, можете навіть за вухом почухати, якщо у Вас це не викликає побоювання «що про мене подумають». Але не спішіть: перш ніж робити неправильно — навчіться робити правильно, бо усталені правила може порушувати той, хто їх бездоганно знає, в іншому випадку негативна реакція публіки не забариться.

Решту жестів легше відпрацювати практично, аніж описувати словами. Тим не менше, хочу прокоментувати деякі часто вживані:

- **«шпиль» (пучки пальців лівої та правої руки торкаються одні одних)** — нібито характеризують впевненість, але при надто частій демонстрації є ознакою початківців; якщо і використовувати, то слідкуйте, щоб великі пальці були догори;

- **відкриті долоні** — характеризують довіру, але зловживаючи, будете виглядати слабкими в очах слухачів;

- **рука за зап'ястя тримає іншу за спиною** — самовпевненість, зверхність, при частому використанні може виглядати як демонстрація авторитету, а для чого демонструвати авторитет тому, в кого він насправді є?

- **демонстрація вказівного пальця** — наказ, заклик до уваги — чудово привертає увагу, але тільки якщо говорите про щось насправді важливе, що поділяють інші; часте використання є швидше ознакою поганого тону, аніж символом владності;

- **руки, схрещені на грудях, як і обхват передпліччя, чи інші жести закритості** — потреба в роздумах або небажання довіряти — може означати негативне ставлення чи невпевненість, при постійному використанні сприймається слухачами як небажання відкриватися і бути до кінця чесним;

- **знімання палинок, поправлення коміра сорочки, чи краватки, потирання шиї** — хоча і мають різні причини, загалом пояснюються нервуванням виконавця, а отже, негативно впливають на сприйняття;

- **поправлення волосся** — більше жіночий, аніж чоловічий жест, який підкреслює бажання сподобатись; використовувати не бажано, хіба у випадку привернення уваги до своєї жіночності;

- **руки біля обличчя (носа, рота, горла, вуха, очей, підборіддя, скронь)** — потреба самозаглибитись — часто є «крадіями впевненості», їх, по можливості, варто уникати, крім випадків свідомої демонстрації роздумів чи вагання;

- **розслаблене зап'ястя** — потреба у захисті, може бути жіночим проявом маніпулювання власною слабкістю, для чоловіків не припустиме.

Перелік жестів на цьому не завершується, на відміну від мого власного терпіння описувати менш значні для оратора рухи руками. Зауважу лише: трактуючи жести, я особисто постійно пам'ятаю, що не буває двох однакових проявів і нібито однаково описані, вони можуть означати абсолютно різне, бо враховувати потрібно також ситуацію місця і часу, послідовність, можливе продовження, тривалість, домінуючу руку і т. д. Насправді, як і будь-який вид мистецтва, ораторське потребує бездоганності, а отже, і кожна деталь руху повинна бути продумана, однак для початку варто почати спостерігати за собою і без особливої критики виправляти те, що здаватиметься Вам недоцільним.

Окремо хочу зупинитися на пальцях — вони є показником внутрішньої сили оратора, тому під час виступу рекомендую, щоб у Вас вони були дещо напружені. Уявіть собі, що через них Ви обмінюєтесь енергією зі своїми слухачами, вони, як лазерні мечі у «Зоряних війнах», розсікають простір. Таким чином, рухи виконуються з розслабленими плечима і ліктями, але напруженими зап'ястями і пальцями, все так само, як у самурайських бойових мистецтвах. А ще пам'ятайте, що мозок і тіло — одна система: тому впевнені жести породжують впевнені думки, і навпаки. Отже, таки можна відпрацювати власне ефективне ставлення до виступу, спершу працюючи зі своїм тілом (рухами).

Але найважливішою складовою невербаліки для оратора є його позиція, тобто те, як оратор користується своїми ногами і тілом загалом. Спершу давайте розберемось, яке ставлення Аудиторії до себе ми хочемо сформувані. Можливо, це варто було зробити ще на початку книжки, але, як кажуть, краще пізно ніж ніколи, та й тепер, маючи розуміння цілей нашого виступу, ми це зробимо дещо простіше. Отже, пропоную виглядати впевнено — погодьтесь, доцільно у будь-якій ситуації; також сюди бажано додати переконливість або вміння впливати, бо що це за оратор, який гарно говорить але ніхто його не дослухається, ще було б непогано «домішати» чарівності й шарму, яка береться з любові до оточуючих і віри у свою правоту. Про сміливість, рішучість і наполегливість я змовчу, бо це товариство підходить для Аудиторії-Зрілої-Леді, але не завжди сподобається Аудиторії-Боязкій-Панночці, і, звичайно, варто виглядати відповідально, щоб викликати довіру. Більшість цих проявів можна задати своїм слухачам, пам'ятаючи про власну позицію під час виступу.

Отже, ходіть прямо — це символізуватиме відсутність у Вас проблем (а кому потрібен кавалер із проблемами?), до речі, пам'ятаючи про єдність тіла і мозку як системи, Ви цих проблем насправду-таки позбудетесь. Якщо хочете, щоб у Вас це відбувалося природно — практикуйте у щоденному житті. Так-так, не сидіть такі скрючені бубликом — розпряміть плечі!

Наступне: затягніть собі, що ноги для того, щоб на них стояти!

(і ходити, звичайно). «Теж мені, істина, — подумає вибагливий читач, — це і так само собою зрозуміло!» Згодний з Вами, але бачу, що чомусь про це забувають саме під час виступу і замість того, щоб міцно стояти на своїх двох — промовець шукає опору ззовні: хоч би пальчиком за стіл потриматися, хоч би до дошки чи стіни притулитися, я вже не кажу — на трибуну опертися (або навіть намертво схопитися). В таких випадках я кажу: «відпустіть стіл, він не впаде», і він справді-таки нікуди не падає. Отже, ще раз нагадаю: стійте на своїх ногах і не шукайте, щоби-то «підперло» Вашу впевненість.

При спілкуванні зі слухачами (ораторському виступі) я також рекомендую повертатися всім тілом до того, кому зараз дивитесь в очі, тобто не тільки крутити головою, а ще і розвертати в ту сторону «своє серце». Якщо хочете, то й на правду уявляйте що між Вашим серцем і серцями слухачів встановлюється контакт. Гірше від того точно не буде, а якщо Ви серйозно ставитеся до езотерики, то ще й дійсно додатковий зв'язок налагодите.

Тіло, нахилене у напрямку співрозмовника (небагато, трошки менше ніж Пізанська вежа), демонструє Ваш інтерес до Аудиторії, а пам'ятаючи про те, що ми цікавимося тими, хто цікавиться нами, будьте певні, що Ваші слухачі з вдячності за цю увагу віддадуть Вам сторицею. Відхиляючись назад, Ви натомість демонструєте пасивність, це варто використовувати тоді, коли хочете когось спровокувати на запитання чи навіть показати власну зверхність, але для всього часу виступу такий підхід не годиться. Звісно, постійно нахиленим бути не можна, але виголошуючи найважливіші тези виступу, про цю практику треба пам'ятати.

А ще прошу Вас пам'ятати про симетричність позиції. Уявіть собі, якби біля Вас було дзеркало, чи повністю відповідала б Ваша ліва сторона правій? Симетричність означає, що як на емоційному, так і на логічному рівні Ви думаєте про одне і те саме, це показник «присутності» людини і її здатності впливати на ситуацію довкола. Тому не рекомендую перехрещувати ноги, переносити вагу тільки на одну ногу, братися рукою за бік чи нахилитися в одну сторону. У цьому Вам допоможе дзеркальце (або вікно у темну пору доби) — кажуть,

що ті, хто частіше дивляться у дзеркало, мають навіть більш симетричні форми обличчя (мозок автоматично вирівнює обидві половини, контрольовані різними півкулями). Якщо ж все-таки Ваша позиція не симетрична, то проаналізуйте, куди спрямована нога, яка є попереду. Вона визначає місце, де Ви хочете бути. Це також може видавати вашого « лідера » серед присутніх. Якщо стопа тієї ноги, що попереду, скерована до дверей, значить, оратор думками десь за ними. Не все, звичайно, так однозначно, але поспостерігайте за своїм тілом у час тих чи інших думок, і Ви відкриєте для себе купу всього нового і цікавого.

На завершення розділу про невербаліку напишу, що при реакціях на психологічне каміння (образи, звинувачення, незручні запитання, рефлексії на неприємну тему) перше, що видає оратора — це його невербаліка. Тіло швидше приймає рішення в континуумах « приємно-неприємно » і « чесно-нечесно ». Тіло ніколи не обманює. Тому зі своєю мовою тіла потрібно наполегливо працювати — це ключ до впливу / зміни власного способу мислення.

Висновки до розділу 06 :

- 1) Немає правильних позицій! Будьте готові до експериментів і постійних змін.
- 2) Ідеально — це коли нічого зайвого, слідкуйте за своєю невербалікою, кожен рух, погляд чи міміка повинен бути доречний в контексті Вашого виступу.
- 3) Мозок і тіло — одна система, не дозволяйте своїм кінцівкам жити власним життям: це формує неправильні думки.
- 4) Відкриті, широкі симетричні, синхронні рухи є проявом зрозумілої і відповідальної позиції оратора, який вірить у те, що він говорить.
- 5) Жести — це ілюстрації до сказаного Вами: вони мають бути чіткі і доповнювати Ваші слова.
- 6) Невербаліка — це Ваше ставлення до себе. Довіряйте собі, і Вам довірятимуть Ваші слухачі.

§ 07

Голос як інструмент роботи оратора

*Визначний розум проявляє свою силу не лише
через вміння мислити, але і через вміння
промовляти.
Ральф Емерсон*

Як і у випадку з невербальною, «правильного» голосу для оратора не існує. Дехто говорить грубим басом, так що аж вуха закладає, а хтось розрізає навколишній простір тоненьким писклявим голоском. Не існує і харизматичного голосу, бо навіть якщо говорити повільно, тихо і низько, то можна таки справді загіпнотизувати своїх слухачів, але чи буде якась користь від виступів перед сплячими? Отже, робимо висновок, що голос, як і невербальна комунікація, є формою, в яку завертаються слова, для того, щоб слухач сприйняв їх легше і краще, тож голос, як і будь-який інструмент, для того, щоб тримати увагу слухачів, потребує постійної зміни, тобто варто вміти працювати різними голосами.

Як я зазначав раніше, від голосу залежить 35% інформаційності Вашого виступу, тобто фактично третина інформації залежить від того, з якою інтонацією, гучністю і модуляцією буде вона донесена.

Над невербальною комунікацією голос має ту перевагу, що правильно поставлений і пропрацьований — це інструмент, який має силу незалежно від Вашого віку чи стану здоров'я. Навіть у глибокій старості, коли тіло стає кволе і немічне, доглянутий голос може видавати молодецьку енергію і запал. Є ціла плеяда відомих промовців минулого, які не могли похизуватися досконалим тілом (а отже, і можливістью сповна використовувати невербаліку), але завдяки своєму голосу надихали і змінювали мільйонні аудиторії. Серед таких людей, в першу чергу, можна відзначити частково паралізованого майже все його свідоме життя Мілтона Еріксона, відомого канадського гіпнотерапевта, а також 32-го президента США Франкліна Делано Рузвельта, якому прикутість до інвалідного візка через перенесене у зрілі роки захворювання на поліомієліт не завадило чотири рази виборювати президентський пост. Таких прикладів можна наводити достатньо багато і серед сучасників, і серед постатей минулого. Щоправда, на превеликий жаль, про можливість використання свого голосу люди згадують тоді, коли інші можливості вже чомусь тимчасово недоступні (хвороба, постільний режим) або втрачені. Бо те, що ми отримуємо «від природи», звикли не цінувати, приймаючи як належне, і справжнє розуміння потреби дбайливого догляду й роз-

витку часто приходиться тоді, коли це втрачаємо, інколи невідворотно.

Це був вступ щодо важливості профілактики, удосконалення і загалом правильного «сервісу» свого голосу, який для оратора має особливе значення, оскільки є інструментом його впливу. Так само, як актору важливо доглядати своє обличчя, футболісту — ноги, бандуристу — пальці (продовжить логічний ряд самостійно), так само, ораторові необхідно пильно вважати на свій голос. Часто здається: я ще молодий, щоб про таке думати, — але саме замолоду потрібно шануватися, щоб у зрілому віці і старості не горювати, використовуючи звичне «якби ж я тільки знав/знала!».

Профілактика голосу передбачає не пити гарячого і холодного за 30 хв. до, під час і 30 хв. після виступу. Забудьте про кава-перерви, це для слухачів, а не для того, хто виступає! Якщо ж не уявляєте свого життя без кави чи чаю, то носіть їх з собою у термосі, або подбайте про те, щоб можна було остудити/підігріти улюблений напій на місці. Я розумію, що для когось ця порада може виглядати «з області фантастики», але, знаючи, як просто люди віддають своє майбутнє в обмін на хвилину приємність, змушений від цього застерегти. Сильний, потужний, керований голос вартує таких незначних побутових труднощів. Не буду писати про шкоду паління, про потребу в розумному споживанні морозива, стриманому ставленні до спецій і надміру гострих страв. Це раз уточню — «стриманому»: це не означає що від сьогодні потрібно їсти тільки теплу бульбу, а швидше те, що варто не зловживати маленькими приємностями, пам'ятаючи про важливі майбутні переваги.

Це більше інформації про це можете дізнатися, наприклад, від співаків через їх інтерв'ю або блоги, я ж лише нагадаю, що правильний догляд — це не лише те, чого не слід робити, але і те, що варто робити. Для того, щоб голос був Вашою сильною стороною, його потрібно розвивати. Найкращий спосіб для цього: багато говорити і співати. Про що варто «багато говорити», буде висвітлено у наступному розділі, а щодо «співати» — поділюся власним досвідом: я часто співаю в авто, їдучи на тренінг. Інколи співаю на два чи більше голоси. Колись давно я помітив, що перед виступом це дозволяє під-

готувати голос, і навіть якщо виступати потрібно довго, то голос від цього не втомлюється. Бувало, що мені доводилось мати 10–12 годин виступу підряд, і я не впевнений, що без такої профілактики він би витримав такі потрясіння. Якщо ж у Вас немає можливості підготувати свій інструмент безпосередньо перед виступом, то, як би це курйозно не виглядало/звучало — співайте у ванні. Можливо, для сусідів буде трохи стрес, зате Ваші слухачі матимуть змогу насолоджуватись чистою і плавною промовою.

У будь-якому випадку не нехуйте можливістю покращити те, що вручила Вам сама природа. І якщо, щоб почати співати, потрібно вивчити якийсь пісенник, то для того, щоб поговорити перед виступом, це зовсім не обов'язково. Бачив випадки, коли оратор через те, що дві години до виступу мовчав, вийшовши на сцену, перших 3–5 хвилин лише налагоджував дихання, але ж ми пам'ятаємо, що перше враження двічі скласти не можна. Тому маючи можливість хоча б перекинутись з ким-небудь декількома словами перед самим виходом, не упустіть такої нагоди, або, що краще, створіть її.

Голос, як і погляд, про який йшла мова у попередньому розділі — це збірне поняття, яке можна розділити на складові звучання (гучність, швидкість, тембр, інтонацію, паузи, чіткість) і на механізм створення (голосові зв'язки, артикуляційний апарат, горло, язик). Але є ще одна складова голосу, вкрай вадлива для оратора — це дихання. Я б навіть сказав, що голос — це функція від дихання, бо важко бути добрим оратором, якщо захекуватись кожні декілька хвилин виступу. Попрацюйте зі своїм диханням, і як «побічний ефект» відчуєте прилив впевненості і добре керований невтомний голос. Тому, можливо, дещо простіше публічно виступати спортсменам чи танцюристам — трохи практики і вміння володіти своїм диханням можна застосовувати в ораторському мистецтві. Хоча, уточню зараз, я говорю не так про вміння словесно імпровізувати, а саме про вміння не збивати дихальну систему під час промови.

Що робити для того, щоб пропрацювати своє дихання і зробити це власною сильною стороною? Перший спосіб — це

- **багато говорити без упину**, при чому бажано це робити

швидше ніж зазвичай у побутовому спілкуванні, сюди можна віднести також варіант співу; наступна можливість, якою я користуюся на заняттях, це

- **носити щось важке і при цьому декламувати вірш чи вести філософську бесіду.** Як вантаж підійдуть бутлі з водою чи стос книг, як місце — сходи, по яких можна рухатись вгору-вниз. Звичайно, варто не переборщити ні з масою, ні з навантаженнями, ані з тривалістю, але загалом контролювати своє дихання стає набагато простіше. Як видозміну можна спробувати

- **розмовляти по телефону,** піднімаючись по сходах. Я інколи набираю важливий для мене телефонний номер на початку підйому (скажімо на 6—9 поверх) і ставлю собі завдання, повільно йдучи, досягнути поставлених цілей. Чудове тренування для вміння фокусуватись і контролювати плавне дихання. Можна також

- **бігати і розмовляти.** При потребі збавляйте швидкість, але не переставайте говорити (співати). Рекомендую спробувати

- **говорити після виконання фізичних вправ (присідання, відтискання чи качання пресу).** Це допомагає швидко зорганізуватися і під час публічного виступу.

Думаю, Ви знайдете ще деякі свої приклади і вправи, які зроблять Ваше дихання підконтрольним і плавним, тут головне постійно шукати і не зупинятись на досягнутому.

Один зі страхів публічного виступу може ховатися у несприйнятті свого голосу. Знаю такі випадки, коли людина одного разу почула записаний на диктофон власний голос і втратила бажання в подальшому виступати, бо її голос видався надто писклявим і неприємним. Нічого дивного немає в тому, що сприйняття нашого голосу іншими людьми може суттєво відрізнитися від того, як звикли сприймати свій голос ми самі. Адже ми сприймаємо його zdeформованим через черепну коробку, а інші слухають « напряду » вухами. Як би це не звучало, а варто наважитись і прослухати себе у записі, при чому чим частіше слухатимете, тим швидше звикнете до свого « справжнього » звучання. Я досить довгий час прослуховував свої записи для того, щоб краще зрозуміти, що саме у звучанні мого голосу варто

покращити. До речі, те саме стосується і невербаліки, тому, наприклад, рекомендую записувати на відео якісь свої важливі переговори, навіть телефонні, а потім аналізувати кожен жест, мімічний прояв, шукати причини їх виникнення і цю саму роботу виконувати щодо голосу. Чому я затнувся в цьому моменті? Чому сіпнула брова? Що стало причиною стишення на 3 хв.? Про що я думав, кашлянувши на 4.15 хвилині? Такі питання дозволяють Вам знаходити розуміння, як реагує тіло на внутрішні, приємні чи не дуже, подразники і таким чином вчитися в себе. Бо хто може бути для Вас кращим вчителем, як не Ви самі? Такий підхід я використовую і на навчальних програмах, записуючи на відео виступи учасників, які потім можна аналізувати. Не нехуйте такою можливістю і в повсякденному житті, добре що зараз можливість відео- і аудіозапису є майже на всіх технічних пристроях: комп'ютерах, мобільних телефонах, смартфонах, я вже не кажу про професійні диктофони чи камери. Людина вчиться тільки тоді, коли вчиться постійно.

А зараз дозвольте перейти до теми, як який параметр нашого голосу впливає на сприйняття слухачами, для того щоб можна було зрозуміти, що саме варто змінювати. Першим проаналізуємо гучність. **Гучність голосу** показує силу характеру людини і територію, яку ця людина готова захищати. Цей показник будемо аналізувати у плавному континуумі «крик — голосно — тихо». Відповідно оратор, який говорить голосно, дає підсвідомий сигнал своїй Аудиторії, яку саме територію він готовий психологічно захищати. Всі, хто чують голос оратора, потрапляють у його сферу впливу. Тому не дивно, що невпевнені люди зазвичай говорять тихим голосом, цим самим не демонструючи особливих претензій щодо території. Оратор, який вагається, буде розраховувати гучність свого голосу так, щоб його було чути найближчим слухачам, тобто тим, з ким він може сформувавши відносини розуміння, забуваючи про достатню гучність для задніх рядів, що не дозволяє присутнім там повністю включитися у процес. Запам'ятайте одне з фундаментальних правил ораторського виступу: говорити потрібно так, щоб вас було чути всім без винятку слухачам, тобто щоб навіть той, хто перебуває у задньому ряді, був окупаний

достатнім для сприйняття звуком. На перший погляд це очевидно. Але зазвичай, як і більшість очевидних речей, вони є очевидні до виступу, та ця їх властивість часто втрачається під час процесу. Особливо часто втрачається гучність, якщо виступ затягується (понад декілька годин), оратор фізично втомлений, « гальорка » в якийсь момент перестала подавати позитивні сигнали слухання; хтось у перших рядах висловлює невіддужне надзацікавлення і т. д. Тому, щоб не вийшло казусу « розмови з першим рядом », постійно перепитуйте себе « чи достатньо голосно я говорю ? » і слідкуйте за реакцією своїх слухачів. З деякого часу я практикую відкриті вуличні заняття, на яких особливо добре прослідковується вміння вибирати достатню гучність виступу. І Вам рекомендую якомога більше виступати на вулиці, таким чином можна зрозуміти, хто потрапляє у сферу Вашого впливу. Зрештою, згадаймо, що раніше згаданий Демосфен вправлявся у ораторстві, перегукуючи хвилі Егейського моря, які з гуркотом розбивались об скелястий берег Афін.

Безперечно, тут, як і в інших ситуаціях, варто « не перегнути палку » і чергувати голосну розмову з тихою. Бо якщо оратор тільки те й робить, що горланить і кричить, то крім власного зірваного голосу він ще й отримує невдоволену реакцію слухачів. Досить довго займаючись оперативною психодіагностикою, можу сказати, що на крик людина переходить тоді, коли або тема є дуже важлива для оратора, або оратор сам не впевнений в тому, що говорить, а хоче криком переконати у своїй правоті. Ніколи не забуду одного свого університетського викладача, який проводив лекції тихо і монотонно, так що ми встигали добряче задрімати, тим не менше з регулярністю у 5–7 хв. він викрикував деякі речення, тож сон разом із дрімотою моментально покидали наше товариство і хотілося вскочити на рівні ноги із запитаннями « Що ? Де ? Га ? Що сталося ? ». Цей приклад — не ілюстрація до ідеального виступу, а швидше демонстрація того, що правильна робота голосом може добре тримати увагу слухачів навіть довгі періоди часу.

Що стосується тихої розмови, то інколи можливо навіть вигідно стишувати голос. Якщо робити це грамотно, то слухачі навпаки починають прислуховуватись і заспокоюватись. Тихий голос створює

атмосферу секретності, а отже, важливості, і тому змушує відкласти всі свої поточні думки і сфокусуватися на ораторі. Але якщо спілкуватися так довгий час, то можна втратити увагу слухачів. Пам'ятайте, що будь-яка монотонність присипляє, тому не зловживайте. Для того, щоб зрозуміти, яка гучність буде оптимальною, потрібне часте практикування з різною кількістю учасників у різних приміщеннях. Тож не забувайте про нагоду поекспериментувати і зрозуміти свій справжній рівень впливу через голос.

Що дозволяє сприймати голос як більш гучний? По-перше, це зоровий контакт — якщо Ви дивитесь в очі, то для слухачів це плюс декілька рисок на шкалі гучності. Потужно звучатиме звичайний голос з близької дистанції (тут варто врахувати, що при великій аудиторії (приміщенні) те, що для перших рядів крик, для останніх може здаватися шепотом). Інший спосіб збільшення гучності сприйняття — це активна міміка, так ніби слова Ви проговорюєте, як вчить підручник з іноземної мови для початкових класів, щоб аж щоки боліли (це, до речі, допомагає робити вимову більш чіткою). Також сприймається як більш гучний голос у герметично ізольованому приміщенні, що теж можна використати і про що промовцєві варто пам'ятати.

Одним з пунктів, на який підсвідомо звертає увагу слухач, це **висота або тембр голосу**. Якщо у Вас низький голос, то маєте всі шанси дуже переконливо виглядати в очах, чи то, правильніше, звучати у вухах жіночої частини слухачів. Чому жінкам подобається низький голос? Тому що це сигнал підсвідомості про те, що у промовця активно синтезувався тестостерон у крові разом зі всіма чоловічими рисами впевненості, сміливості, завзятості і т. д. Натомість у чоловічої частини слухачів такий голос може викликати навіть незрозумілий страх, який у свою чергу викликає насторожене і упереджене сприйняття. Це я, звичайно, говорю про дуже низький голос. Ми можемо тренувати висоту свого голосу, як і будь-який інший параметр, тому не переймайтесь тим, що, можливо, він у Вас надто дзвінкий і високий. Це при потребі можна виправити постійним зосередженням на голосі й самодисципліною при виступах.

Якщо низький голос має заспокійливий і медитативний вплив,

то натомість надто високий дуже часто викликає несвідоме глибинне роздратування, хоча це лише перша реакція, і далі наш організм, тобто вуха, пристосовуються і сприймають людину в цілому, а не лише її голос. Тим не менше, іноді навіть рекомендую потренуватись і поговорити писклявим голосом. Це дозволить адекватно поставитися до себе у випадку, якщо випадково він зірветься під час виступу. Повірте, Аудиторія цілком спокійно сприймає непередбачений fail у голосі, бажано лише, щоб оратор був до цього готовий і зробив так само. Негарних голосів не існує, і перефразовуючи японське прислів'я про те, що у коханої людини навіть ямки від віспи сприймаються як ластовиння, варто пам'ятати, що не надто приємний голос оратора, який сподобався і зміг зацікавити нас, ми сприйmemo як його особисту особливість, і не більше.

Важливою характеристикою оратора виступає також **швидкість мовлення**, можливо, це навіть більш суперечливий, показник аніж гучність. З одного боку, швидка мова характеризує швидкість мислення оратора, активний рух нервових імпульсів в його голові, з іншого боку, вона сприймається як ознака хвилювання, бажання швидше завершити промову і деякої несерйозності. Уявіть собі священика на казанні, або президента, який звертається до народу зі швидкістю 300 слів на хвилину (це трохи повільніше, аніж говорять на радіо про ліцензійні товари: «ліцензія міністерства... номер... від... Блилилилил, яке важко зрозуміти»). Звичайна мова — це близько 130 слів/хв.

Направду хороших ораторів вирізняє вміння швидко формулювати свої думки, для цього, зрештою, потрібна добра «оперативна пам'ять». Спробуйте зараз відірватися від цієї книги і 5 хвилин описувати все, що бачите навколо, на максимально можливій швидкості? Від незвички 5 хв. можуть здатися цілою вічністю. А деякі оратори примудряються говорити так годинами і не стомлюватися. Швидка мова також інколи показує наявність значної кількості інформації у промовця. З психодіагностичного погляду вміння швидко говорити показує меншу кількість блоків, шаблонів і умовностей всередині людини, її більшу довіру до себе. Якщо Вам доводилося спостері-

гати за дещо непевненими у собі людьми (іноді через якісь комплекси), то Ви могли б помітити, що людина зважає, наче на терезах, кожне слово, проводячи жорсткий відбір через внутрішній діалог, щоб не сказати чогось зайвого, що може видати «потаємні» думки. Якщо ж у нас таких думок немає, або ми більш відкриті чи, наприклад, не соромимось певної теми, то і говорити будемо / можемо швидше.

Але для тих, хто полюбляє фаст-спіч (тут є деяка аналогія з фаст-фудом) і хоче втиснути двогодинну промову в 30-хвилинний відведений час, варто нагадати, що якщо у шлунок запхати удвічі більше їжі, він від того більш ситий, здоровий і кращий не стане. Це часто може бути проблемою на успішних виступах, коли матеріалу для висвітлення ще на декілька годин, аудиторія виявляє своє пристрасне бажання, а часу вже залишається обмаль, тоді оратор бере «ноги в руки» і починає спринт щоб, «впихнути невпихуєме». (Шукайте аналогії: так інколи роблять і водії, бачачи жовте світло, яке щойно загорілось на світлофорі). Хто не вірить, що нічого доброго з цього не виходить, проведіть експеримент: візьміть у руку 200-грамове горнятко і вилийте туди дволітрову банку води. Спробували? ... Що вийшло? ... Поки ті ревні дослідники, що виконують всі експерименти, витирають підлогу, ми з Вами продовжимо таке пояснення. І зрозуміємо, що інформація, як і вода, теж здатна розхлюпуватися, якщо їй мало місця. Тому, до речі, будь-який навик — це завжди тривале тренування, а не випадково почута фраза чи побачена техніка.

А що робити, якщо часу обмаль, а матеріалу ще багато? — розуміючи безглуздість приспішування, зводьте все до основної цілі виступу, яку Ви визначили заздалегідь. Ті, хто готовий до сприйняття нового і хто був «тут і зараз» в часі Вашого виступу, потім самі знайдуть необхідну інформацію.

Наведу ще декілька аргументів за те, щоб не квапити події. Час слухача і час промовця є деформованим в пропорції 1 до 2, або 2 до 3. Тобто слухач зазвичай сприймає поданий матеріал повільніше, ніж його подає оратор, і надто швидка мова може лише погіршити сприйняття. Також врахуйте, що люди, які говорять повільно, викликають більше довіри, виглядаючи авторитетно у очах (чи то пак, вухах)

своїх слухачів. Часто до таких людей прислухаються, цінуючи кожне їх слово, особливо якщо слова промовляються ще й тихо. І наостанок, кажуть: «розмір гонорару обернено пропорційний швидкості мовлення промовця». Так що враховуйте і це у своїх подальших виступах!

У будь-якому випадку інструмент є для нас корисним, коли ми вміємо ним користуватися. Який зиск від логарифмічної лінійки, якщо не знати, як вона працює? Тобто варто вміти говорити як швидко, так і повільно, і використовувати це вміння, керуючись доцільністю. На своїх заняттях ми відпрацьовуємо індивідуальні і колективні вправи, присвячені збільшенню швидкості мовлення, разом з тим — і вміння говорити дуже поволі, та так, щоб це було комфортно. Тут немає нічого складного, варто лише практикувати. Спробуйте перед публікою сказати фразу з 4—5 слів (напр.: «Сьогодні вранці яскраво світить сонце») упродовж не менш ніж однієї хвилини, при цьому не розтягуючи слова, а роблячи паузи і підтримуючи повний зоровий контакт і увагу слухачів. Це дійсно чудове вміння, і в досконалості ним можна оволодіти, вміючи тримати внутрішню мовчанку, про що я напишу у наступних розділах.

Не можу не згадати про **чіткість вимови**, яка для оратора є радше обов'язковою вимогою, аніж бажаним інгредієнтом «до смаку». Повторюся: кожне Ваше слово повинно бути наче закарбоване, вирізьблене в камені, сказане так, щоб його не можна було почути (а відповідно і протрактувати) двозначно. Все ніби зрозуміло, але деколи втома чи обставини можуть пересилити цю аксіому, і оратор починає говорити так, ніби при цьому ще жує шматок яблучного струддя, запиваючи смородиновим соком. На допомогу в таких випадках приходять самодисципліна і власний відсторонений погляд, який нагадує про домінуюче високе становище оратора і про потребу його підтримання завдяки чіткій вимові.

З іншого боку, якщо людина гаркавить, то це ще не перепона, щоб бути добрим оратором, бо це можна виправити: або звернувшись за консультацією до логопеда, або, як і Демосфен, набирати в рот камінців (карамельок-барбарисок) і декламувати поеми. Більшості підійде і звичайний самоконтроль над вимовою, коли людина декілька

разів повторює складне для вимови слово чи скоромовку, не забуваючи себе мотивувати чимось приємним за кожен вдало вимовлену фразу.

Окрім перерахованих складових мовлення оратору варто ще враховувати інтонацію і паузи. Пам'ятайте про потребу виділяти найважливіші моменти свого виступу голосом. Можливо, на свідомому рівні користь зрозуміти важко, але для нашої підсвідомості виділений голосом текст закарбовується в пам'яті і навіть через деякий час слухач може згадати саме те, на чому Ви зробили вдалий акцент. У невербальній комунікації для цього я вчу використовувати підняті брови або «спалах» очима, а на рівні мовлення цю функцію виконує особлива інтонація у реченні чи наголос на слові. Підсилює зацікавленість і запам'ятовуваність також те, що було виокремлено паузами. Я не знаю більш сильного інструменту для заспокоєння слухачів, аніж вдала пауза (звісно, підкріплена невербалікою).

Якось мені довелось проводити лекцію перед 120 студентами п'ятого (випускного) курсу, яка для них була водночас останньою в університеті, і саме завдяки 3-хвилинній (яка здавалась нескінченною), грамотно витриманій паузі мені таки вдалося провести повноцінне й цікаве заняття. При цьому півтори години корки лишилися у пляшках із шампанським, а цукерки — не розпакованими. Сумніваюсь, чи викликали б самі слова чи заклики до тиші, обов'язку чи навіть совісті, такий ефект. До слова, випускники таки зробили згодом своє святкування і всі, зрештою, залишилися задоволеними.

Пауза — це також спосіб подумати і прийняти рішення, хоча інколи від незвички мовчати оратор починає хвилюватися, таким чином використовуючи час паузи неефективно. Спробуйте мовчати посеред виступу частіше, Вам неодмінно сподобається!

Як підсумок напишу, що голос, як і будь-який інструмент, потрібно змінювати в процесі використання. Це необхідно, щоб постійно тримати увагу своїх слухачів максимально сконцентрованою на Вашому виступі. Тому рекомендую навчитись говорити найрізноманітнішими

голосами : високим, як у підлітків, і низьким, як у старого захриплого дядька, швидким, як реактивний літак і повільним, наче дзюркотливий потік, чітким і так, наче набрали у рота каші, тихо, майже пошепки і гучно, наче вибухи грому, без пауз на одному подиху і підкреслюючи кожне слово.

Роздумуйте також, яка комбінація параметрів як сприйматиметься слухачами. Наприклад, швидка і гучна мова сприйматиметься позитивно у важливому питанні, яке подається так, ніби оратор не зацікавлений в конкретній реакції публіки (розповідь історії з життя чи власного досвіду, висвітлення інформації, монолог) і буде сприйнята негативно у випадку, коли оратор має власний інтерес залежно від реакції публіки (особисте переконування, продажі, співбесіда, політичні дебати).

Пробуйте межі своїх вмінь і ніколи не перетворюйте їх на закриті кордони. Вчіться також працювати з найнесподіванішими комбінаціями. Наприклад водночас тихо-швидко-низько, чи голосно-повільно-високо, тихо-без пауз і нечітко-голосно, чим більше комбінацій буде для Вас звичним способом донесення інформації, тим більше можливостей під час виступу Ви матимете. Бо « розмір особистості » людини демонструється в тій кількості виборів, яку людина може свідомо зробити, в тому числі підбираючи і чергуючи відповідні голоси.

Висновки до розділу 07 :

- 1) Негарних голосів не існує. Ваш голос сприйматимуть в контексті довіри до Вашої особистості, а не як щось окреме.
- 2) Сервісуйте і готуйте свої голосові зв'язки й загалом артикуляційний апарат (горло, щоки, язик) перед виступом.
- 3) Говоріть достатньо гучно, щоб було чути всім слухачам і достатньо чітко, щоб їм було зрозуміло.
- 4) Калібруйте висоту і швидкість мовлення залежно від цілей і уважності слухачів.
- 5) Немає ідеального голосу для оратора. Будьте готові під час виступу десятки разів змінювати свій голос. Монотонність присипляє.

§ 08

Слова оратора

*Мова – неймовірно сильний засіб, але
потрібно мати багато розуму, щоб
користуватися ним.*

Гегель

*Хто багато стріляє, той ще не майстер, хто
багато говорить, той ще не оратор.*

Конфуцій

*Говори так, щоб тебе не можна було
не зрозуміти.*

Квінтіліан

Якщо голос і невербаліка оратора — це пакування, в якому він доносить якусь «поживну цінність», то слова і є власне цією поживною цінністю, яка в подальшому «перетравлюється» слухачами. Упаковку люди зазвичай не їдять, тому той харч, який під нею захований, повинен бути не лише достатньо смачним, але й калорійним, а також має добре засвоюватись організмом. Але тут варто також нагадати, дорогий читачу, що слова — це лише інструмент, і вони не заміняють ціль. Інколи можна донести інформацію до умів людей, не вчиняючи ніяких дій, або навпаки — не говорячи, а лише впливаючи своєю поведінкою. Тому маємо таку модель забавки нашого північного сусіда, в якій одна складова закривається в іншій, а та в свою чергу приховує ще одну: невербаліка і голос потрібні, щоб донести слова, а слова потрібні, щоб донести ціль виступу. І про це в жодному разі не рекомендую забувати, бо основою і найбільш сокровеним, тим, про що варто постійно думати і відповідно підбирати слова та зовнішню форму, є саме ціль виступу. Пам'ятаючи про це, можна донести ту саму інформацію в десяток різних способів, маючи чи то 1 хвилину, чи 10 годин.

Ну що ще можна написати про слова. Стільки про них вже сказано... «Ну що б, здавалося, слова... Слова та голос — більш нічого. А серце б'ється — ожива, Як їх почує!..» — так писав наш класик Т. Г. Шевченко. Багато що можна робити завдяки словам: хтось піднімає на боротьбу цілі народи, когось згадують у віках, багаторазово перечитуючи написане, а хтось може завдяки їм навіть воскрешати мертвих. У будь-якому випадку, навіть якщо у Вас не такі далекосяжні й глобальні цілі, то пам'ятка того, що володіння словом дає людям ключ до сердець інших, налаштовує на те, щоб серйозно ставитись до використовуваних слів. Я часто цитую французьке прислів'я «Хто говорить, той сіє, хто слухає, той жне». Направду, кожне Ваше слово — це насінина, яка обов'язково дасть свій плід, якщо дотримуватись деяких важливих правил:

1. Кидати насіння потрібно у добре підготовлений ґрунт. Спочатку створіть середовище для виступу, навчання, розвитку, змін сприйняття реальності. Освойте територію (розділ 5), налаштуйте слухачів (розділ 3), підготуйте

простір (наступний розділ), зробіть умови сприйняття інформації зручними, і лише тоді починайте «посівну».

2. Розмір врожаю не завжди залежить від густини засіву. Інколи одна фраза важить більше, ніж 10 сторінок тексту, а одне слово може повністю змінити і сприйняття, і зміст сказаного. Сказати більше, ще не означає змінити слухачів на краще.

3. Краще засівати добірні зерна, аніж які-небудь. Знаходьте час і можливість культивувати і вибирати свої насінини чи саджанці (слова, аналогії та моделі). Хто сіє абищо, рідко отримує добрий урожай.

4. Час – необхідний ресурс для росту. Так само, як посаджене сьогодні дерево не дасть завтра результату, так само варто розуміти, що «засіяне» слово проросте тільки після того, як людина деякий час буде роздумувати над ним, і пришвидшити цей процес ми зазвичай не можемо. А ще тривала робота дає кращі результати.

5. Пам'ятайте про потребу у добривах. Якщо у словах немає любові до слухачів і щирого бажання змінити слухачів на краще чи допомогти їм, то такі слова не проростають глибоко. Краще в ямку до саджанця підсипати добрива (любові), тоді й результат перевершить всі Ваші сподівання.

6. Треба врахувати рослини, що вже засіяні на полі. Кажуть, що квасоля не росте поруч із цибулею, кукурудза – поруч із помідорами, а морква не любить кропу. Кожен виступ, навіть якщо він суто технічний і вузько спеціалізований, – це поширення певних цінностей самого оратора, а вони в силу різних причин можуть не співпадати з баченнями слухачів, тому слід ретельно зважувати свої слова так, щоб вони підходили існуючим насадженням.

7. Пам'ятайте, що не все насіння проросте, і так само, як у біблійській притчі, якесь впаде на камінь, а якесь – на дорогу, тому не дивуйтеся, що з одних і тих самих Ваших слів різні люди зроблять різні висновки, а дехто взагалі зрозуміє щось своє.

8. Різні обставини по-різному впливають на процес проростання. Погода, настрій, стан здоров'я, гендер, час проведення, освітлення й опалення, наявність відволікаючих факторів, вік слухачів і ще тисячі факторів впливають на процес сприйняття інформації. І як добрий садівничий враховує всі деталі включно з фазами місяця, так вмілий оратор має роздумувати, які слова підбирати.

9. Генетично модифіковане насіння приживається краще. Існує дуже багато технік і прийомів, які дають доступ до сердець і умів слухачів набагато швидше, ніж просто говоріння. І можливо, саме варто навчитись їх використовувати. Але, з іншого боку, завжди слід подумати про екологію і про майбутнє покоління.

Можна продовжувати цей ряд асоціацій, врахувавши, наприклад, що той, хто перший прийшов на поле, має більше можливостей засадити його своїми саджанцями, тобто якщо тема для слухачів нова, то зазвичай більшість схильна прислуховуватись до думки першого оратора. Справжнє мистецтво — встановити черговість свого виступу, щоб він виглядав переконливіше і, наприклад, наступний оратор не міг змінити заданої Вами позиції. Це вміння цілком можна використовувати у політиці чи яких-небудь публічних диспутах. Але на цих моментах соціальної психології та сприйняття інформації я вже не зупинятимусь і, можливо, розгляну у публікаціях згодом.

Ці решта аналогій рекомендую додумати Вам самим, бо за ще одним порівнянням, та рослинка, яку ми особисто доглядаємо і бережемо, яку пильнуємо від надмірного сонця і не допускаємо засухи, дає нам солодші та соковитіші плоди, аніж та, яку хтось приніс чи яка була куплена на ринку.

На жаль, спостерігаючи за людьми, можна побачити, що в більшості випадків вони просто хочуть розкидати насіння, не думаючи про те, як воно проросте, а лиш би кинути те, чого в них є надміру. Особливо цим легковажать у особистих відносинах, говорячи абищо без розуміння того, що кожна причина обов'язково створює свій наслідок. І відносини через спілкування — це дуже складний та продуманий процес зважування значення і впливу кожного свого слова (Детальніше я це висвітлюю в книгах «Мистецтво відповідального спілкування» і «Мовний код».)

Але дозвольте трохи відволіктись від аграрної теми і підняти питання слів і мови в контексті наших відмінностей від тварин. Номо sapiens, тобто ми з Вами, єдині маємо мову, яка є інструментом розуміння (а не просто спілкування), але ж якісь звуки видає весь тваринний світ, то в чому такі відмінність? Багато хто мало не складає

перекладач для тлумачення мови тварин, а японці, кажуть, навіть вигадали спеціальний нашийник для собак, який автоматично транслює пропозиції і побажання чотирилапого улюбленця на людську мову. Але поки кожен цуцик в нашому місті шукатиме таку цяцьку, ми з Вами встигнемо розглянути основні відмінності між мовою тварин (якщо усереднити і все звести до купи) і мовою людей. Ці відмінності я рекомендую сприймати як сильні сторони людства, а отже, як ті, які потрібно удосконалювати і розвивати надалі. Бо ми сильні в тому, в чому ми інакші.

Перша відмінність може бути сформульована так: у тварин (птахів) вроджений словниковий запас. Тобто все, що знає курка, знає і курча. Натомість людський нащадок у 2 роки знає близько ста слів, і з часом та кількість тільки збільшується лавиноподібно, доходячи приблизно до 8000 слів у активному словнику і 80000 — у пасивному. Якщо ж людина продовжує читати книжки, вивчати іноземні мови, спілкуватися з різними людьми чи подорожувати, то словниковий запас може збільшуватись безмежно, аж доки Боза не попросить його представити вже на небі. На жаль багато хто забуває, що навчання не припиняється після школи чи університету і триває нескінченно довго, але, думаю собі, шановний читачу, що оскільки Ви читаете зараз книгу, то Вас та сумна статистика не стосується. Більше того, як на мене, то це є одним із завдань освіченої людини — шукати пояснення нових слів рідного чи іншомовного походження.

Коли я ще вчився у школі, якось, захворівши і маючи багато вільного часу, я натрапив посеред великої домашньої бібліотеки на «Словник іншомовних слів». Мені стало цікаво, і я з захопленням почав вивчати нові слова, такі як «аддуктор», «арборетум», «амбівалентність», давши собі обіцянку кожного дня вивчати по декілька сторінок нових для мене значень. Оскільки книга мала більше ніж шістьсот сторінок, то я розраховував, що мені потрібно буде десь близько року, щоб зі швидкістю 1,5–2 стор./дн. перечитати це все. Признаюся чесно, дійшов я тоді лише до букви «І». Тому знаючи значення слів «зимологія», «волютин», «інгібітор» і «габілітація», я втратив нагоду познайомитися зі значеннями «кабошон», «монада», «сала-

мурі» чи «факторія», що довелося надолужувати згодом. І хоча значення багатьох слів було спотворене ідеологічною радянськістю цього словника, все ж вважаю це дуже важливим етапом у своєму житті, адже тоді я відкрив для себе неспростовну істину: якщо ти не знаєш значення якогось слова, то подивись його у словнику. Також із того часу я звик обов'язково аналізувати слова в контексті їх первісного значення на мові походження. Скільки цікавого можна було дізнатися про сучасне використання слова, знаючи, звідки воно походить! Наприклад слово «стимул» латинською означає батіг, а слово «фінанси» у середньовічних французів означало шкіряний гаманець для грошей. Люди часто користуються словами, не знаючи їх походження. Для мене це так, ніби давати в салат інший інгредієнт, не знаючи, як він смакує.

Зазначу одразу, що я не дотримуюсь думки, буцімто всі слова повинні мати однакове значення для всіх людей. Це звучить безглуздо, бо ми не енциклопедії, а реальні люди з власним досвідом сприйняття того чи іншого слова. Тим не менше я за те, щоб Ви як оратор могли вільно користуватися всіма здобутками цивілізації у мовленні, правильно, але найнесподіванішим чином використовуючи те чи інше слово.

До речі, викладаючи в університеті, я завжди просив студентів ніколи не залишати поза увагою слів, значення яких є невідомі, а обов'язково питати про них у старшокурсників, викладачів, енциклопедії чи всезнаючого Google. Задумайтесь, якщо кожного дня студент-першокурсник, читаючи професійну, чи не дуже, літературу, знаходитиме одне слово, значення якого він не знає, і лінуватиметься дослідити його, то до кінця п'ятого курсу таких слів буде понад 1800. До цього місця текст цієї книжки складає понад 20000 слів, тобто з урахуванням повторів, такий студент міг би не зрозуміти 10% тексту, можливо, не так і багато, але які важливі деталі можна втратити! Тому, підсумовуючи вищесказане словами Максима Рильського: «Не бійтесь заглядати у словник: Це пишній яр, а не сумне провалля...», — від себе додаю: «Оратори, збільшуйте свій словниковий запас, тоді в потрібний момент потрібні слова самі лягатимуть Вам на язик».

Друга відмінність. У тварин сигнали виражають лише емоцію. Тобто коли гавкає собака, він повідомляє: добре-добре-добре-добре або страшно-страшно-страшно-страшно, або більш прозаїчне їсти-їсти-їсти-їсти. Людина для розпізнавання емоцій собі подібних виробила набагато складнішу систему, яка в першу чергу базується на невербальній комунікації та міміці. Тобто ми маємо можливість доносити емоційну інформацію каналом рухів нашого тіла, натомість слова можна залишити для подання інформації часом суперечливої і складної. Саме такий розподіл я рекомендую використовувати і в час публічного виступу: емоційно залучати слухачів мовою тіла і роботою голосу, натомість слова використовувати ретельно продумані і вишукані. Адже є певна аристократичність у ораторстві, яка може проявлятися у виступі літературною мовою, без сленгових слів і звичайно не користуючись суржиком чи лайкою. Це не означає робити з себе оратора, який все інтелектуалізує і для всього знаходить евфемізм. Я не закликаю Вас стати оратором, для якого « сонце » — це « високотемпературний небесний об'єкт », а « електрочайник » — « індустріалізований спосіб перетворення H_2O у газоподібну суміш ». Навпаки, не ускладнюйте те, що можна сказати максимально просто, але ретельно добирайте слова замість того, щоб використовувати прості розмовні варіанти (наприклад, слово « думати » можна замінити синонімами « мислити » чи « розмірковувати »; « робити » — « діяти », « здійснювати » або « чинити »). Окрім синонімів можна збагатити мову виступу різноманітними епітетами. Часто на прохання описати якийсь предмет, скажімо, дошку, я чую « гарна, велика, добра, стара, зелена, з дуже широкими краями, дуже стійка і т. д. » тобто використовуються евристичні (легкодоступні) слова замість того, щоб описати її, наприклад, як « неповторну, з ледь видимим салативим відтінком, продекоровану металевими елементами, зі зручно розміщеним тримачем для крейди, з надійними і міцними опорами, що прикручені до підлоги ». Наголошу, що до підбору слів потрібно підходити « без фанатизму », але погодьтеся, що мова людини відразу виказує, який соціальний рівень має її володар і з якого рівня інтелектуального середовища походить. А оратор, до речі, — це не хто інший як художник усного слова!

Про це часто забувають, але у тварин комунікації побудовані у вигляді монологів, серед яких діалоги — радше виняток. Яка користь нам з такого знання? Фундаментальне розуміння, що грамотний публічний виступ — це не Ваша розповідь слухачам, а Ваше з ними спілкування! Бо незважаючи на те, що оратор в центрі уваги і говорить на певну тему, йому необхідно побудувати систему зворотного зв'язку через зоровий контакт, реакцію на події, відповіді на запитання, залучення слухачів до голосувань, вправ чи інших спільних дій, перепитування і т. д. Абсолютно неприйнятний, як на мене, варіант, коли оратор прийшов для того, щоб розповісти попередньо заготовлену інформацію і не чекає жодної реакції від своїх слухачів. Так можуть поводити себе або фанатики, або безумці, для решти необхідно вміти «слухати» аудиторію, при цьому спілкуватися з нею, говорячи самому. Хоча інколи можна навіть передати ініціативу своїм слухачам, якщо це допомагає Вам досягти цілі вашого виступу. Справді, варто вміти відслідковувати реакцію людей, які слухають Вас, як на рівні настрою кожного учасника, так і на рівні налаштування цілої групи і вести виступ відповідно до запитів групи, пам'ятаючи про ціль свого виступу.

Цю частину найкраще відпрацьовувати у міжособистісному спілкуванні. Люди часто нехтують можливістю «глибокого спілкування» з рідними, коханими і близькими, тобто такого, щоб розуміти і цінувати особистість співрозмовника, а не нав'язувати щось своє. Слухайте людей у щоденному спілкуванні, тоді легко можна буде «почути» потреби слухачів у публічному виступі.

І нарешті, остання важлива для нас відмінність полягає в тому, що сигнали тварин не мають границь. Можна так сказати, що слова не складаються в речення, а без речень не створюються абзаци. В ораторстві це проявляється тоді, коли промовець хоче випалити все «на одному подиху», або, як то кажуть, «відстрілятися пошвидше». Ми вже говорили про шкоду такого відношення в розділі, присвяченому голосу, а про потребу у структурі — ще раніше, тому я не зосереджуватимусь на цих моментах. До Вас тільки одне прохання: не говорити неважливими словами. Це означає позбутися всього, що не несе інформаційного навантаження, наприклад: «Ну, от, то врешті

давайте можливо тоді поговоримо про, як би це сказати, так щоб було зрозуміліше ееее вплив одних як то їх там качок на екосистему ну, Середземного моря». Такі казуси трапляються доволі часто, якщо не слідкувати за своєю мовою і дозволити проростати в ній різним бур'янам. Навіть досвід не гарантує відсутності затинання, муикання і зайвих слів, тому рішення залишається одним: практикуючи спілкування у щоденному побуті, постійно фільтрувати слова, які не містять інформаційної складової. До речі, це значно спрощує спілкування з близькими і робить його безконфліктним. Бо, наприклад: «ну коли ти нарешті вже будеш?» і «ну коли ти нарешті вже будеш?» — це, як говорять в одному славному місті, «дві великі різниці». Але навик не дається просто так, його потрібно тренувати постійно.

Можливо, Вам у цьому допоможе ще такий візуальний образ: слово — це точка, яку можна розтягнути, і воно відповідно перетвориться у пряму — фразу, а її можна розкачати до рівня площини — речення, а з площин вже комбінувати чудернацькі фігури довільної форми, і це вже мистецтво! Але все починається з маленької точки (майже як перед Великим Вибухом) — все починається з Його Величності Слова! Так що плекайте і лелійте кожне сказане Вами слово, і дуже швидко Ваше спілкування з публікою буде на правду Мистецтвом!

Отже, тепер, любий читачу, знаючи, чим відрізняється наша мова від спілкування тварин, будемо відточувати саме ці сильні сторони Homo sapiens-а і «пильно і неустанно полоти бур'ян». Але ж із чого варто почати і як навчитись підбирати слова так швидко, щоб про нас могли казати «той/та, хто за словом у кишеню не полізе»? Зрештою, що робити, якщо ми забули під час мовлення, про що мали сказати? Я відношу ці не найпростіші складові виступу до теми «словесна імпровізація». Бо знаю: якщо навчити людину швидко імпровізувати, то з таким вмінням з'являється впевненість, яка у свою чергу знешкоджує хвилювання, і думка промовця тече плавно і гладко.

Щиро признаюсь Вам: сам інколи забуваю. Ось буває так, що слово крутиться на язичку і, здавалось би, ще мить — і воно Ваше, а натомість тільки з сумом, та інколи і зі страхом констатуєш:

«Забув!». Такий ірраціональний страх з'являється знову і знову, не даючи повністю насолоджуватись процесом власного виступу, позбавляє всіх сатисфакцій за виступ. Зрештою, що довго писати: хто відчував розгубленість і невпевненість від одної думки, що виступ може перерватись на півслові, той знає, про що йде мова, а хто такого не відчував, то й Слава Богу! Хай Вас омине така доля. Бо подивитись на слухачів і подумати: «Ой! Що ж я щойно хотів сказати?» — це не найприємніше переживання у нашому житті. Та тим не менше, як кажуть, «попереджений — значить озброєний», тож давайте вивчимо декілька прийомів відношення і пропрацювання технік, які дозволяють або згадати, або просто викрутитися у незручний момент.

Перше, що можна зробити — це повторити попередньо сказане. Навіть декілька разів повторена фраза навряд чи здивує слухачів, особливо якщо вона промовлена з багатозначною паузою. Тобто повторіть попереднє. Попереднє не буде попереднім, а буде вже наступним. Тобто, працюючи з цим попереднім, Ви можете виграти декілька дорогоцінних секунд, а то й хвилин, щоб зорієнтуватися, про що вести мову далі. Дещо виглядатиме як «масло масляне», але якщо не зловживати, то на загальне сприйняття Вашого виступу геть не вплине.

Можна також розповісти все з початку. Тобто повторити не лише фразу, а й останнє пояснення чи змістову комбінацію. Можна це зробити «під прапором» кращого засвоєння матеріалу або наголошуючи на важливості теми. Це може бути навіть достатньо тривала частина Вашої промови. Змінюючи слова, можна говорити про одне і те саме декілька разів, щоправда важливо пам'ятати, що це лише спосіб згадати, про що слід говорити далі, бо інакше слухачі сприймуть це як некомпетентність.

Один зі способів також полягає у тлумаченні останнього слова. Наприклад, якщо пам'ять випадковим чином пропала і останнє слово, яке Ви пам'ятаєте у Вашій промові, було «море», «суспільство», чи хоча б і «дивергенція», то сміливо можете пояснити, що це слово означає, або його етимологію, чи, наприклад, Ваше ставлення, або якийсь пов'язаний за змістом анекдот чи оповідку. Звичайно, це

вимагає певного запасу знань, але якщо його немає щодо останнього слова, то візьміть попереднє, або ще одне перед ним. Зазвичай такої підміни слухачі не помічають, а для Вас це шанс зібратись з думками.

Можна навіть зовсім зійти на манівці й розповісти про щось геть інше, майже як в анекдоті про Вовочку («якби риби мали воші, то...»). Якщо невербально Ви при цьому не висловите занепокоєння, слухачі це цілком Вам пробачать. Це може бути щось таке, що Вас «зачепило» саме сьогодні, чи якась надихаюча розповідь. Хороший оратор зазвичай такі історії, байки і притчі носить з собою великими пригорщами.

Попередні варіанти підходять тоді, коли Ви імпровізуєте і навіть схематично не маєте виписаної своєї теми або коли слово просто пропало, логічна нитка спонтанно перервалася і...? ...? зв'язок між тим, що маю говорити далі, і тим, що говорив раніше, втрачено. Але буває безліч варіантів, коли Вам потрібно лише підглянути структуру, тобто «провал пам'яті» стосується не конкретних слів, а самої послідовності логічних блоків, які потрібно висвітлити слухачам. Погані оратори в таких випадках все читають з аркуша, навіть не підводячи погляду, або перед виступом заучують все на пам'ять, що далеко не краще. Натомість добрі оратори спілкуються зі своїми слухачами і використовують нестандартні способи.

Наприклад, маючи якусь «шпаргалку», чесно сказати: «Тааак, дайте я підгляну, що далі...» чи «Тааак, де моя шпаргалка...» Тільки не робіть це приховано, а навпаки покажіть, що Ви жива людина з притаманними їй прогріхами. Якщо при цьому невербально вести себе впевнено, то такі слова навіть підуть на користь, і Аудиторія зрозуміє, що Ви теж людина, і навіть коли помиляєтесь, то ведете себе природно, а не шукаєте якихось зайвих відмовок чи самовиправдань. Так деяку слабкість можна перевести у свою силу.

Іншим варіантом є прохання до слухачів: «Я забув, що мав казати — допоможіть мені». Зазвичай в таких випадках декілька добровольців точно запропонують свої варіанти, чим можуть наштовхнути Вас на слушну думку. Тобто Ви не лише вирішите ситуацію, а ще й знайдете прихильників серед слухачів. Люди люблять допомагати

іншим, особливо тим, хто виглядає переконливіше за них, цим лише слід вміло скористатись.

Це можна посміхнутися і сказати: так... а що далі... про що це я говорив.... Особливо уважні і активні матимуть можливості стати спів-ораторами, а Ви — можливість зорієнтуватися, на що зараз налаштована Аудиторія. Зазвичай найкращі результати група демонструє тоді, коли працює разом з промовцем, є співведучою з ним — це мистецтво дійсно високого рівня.

Можна використати і який-небудь жарт: «Старість не радість, забуваю, що мав казати». Зазвичай це викликає посмішку у слухачів і новий рівень довіри до Вас, як до людини, яка не боїться бути чесною. Можуть бути й інші фрази, наприклад «кажуть, склероз — хвороба щасливих, кожен день новини, але зараз мені щось таке хочеться Вам розповісти, а от що, я геть забув». Спробуйте, гадаю, принаймні декілька з цих варіантів Вам підійдуть.

І, нарешті, можна обговорити зі слухачами сам процес забування. Підійдуть фрази «Раз я забув, значить, це було щось неважливе» чи «Треба буде себе проаналізувати за Фрейдом, чому я забув саме це слово». До речі, ми насправді забуваємо лише те, що нам або не важливо, або надважливо і ми не хочемо цим ділитись з іншими, тому причини забування справді потрібно для себе потім проаналізувати. Дуже часто навіть одне слово може бути розгадкою до Вашого підсвідомого упередження, блоку чи проблеми. Люди не забувають тоді, коли вони розслаблені і мають відчуття захищеності. Тому всі вправи покликані насамперед відновити «душевну рівновагу» і дозволити заспокоїтись, і тоді потрібні слова самі прийдуть «з кінчика язика» «на думку».

Насправді найгірший варіант згадування — це ті декілька секунд займатись самокатуванням і подумки повторювати «я згадаю, зараз я згадаю». Це ще більше напружує і, щонайголовніше, відволікає від асоціативного ряду того, про що повинна була йти мова. Це ніби пробувати розкорковувати пляшку вина, вдаваючи корок усередину: може й вийде, але в більшості випадків він ще більше застрягне — «ні туди і ні сюди». Набагато краще спрацює внутрішня готовність «від-

пустити» забуте слово чи фразу, мовляв, нічого страшного, якщо я цього не скажу. Таке відношення зазвичай швидко повертає «дар згадування» разом з «даром мовлення».

Працюють не всі вищеперелічені способи і не завжди. Все залежатиме від приміщення, слухачів, їхніх очікувань, і головне — Вашого ставлення до себе. Ви не зобов'язані бути непогрішні, і пам'ятайте, що Ваша чесність, відкритість і людяність сприйматиметься навіть вище ніж професійні якості. Зрештою, як і будь-яка проблема, забування покаже справжній рівень підготовки оратора і вміння володіти собою: це можна і потрібно «перевернути» на свою користь у спілкуванні зі слухачами, щоб поглибити довіру до власних слів.

Це один корисний навик, який обов'язково стане у пригоді, — це вміння мовчати. Як не дивно це звучатиме, але мовчанка — одне з основних вмінь оратора! Бо забування — це часто не так страх забути, як страх мовчати, коли внутрішній голос підштовхує до дії «ти ж на сцені, значить, маєш щось говорити». Іноді мовчанка важить більше ніж слова. Лише подумайте: може бути «гнітюча тиша», а може і «загадкова мовчанка», може бути «могильна тиша», або «пауза здивування» — оратор, як справжній художник слова, створює свої відтінки білого. І справжнє мистецтво — це комбінаторика пауз. Я часто вчу учасників своїх курсів мовчати, бо знаю, що таке вміння дозволяє більш глибоко зануритися у багатство власного внутрішнього світу, що в свою чергу дає можливість свободи вибору перед зовнішніми оцінками. Спробуйте і Ви просто вийти і помовчати перед десятком людей, дивитись, «бути присутніми», не метушитись зайвими рухами і насолоджуватись тишею. Коли для Вас це буде приємно і звично, і жодна крамольна думка не з'являтиметься в голові — Ви досягнули справжньої майстерності. Це не так вже і просто й потребує тривалої практики, часто навіть довшої, аніж вміння говорити, бо будь-яка думка «коли вже закінчення», «що про мене зараз думають інші», «це ж смішно і несерйозно», «то, напевне, пройшло вже більше ніж хвилина», «чому Н. сьогодні вбрана у тому-то» і т. д. є показником потреби у зовнішніх стимулах і недовіри до власної системи мотивації. Підсумовуючи: хто не вміє заглядати

всередину себе, не має що цінніше представити назовні. А ще вміння мовчати дозволить Вам не розгубитися у критичний момент забування.

Як допоміжний момент може виступати розуміння того, що тільки Ви знаєте послідовність виступу (що за чим іде)! Тобто звичай слухачі рідко коли можуть зрозуміти, що Ви змінюєте черговість або переходите на іншу тему, і сприймають все, що відбувається, як правильний порядок. Тому картання оратора щодо того «що про мене подумають, якщо я поміняв структуру виступу» геть безпідставні — ніхто не знав, як мало бути насправді. Тому нічого страшного, якщо Ви забудете правильний порядок виступу. До речі, в такий спосіб часто можна практично знайти нову структуру старого виступу, навіть кращу за попередню. Але найголовніше, що таке відношення дає можливість вільно почувати себе перед Аудиторією, а отже, майже не забувати інформації. Це одна порада стосується того, як покращити свою пам'ять. Обов'язково хваліть себе за те, що під час виступу виклали всю інформацію, що мали. Таким чином Ви налаштуєте себе на так зване «позитивне підкріплення», яке може наступного разу виступати ще краще.

Як перевірку попередньої закономірності я інколи свідомо роблю помилку у якісь темі, наприклад, помножу щось неправильно, чи переплутаю дати подій або авторів тої чи іншої книги, щоб перевірити, скільки людей насправді зараз повністю зосереджені на матеріалі викладу. І якщо у таких речах не завжди всі уважні, то що вже говорити про тему, яку розробляли саме Ви і нюанси якої також розумієте лише Ви. Перевірте цю тезу, зробіть помилку, поспілкуйтесь про неї зі своїми слухачами — це буде новий виток вашої майстерності.

І на завершення хочу присвятити частину розділу тому, для чого взагалі існує імпровізація і чи має вона бути добре заготовленою. На мою думку, вміння словесно імпровізувати дає волю вибору і згладжує незручні моменти, коли відбуваються якісь непередбачувані події. Це не є чимось обов'язковим для оратора, адже можна всі свої промови готувати заздалегідь на папері і далі лише їх грамотно доводити до сердець і умів слухачів. Але вважаю, що краще вміти імпровізувати, ніж не вміти, бо непередбачувані ситуації

трапляються завжди, і краще бути готовими до них, усвідомлюючи можливість свого вибору.

Однак, як і будь-який навик, імпровізація потребує практики, тобто щоденного вправління в дотепності і незвичності. Візьміть собі за правило під час кожного виступу робити якийсь експеримент: наприклад, привітайтеся так, як ніколи цього раніше не робили, чи, наприклад, розкажіть анекдот або байку, чи спробуйте спершу задати якесь провокативне запитання. Спочатку, можливо, децю важко, але згодом мозок точно призвичаїться і допомагатиме Вам моделювати по-іншому кожну сферу Вашого виступу. Добре, коли практикум словесної кмітливості виконується щодня у побутовому спілкуванні, з близькими, знайомими і навіть подумки з самими собою під час, скажімо, очікувань чи переїздів. Деякі вправи для такого навчання я опишу в передостанньому розділі, а зараз просто попрошу Вас ніколи не повторюватись і кожен без винятку прийом чи техніку щораз пробувати по-новому, адже саме життя — це експеримент і суцільна імпровізація з обмеженими ресурсами і невідомим кінцевим результатом.

Висновки до розділу 08 :

- 1) Кожне слово — це насінина. Вона обов'язково проросте, тому садіть її так, щоб можна було пишатися плодами.
- 2) Ми відрізняємось від тварин своїм вмінням збільшувати словниковий запас, спілкуватись і зважувати кожне слово. Це саме ті сильні сторони, які необхідно розвивати кожному оратору.
- 3) Навіть дуже добрі оратори забувають. В цьому немає нічого незвичного чи соромного. Для слухачів важливий не так сам факт, як те, як Ви до нього поставитесь.
- 4) Візьміть собі за правило : не повторюватись і до всього підходити творчо. Культивуйте цю звичку у щоденному побутовому спілкуванні.

§ 09

Робота з простором

*Мала відстань – це ще не близькість. Велика
відстань – це не далечинь.*

Мартін Хайдеггер

*Людині потрібні не три аршини землі,
не садиба, а вся земна куля, вся природа, де
на просторі вона могла б проявити всі свої
властивості свого вільного духу.*

Антон Павлович Чехов

Гадаю, не помилюсь, якщо напишу, що вміння оратора володіти своїм простором є показником його впевненості і переконливості. Бо й справді, важко особі уявити промовця, який «рече», забившись у куток сцени. По тому, як переміщається оратор, можна також відслідкувати динаміку його психологічного стану, зміну настрою і відношення до слухачів — це така насправду цікава психодіагностична робота. Та в ній ми розглядатимемо лише ті частини, які допоможуть нам зробити наш виступ більш переконливим. Також переміщення по приміщенню можна використати як спосіб контролю власного емоційного стану. Тому про таку роботу з простором під час виступу забувати аж ніколи не варто.

Але спершу перенесемось зі сцени чи залу на вулицю. Чи бачите Ви, як ходять люди? Хтось іде посередині тротуару, розштовхуючи решту, хтось вливається в загальний залюднений потік, який, рухаючись нібито хаотично за законами броунівського руху, все ж має свою чітку систему. А більшість людей рухаються «попри стінку» — якнайближче до нерухомих предметів, або якнайдалі від основного потоку людей. Поспостерігайте — я впевнений, що зможете зробити багато цікавих висновків. Те саме можна робити і повернувшись в аудиторію, спостерігаючи за поведінкою ораторів. Дехто буде відходити максимально далеко від своїх глядачів-слухачів, мало не спиною торкатись стіни, хтось натомість міцно вчепиться за трибуну чи впреться у стіл, багато хто любить підходити до своїх слухачів максимально близько, але залишати бар'єр у вигляді столу чи крісла. Дехто рухається по сцені чи відповідному просторі взад-вперед так, наче розмірковує над глобальними проблемами цивілізації у 2184 році. Звичайно, буває й так, що оратор насправду використовує простір вдало, і цим здобуває ще більшу прихильність своїх слухачів. Як найбільш вдало використати простір у своєму публічному виступі, я рекомендую структурувати запам'ятати у таких ключових тезах:

Якщо Ви на сцені — Ви головний/-на, отже, маєте право займати весь простір.

Не повинно бути такого закутка, в якому Ви б не побували, або в який Вам не зручно було б зайти. Навіть найвіддаленіші куточки

класу, сцени, офісу повинні бути доступні Вам. Я інколи пропоную учасникам курсів таку вправу: знайти найнезвичніше місце для виступу і з нього провести свою доповідь. І насправду дуже часто виступ зі столу, вішалки, чи навіть з-під столу, може запам'ятатися слухачам набагато більше завдяки незвичності побудови, а оратору допоможе піднятися ще на один щабель довіри і впевненості в собі. Застережу від непродуманості: виступ з незвичних позицій можливий, якщо це відповідає контексту доповіді й формату зустрічі. Наприклад, з-під столу можна виступати, демонструючи проблеми недостатньої площі притулку для тварин, а з табуретки — пояснюючи проблеми психологічного сприйняття високих і низьких людей у гіперболізованому вигляді. Та й це лише форма привернення уваги, а не самоціль.

Займати весь простір означає переміщатися від країв до країв приміщення. Це як добра театральна постановка, в якій задіюється вся без винятку площа. Актори часом вибігають з-за куліс, або «плетуть інтриги» в кутку залу, чи навіть несподівано з'являються з оркестрової ями. Такі елементи театального мистецтва необхідно запозичувати, бо ораторський виступ — це не що інше як моновистава, подана у специфічному, більш офіційному, форматі.

Тобто, пам'ятаючи Аристотелеве «природа не терпить порожнечі», заповнюйте собою (рухом, голосом, поглядом, дотиком) всі можливі закутки, як у ширину (вліво-вправо), так і в глибину (близько-далеко). До речі, приміщення, в якому немає можливості «розігнатися», зазвичай скоує не тільки тіло, але і думки, таким чином впливаючи на якість виступу. Іноді починаючий оратор думає, чому ж не вдалося виступати так, як планував — а розгадка прихована в обмеженості самого приміщення, яке виявилось недостатньо містким.

01. Рухайтесь. Рух привертає увагу. Статичність присипляє.

Наш мозок за роки еволюції привчився більше уваги звертати на предмети, які рухаються, адже вони є джерелом потенційної небезпеки. Наприклад, мисливець, який зачаївся в засідці в кущах, не може проігнорувати шарудіння чи різку зміну «картинки» перед собою або збоку, бо це може виявитись якась небезпечна доісторична

звіринка, що миттю залишить одні лиш цурпалки. Натомість, уважно спостерігаючи можна не лише здобич вполювати, але і власне життя зберегти. Тому рухомі об'єкти завжди викликатимуть більше уваги, а отже, зроблять Ваш виступ для глядачів цікавішим.

Але, як і будь-яку іншу рекомендацію, цю легко спаплюжити надмірністю. Коли оратор як несамовитий гасатиме по приміщенню, за траєкторією, схожою на рух кульової блискавки, то навряд чи це сподобається Аудиторії. Радше така метушливість виглядатиме як прояв невпевненості, а там вже і до упередженого сприйняття некомпетентності недалеко. Також якщо оратор, слідуєчи пораді, рухатиметься весь час з одною і тою самою швидкістю між крайніми точками залу, це теж виглядатиме неприродно. Тому нам важливо знайти золоту середину у власних переміщеннях, тобто щоб і виглядало природно, і увагу глядачів фокусувало. Тому рекомендую чергувати рух зі статикою, а швидкість — з плавністю і повільністю. Наче у напруженому трилері, десь перетворюючи виступ на стрімку погоню і втечу, а десь дозволяючи глядачеві розслабитись у неквапності любовних утіх.

Також варто наголосити, що швидкість руху повинна бути комфортною для Вас, але аж ніяк не монотонною, бо, як і будь-яка однаковість, у слухачів це викличе сон-дрімоту. До речі, рух також має цілющу заспокійливу дію, це свого роду механізм перетворення негативної енергії надмірного хвилювання у творчу синергію спілкування зі слухачами. Саме тому так багато починаючих ораторів люблять ходити по приміщенню. Але, втративши зоровий контакт з публікою, замість посилення своєї позиції, послаблюють її. Спостерігайте за собою і за іншими під час виступу — це насправді найкращий спосіб навчання. Кожний виступ політиків чи спілкування бабусь біля будинку, або розмова з колегою повинна стати для Вас найціннішим тренінгом. Я часто це повторюю на своїх заняттях, бо ніколи не достатньо навчити чогось на обмеженому у тривалості курсі, якщо учасник не введе це у повсякденну практику.

02. Будьте непередбачувані.

Ваші слухачі не мають знати, що буде наступне, куди Ви

далі підете, або яку дію вчините. Звичайно ця непередбачуваність не повинна бути клінічна, бо тоді виступ перетвориться на божевільний перформенс з актором, який лякатиме. Але розумна непередбачуваність зробить з Вас лідера в очах слухачів. Оратор, кожен рух якого «читається» наперед, схожий на футболіста, який грає без техніки і комбінаторики — просто копає поперед себе м'яча. Справжня віртуозність полягає в тому, щоб, застосовуючи нібито зрозумілу всім техніку і прийоми, використовувати їх не тоді, коли очікують, і в незвичний спосіб. Наприклад, можна під час розповіді впевненим кроком пройти в іншу частину залу, взяти щось звідти і повернутись назад (кожна дія є зрозумілою, але вкупі вони були непередбачувані для глядачів) або, зробивши паузу, зійти зі сцени, підійти до котрогось глядача і... зробити щось таке, що свідчить про Ваше доброзичливе ставлення (подарувати квітку, поправити папери на столі, зняти ниточку з одягу, попередньо невербально отримавши дозвіл, посміхнутись чи покивати головою і т. д. в міру вашої доброти і сердечного тепла). Можна навіть, перервавши виклад на головному, запитати (геть не до речі стосовно теми, але до речі стосовно обставин): «Може, я закрию вікно?». Таких варіантів привернення уваги і одночасно домінування над всім простором є безліч. Спробуйте під час кожного виступу хоча б раз проходити в інший кінець приміщення чи робити несподівані вчинки, і через декілька місяців Ви володітимете ще одним бездоганно відточеним навиком.

03. Не тримайтеся країв аудиторії, стін, столів, кафедр і йдіть до людей.

Якщо Ви любите відвідувати масові концерти зі справжніми зірками, то можете побачити, що співак обов'язково виходить до своєї публіки, «йде в народ» ручкатися, цілуватися чи збирати квіти (інколи, ясна річ, це можуть бути і гнілі помідори). Але таким чином він показує свою близькість, доступність, а отже, і чесність тим, хто прийшов на зустріч із ним. І хоча не на кожному виступі можна виходити до людей, зазвичай таку можливість для себе потрібно шукати, а то й створювати. Навіть якщо це ділова нарада у середовищі добре знайомих Вам людей, не знехтуйте можливістю пройтись тоді, коли

це можна зробити, і надавайте перевагу тому, щоб встати, ніж сидіти, а якщо вже й сидіти, то час від часу нахилитись до найвіддаленішої точки, скажімо, столу перемовин. Звичайно, Ваш рух повинен бути логічно оправданий і мати ціль, яка б підсвідомо підходила іншим учасникам.

Для чого це робити? Той, хто займає найбільший простір серед доповідачів, виглядає найбільш переконливо; той хто доносить свою позицію стоячи, підсвідомо виглядає більш впевнено. Навіть на офіційних фотографіях можна виглядати більш авторитетно, якщо зайняти позицію ближче до центру і децю розширити площу через рухи і зовнішній вигляд. Міліметри вирішують все. Сила наших аргументів прямо пропорційно залежить від простору, який ми використовуємо. Тому не тримайтесь за фіксовані предмети в приміщенні, вони нікуди не впадуть. Шукайте опори всередині себе у власних аргументах, цінностях і любові до тих, хто прийшов слухати Вас — це найміцніший стержень.

04. Входить в особисту зону своїх слухачів.

Такий виступ пам'ятається краще, але якщо це робити надто часто і без отриманого невербального дозволу (через зоровий контакт, кивок, чи просто розслаблену міміку і плавні рухи), то це навпаки сприйматиметься як агресія і відлякуватиме від подальшого спілкування. Загалом вміння «гратись» дистанціями і робити відповідні акценти на словах при наближенні є справжнім мистецтвом. Подумайте, чи можуть бути близькі відносини між людьми, які весь час спілкуються на «піонерській» дистанції і бояться наблизитись один до одного? Чи, бува, не видає це сором'язливість підліткового віку і деяку емоційну незрілість і неготовність? А якщо ораторський виступ — це суцільне зваблення, то що може краще підійти для цих цілей, як не певне (випадкове для зовнішніх спостерігачів і закономірне для оратора) зближення, альбо навіть фізичний контакт. Тільки пам'ятайте, що торкаючись когось одного, Ви торкаєтесь всіх. Тому кожен рух повинен бути продуманий до дрібниць. Це, швидше, схоже на тонку роботу нейрохірурга, аніж на різку і впевнену дію м'ясника. Спостерігаючи за виступами, я помічаю, що люди часто псують під-

свідоме сприйняття виступу лише тому, що не враховують важливість і значення вибраної дистанції.

Ми жорстко розрізняємо тих, кого пускати ближче (не тільки фізично, а, в першу чергу, в свої думки) і тих, кого тримати на відстані. Небажане втручання карається нерозумінням, зрештою, як і відсутність намагання зблизитись зі сторони оратора. Рух зближення повинен бути такий, наче Ви хочете спіймати метелика: повна сконцентрованість, замирання при мінімальному настороженні об'єкта, готовність зробити крок назад разом з готовністю пробувати, доки не вдасться. Якщо я не описав надто чітко, то вийдіть на вулицю і спробуйте спіймати метелика (або яку-небудь ворону, якщо надворі зима) і запам'ятайте ці відчуття та власний фокус уваги, з якою потрібно підходити до слухачів чи торкатись їхніх предметів.

05. Залучення слухачів до спільного облаштування приміщення — це також гарний спосіб.

Ви можете попросити когось пересунути рухоми дошку чи допомогти Вам переставити стіл або зачинити вікно. Таким чином, виконуючи спільну роботу, Ви зближуєтесь з тими, перед ким згодом виступатимете, а також демонструєте власницьке відношення до території виступу. Це водночас виконує функцію привернення уваги, про що ми поговоримо у наступному розділі. Ключове слово тут «попросити». Хоч як оратор Ви вже можете користатись цим як своєю додатковою силою, але пам'ятаємо про самурайську мудрість, що найкраща сила — невикористана сила, і не застосовуємо те, без чого можна обійтись. Більше того, будь-які накази чи змушування поглиблюють прірву нерозуміння між оратором і слухачами, а це, погодьтесь, зовсім не той результат, який нас цікавить.

Виклавши основні правила роботи з простором, пропоную перейти до загального вивчення поняття дистанції. В різного роду літературі зазвичай визначають такі її види (зони):

1. інтимна – 0,45 м (для коханих людей, власних дітей, інколи батьків);
2. персональна – 1,22 м (для друзів, близьких співробітників);
3. соціальна – до 3,6 м (для оточуючих незнайомих людей);
4. публічна – більше 3,6 м (для ораторського виступу).

Я зазвичай не рекомендую прив'язуватись до конкретних цифр, бо вони не мають значення, якщо їх брати до уваги без врахування стану, статі, настрою, походження людини і т. д., і зазвичай пояснюю все з позиції можливостей захисту. Отже, інтимна зона — це відстань на виставлений лікоть чи зігнуте коліно — якщо хтось підійшов ближче (як кажуть боксери, пішов у клінч), ми стаємо беззахисні, тому і підпускаємо туди тільки того, кому довіряємо.

Персональна зона — це дистанція витягнутої руки — це можна захищатися, але хто пройшов цю зону, вже стає для нас близькою людиною. Соціальна — це три кроки дорослої людини, з такої віддалі ми ще маємо фору, щоб втекти. Висновок: для ораторського виступу вибирайте приміщення, де між Вами і слухачами (чи навіть предметами) буде середня відстань не менше трьох великих кроків, це свого роду радіус (якщо уявити, що Ви є центром кола). В іншому випадку постійно відчуватимете тиск, навіть якщо (особливо якщо) в перших рядах сидять близькі люди. 20 хвилин це ще не страшно, а якщо так працювати цілий день? — на вечір людина буде вкрай виснажена, що стосується і оратора і того, кому не повезло сидіти надто близько. Ніколи не розпочинаю виступ, доки не встановлю достатню дистанцію. Цілком допустимо навіть пояснити цю причину своїм слухачам, вони зрозуміють.

Направду багато хто не розуміє, чому втомлюється на парах, на роботі чи перебуваючи в людних місцях і не виконуючи при цьому важкої фізичної роботи. А вся розгадка криється в неправильно підібраній дистанції, що веде до внутрішньої дисгармонії, а отже, і емоційного вигорання. До речі, шкільні класи, де стіл вчителя поруч зі столами учнів, чи лекційна аудиторія, або навіть офіс, в якому люди неправильно розміщені, є прикладом того, як прості речі суттєво впливають на щоденне сприйняття себе та інших і викривляють інформацію. Якщо хто дуже недовірливий, то спробуйте прочитати комусь над головою (чи просто дуже близько) вірш і побачите, як людина почне вовтузитись у кріслі, ховати погляд і закриватись жестами — це все відображення внутрішньої напруги. А якщо це триватиме декілька годин? Варто зазначити також, що чим більша кількість Ваших слуха-

чів, тим більшою повинна бути дистанція. У залі з тисячною кількістю слухачів чотирма метрами не обмежишся, потрібно як мінімум 10, але в будь-якому разі навіть при виступі перед п'ятьма людьми відстань до найближчого повинна бути не менше трьох кроків.

Інколи мене запитують, як підтримувати зоровий контакт з понад 100 людей? Що ж, звичайно, в такому випадку очі-в-очі дивитись не будете, тому пропоную уявити собі 9- чи 16-позиційну матрицю, тобто «розграфити» умовно глядачів на сектори і скеровувати свій погляд на кожен з цих секторів у хаотичному порядку, так, як ми говорили у розділі про невербаліку. До речі, максимально мені доводилось підтримувати зоровий контакт очі-в-очі з 25 людьми, приблизно 4 години і з 40 — приблизно 1,5. Після цього часу очі ще «бігають», але погляд вже розфокусований, можна навіть сказати: не дозволяє заглянути в душу людини. Хоча, думаю, це не межа і можна досягати більших значень для прямої концентрації на слухачах. Натомість схема матриці підходить під будь-яку кількість слухачів, чи то 40 чи то 100, або навіть десять тисяч слухачів.

Думаю, що в даному розділі ще слід описати таке поняття як зони уважності. На рисунку намальований умовний трикутник, в межах якого зосереджено всіх активних цілеспрямованих слухачів. А позаду них «на гальорці» і під кутом від оратора зосереджені зівачи і провокатори. Причому врахуйте, що в даному випадку місце створює людину, а не навпаки.

Тобто правильно розсадивши своїх слухачів, Ви мінімізуєте рівень їх критичного сприйняття.

Не бажано садити на кутові місця людей, від яких залежатиме подальше прийняття рішення. Чому так відбувається? Ми природно звертаємо увагу на тих до кого повернені своїм тілом (головою). А оскільки оратор зазвичай не сова і на 360 градусів шию не поверне, ми децю «ігноруємо» крайніх, а вони відповідають тією ж дзвінкою монетою. Цей ефект згладжується, якщо промовець перебуває у постійному, але системному русі, а також якщо підходить впритул до «кутових» і «гальорки». Таким чином, не обділена увагою публіка стає близькою і Вашою, чого і потрібно було досягти. Щодо нюансів

власного виступу, то кажуть, що виступати з новою для слухачів темою краще з лівого боку (позиція 1), натомість з відомою їм темою з правого боку (позиція 2). Хоча, пам'ятаючи про потребу у постійних переміщеннях і відкиданні бар'єрів (трибун, столів, стільців), ми можемо вільно вибирати собі місце в залі для виступу.

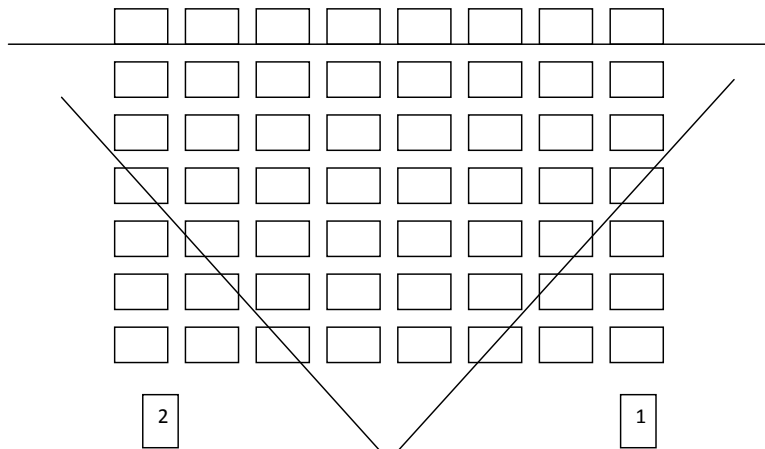


Рис.4. Використання зон уважності

Не можу оминати увагою і місце глядача. Яке воно повинно бути? Хтось садить своїх слухачів у комфортні й дорогі крісла-крутилки, хтось навпаки пропонує сісти на тверді шкільні стільці. Це, звичайно, крайнощі. Але вони можуть суттєво вплинути на сприйняття самого виступу, особливо, якщо він досить тривалий (від 1 години). Тому інколи рекомендую ораторам самим спробувати посидіти на місці слухачів і відчувати те, що відчувають вони. Перше, на що слід звернути увагу — це наявність, чи точніше відсутність відволікаючих моментів. Якщо за спиною в оратора будуть кольорові плакати, стелажі, технічні засоби чи інша відволікаюча дрібнота, то йому прийдеється рухатись значно швидше, щоб тримати на собі сконцентровану увагу слухачів. Одного разу довелось мені проводити у офісі однієї громадської орга-

нізації 8-годинний тренінг. Проблемою було те що, хоч приміщення було досить велике, за моєю спиною була дитяча зона, з іграшками, кольоровими забавками, міні-залізницею і кубиками. Чесно скажу, добряче довелось тоді рухатись і придумувати нові способи привертання уваги, щоб якісно донести матеріал до слухачів. Ідеальний варіант — це біле полотно або чиста стіна, тоді увага аудиторії фокусується на єдиній рухомій точці — Вас самих, в іншому випадку заберіть чи застелить все, що може заважати.

Рекомендую також забрати зайві крісла, бо вони наштовхують на думку що «хтось не прийшов, а отже, тут може бути не так цікаво». Тільки це не ціль і не треба робити паніки через табуретку, яка випадково причаїлась у куточку — хай стоїть, свого господаря вона ще знайде. До речі, місця слухачів мають бути зручними, але не занадто. Бо коли у приміщенні понад 22 градуси, крісло м'яке і з підлокітниками, а ще якщо воно крутиться, то людина схильна швидше дрімати чи сперечатись, аніж отримувати нову інформацію. Постійно пам'ятайте про ціль зустрічі і перепитуйте себе, чи саме таке місце дозволить краще сприйняти інформацію слухачам.

Висновки до розділу 9.

- 1) Ви оратор — Ви головні, отже використовуйте весь наявний простір.
- 2) Прибирайте всі можливі бар'єри і перешкоди, виходьте « в народ ».
- 3) Пам'ятайте про зони уважності і не оминайте своєю увагою слухачів, які в них не потрапляють.
- 4) Подивіться на приміщення очима слухача і зробіть йому в міру комфортні умови з фокусом на сцену і Вас самих.

§ 10

Техніки привертання уваги

*Є три помилки у спілкуванні людей:
перша – це бажання говорити раніше,
ніж потрібно; друга – сором'язливість,
не говорити тоді, коли це потрібно;
третья – говорити, не спостерігаючи
за своїми слухачами.
Конфуцій*

Зовсім не перебільшенням буде сказати, що основним завданням оратора є постійне утримання уваги своїх слухачів на темі розповіді. Можете за аналогію уявити собі, що як тільки увага відволікається на будь-що інше, одразу переривається контакт, по якому слова доходять до серця, а далі — і до мозку людини (так, саме в такій послідовності). Фокус уваги — це як потік світла, тільки зібраний до купи, він може лазером розрізати предмети, натомість розпорошений не чинить жодного видимого впливу. На заняттях із тренерства я також наголошую на важливій ролі фокусування уваги, навіть кажу, що основне завдання тренера — постійно тримати учасників у процесі «тут і зараз». Як тільки контакт пропадає, то одразу людина перестає змінюватися. Чи можна переслати файли з одного комп'ютера на інший, якщо мережевий кабель не під'єднаний?

Тримати увагу глядачів — це справжнє мистецтво, щоправда нічого важкого тут немає, потрібно лише бути готовим самому/-ій постійно змінюватися. І, звичайно, бути присутнім «тут і зараз». Що для того потрібно робити, ми розглядали у частині невербаліки і роботи голосом, а зараз я хочу лише описати деякі обов'язкові, на мою думку, техніки освоєння привертання уваги слухачів. У цій частині виступу мета справді виправдовує засоби і краще виглядати дивно, аніж дозволити своїм учасникам бути думками на манівцях досліджуваної теми.

Але перед тим як розділяти і класифікувати способи фокусування уваги тих, хто в залі, з Вашого дозволу я наголошу, що потрібно слідкувати за собою, бо інколи виходить «оратор» і закликає всіх до розвитку й самовдосконалення, а сам бубонить і опускає очі. А ще буває так, що крапелька бруду чи складка на сорочці відволікає від виступу, і думаючи про них, оратор чимраз більше віддаляється від своїх слухачів. Він думає: «Як я міг, то ж всі бачать», — і замість того, щоб спокійно продовжувати свій спіч, хвилюється так, наче світ на тій плямці клином зійшовся. Нагадаю Вам, що коли Ви на сцені, то немає більше нічого важливішого за Ваших слухачів, взагалі немає нічого, є лише Ви і Ваш слухач! Невже якась плямка вартує більше, ніж можливості, знання, інформація і відношення, які може отримати Ваш слухач? Правильна відповідь, очевидно, «ні». А й справді, що

може бути цінніше за людське спілкування, та ще якщо воно відбувається з декількома (декількомастами) одночасно.

Отже, як і обіцяв, переходжу до класифікації привертання уваги. Умовно всі техніки можна розподілити на словесні, аудіальні, невербальні і психологічні. Умовно — бо рідко коли ми використовуємо техніку в чистому вигляді: швидше, враховуючи специфічні умови, підлаштовуємо її під себе.

Словесні привертання уваги базуються на певних словах, які самі по собі викликають підсвідомий інтерес. Серед них можна виділити:

01. Називання когось із учасників на ім'я

Дуже дієвий спосіб. А пам'ятаючи, що аудиторія — цілісна, звертаючись до одного, ми звертаємося до всіх. Рекомендую для цього запам'ятовувати імена при представленні або знайомитись з учасниками заздалегідь. Неймовірно запам'ятовується, коли на зустрічі оратор поіменно звертається до всіх своїх слухачів, запам'ятавши їх імена з першого разу. І це лише зовні здається складною затією для людей з феноменальною пам'яттю: дешифрація практики, і Вам це заввиগ্রашки. Навіть на студентських парах фрази «Іване, розкажіть тему 28» і «Студенте, розкажіть тему 28» сприйматимуться геть по-іншому. Наше ім'я — це найприємніше слово, яке ми тільки можемо почути, це висмикування людини з загальної сірої маси і звернення до її особистості. Це наче налаштувати радіоприймач на хвилю так, щоб не було чути жодних шумів і звук доходив бездоганно чисто.

02. Комплімент слухачам

Компліменти можна роздавати будь-коли, а не лише на початку і в кінці. Люди люблять, щоб їм робили щось приємне, так чому ж цим не скористатись, тим більше є так зване упередження очікування (як Ви ставитесь до своїх слухачів, такими вони і будуть). Комплімент — це не підлабузництво, не подачка і не оцінка — це вербальне формулювання того приємного, що Вам хотілось зробити для тих, хто на зустрічі з Вами. Ніщо так не змінює людину, як добре слово. «Ви чудові!», «Дякую за те, що Ви є!», «Захоплююсь Вами!», «Дуже цікава ви група/колектив/команда, ви.....». Єдине застереження:

все сказане повинно бути щирим і йти від чистого серця.

03. Використання фрази «ми з вами»

Якщо фраза не використовується як контрверсійна («ми з вами минулого разу робили колаж» — «неправда, нічого подібного, ми співали»), то сприймається підсвідомо позитивно, тому що займенник «ми» об'єднує необ'єднуване і дозволяє відчувати спільний дух і єднання навіть там, де його раніше не було. Фраза є взірцем пошуку схожості і зрівнювання цінностей, що сприяє порозумінню.

04. Вживання слів: «цікаво», «уважність», «вперше», «новий»

І хоча ці слова мають різні значення, всіх їх об'єднує певна змістова новизна. Тобто вживаючи слова про цікавість, ми тим самим формуємо у головах слухачів ставлення до нашого виступу в тому вигляді, в якому ми хотіли б: «цікаво було б відзначити...», «зовсім новий підхід...», «це вперше було досліджено...» Такі прості слова оживляють аудиторію, варто лише не зловживати тим самим епітетом. До речі, у виступі також важливо уникати негативних слів, бо всі вони як реп'яхи чіпляються до оратора. Будь-яке негативне слово викликає такі самі відчуття у людини, тож публічний виступ навряд чи можна вважати вдалим, якщо оратор більшу частину виступу присвячує негативу і проблемам.

05. Розповідь про те, що об'єднує

Вас із Вашими слухачами точно є чому об'єднувати: дерево за вікном, сніг на вулиці, погода на завтра, політика після виборів. Щось, що стосується життя цілої країни у темі, що у всіх на слуху, щось, що є об'єднанням з тим, що навколо (приміщення, дошка, вечірні/денні години), щось таке, що може не мати місця і часу (тепло, комфорт, зручність). Але описуючи чи розповідаючи, або навіть милуючись зовнішнім краєвидом, важливо шукати те, що буде об'єднуючим на даний момент. «Як сьогодні гарно падає сніг за вікном», — проста фраза, а викликає в інших бажання подивитися у вікно, Ви об'єднали і заволоділи увагою: «І те, що ми зараз разом тут, у цьому залі, дає нам змогу ще раз задуматися, який...», — тепер сконцентровану увагу переводите у потрібне Вам русло. Практикуйтесь

у буденних розмовах знаходити зовнішні (а ще краще — внутрішні фактори), які об'єднують.

06. «Коли я до вас ішов ...»

Те, що відбулось нещодавно, завжди викликає підвищену цікавість. До будь-якої теми доповіді можна згадати щось особливе, що мало місце до початку Вашого виступу, або навіть розповісти те, що було раніше у схожій ситуації: колись, коли я йшов до таких самих допитливих і милих мені людей, я...побачив автомобіль, який...;... зустрів бабусю, що...;...відчув на собі свіжий подих весняного...; ... знайшов...;...почувши спів солов'я зрозумів...; ... їжачок перебігав... — тисячі найрізноманітніших дій могли відбутися з Вами і будьте певні, це буде цікаво Вашим слухачам. Як підвид, можна використати останні новини (щойно прийняли закон...; 5 хвилин тому відбулась...; саме зараз трапилась безпрецедентна подія...)

07. «Знаєте», «розумієте», «хотіли б»

Слова, які привертають увагу, задіюючи в підсвідомості слухача приблизно таку схему: ага, це про мене, про те, що я вже знаю, цікаво, а що я вже знаю, а чи справді я це вже знаю,...хм... дай подумаю... угу... он воно як. Це опис внутрішнього діалогу на підсвідомому рівні. Але найголовніше з того всього, що ми спонукали людину замислитись над нашою темою.

08. Слова із сексуальним відтінком

«Секс, інтимність, еротика, оголення, мазохізм», — цей перелік можна продовжувати довго — зазвичай різко висмикують до стану «тут і зараз». Оратору важливо цим станом лише скористатись, щоб поширити важливу інформацію. Знаю одну людину, яка під час лекцій, щоб привернути увагу слухачів, розповідаючи, наприклад, про інтегральні моделі, час від часу вставляє фрази на кшталт: «Потім поговоримо про те, як це впливає на чоловічу і жіночу сексуальність», — при цьому навіть задні ряди починають ворухитись і проявляти інтерес. Можна даний прийом використати більш акуратно, наприклад: «Отже, ми дійшли до майже інтимного питання в житті кожної людини — формування фінансового плану на 5 років (як відноситись до китів, яких викидає на берег біля Ав-

стралі; яку каструлю слід застосувати, щоб зварити макарони). Так, саме інтимне, бо ми не звикли його так часто обговорювати, та ще й із будь-ким...». Одним словом, користуємося тими словами, які підсвідомість навчилася відносити до понять, пов'язаних з виживанням і продовженням роду.

09. Анекдот/притча/байка

Інколи важливо збитись на манівці, для того, щоб звіттія показати своїм глядачам і розповісти слухачам про велику дорогу — тобто про основну тему. І якщо в наступному розділі ми братимемо їх окремо, як техніки в контексті виступу, які підсилюють основну ідею, то зараз хотів би наголосити, що інколи можна і анекдот, і притчу, і байку розповідати зовсім не до речі. В таких випадках вони виконують функцію привернення уваги, або плавних переходів між двома частинами (як рекламна пауза), а з часом можна навчитись навіть зовсім недоречно історію співвідносити з контекстом виступу і з його ціллю загалом.

10. Цифри і статистика

Щоправда, я пишу про цікаві факти і цифри, бо інколи доповідь рясить професійними цифрами, яку з деякого часу (через годину після початку) вже важко сприймати учасникам. Важливо провести якісь аналогії, наприклад: «За хвилину серце дорослої людини перекачує 4 літри крові, це ось таке відерко (показуєте)». Або «якщо використати весь випущений нашою компанією кабель, то тим можна обмотати 2 рази всю земну кулю по екваторі». Важливо, щоб цифри запам'ятовувались на рівні образів.

11. Запитання (риторичні і залучаючі)

Хто хоче бути щасливим? Чи потрібна людям справедливість? Яке перше слово говорить дитина? Мозок запрограмований на те, щоб на кожне запитання знайти свою відповідь, це так звана «потреба вердикту», навіть якщо запитання риторичне і за визначенням її не потребує. І поки Ваші слухачі задумались, Ви можете запропонувати свій варіант відповіді на старі як світ запитання.

Варто також задавати залучаючі запитання: Хто сьогодні вранці снідав? Чи є серед вас вегетаріанці? Хто в дитинстві прогулював школу? Чи хотіли б ви більше довідатись про життя ігуани? — Як

і у випадку риторичних запитань ми, як малі діти, відволікаємось від всіх справ і мчимо на зустріч чомусь незвіданому, що ще потрібно зрозуміти і дослідити.

12. Фразеологізм

Бути як два чоботи пара, знатися як вовк на звіздах, заткнути за пояс, чи розбиратися як свиня в апельсинах, або писати вилами по воді — це все чудові приклади образної народної творчості, фольклору, який необхідно використовувати і збагачувати ним власні виступи. Цюправда, для того, щоб легко знаходити вдалі народні вирази, їх потрібно колекціонувати і збирати, як це робив колись Борис Грінченко чи, наприклад, будителі з Руської трійці.

Як різновид, можна використати на початку фразу « як каже моя бабця... », або « як колись говорив один з моїх викладачів... » чи « як казав покійний митець... ». Це ще один спосіб гарного привертання уваги, тому що посилання на когось збільшує авторитетність самої доповіді і також перетворює наш доробок на більш вартий уваги. Що може бути відображено у такому способі привертання уваги, який, мабуть, не варто описувати, але про який варто нагадати :

13. Цитати великих (розумних) людей

Це не є вичерпний перелік усіх слів, які привертають увагу, і його можна безкінечно довго розширювати, враховуючи запити окремих груп чи, скажімо, дивні слова іноземною мовою, яка неспівзвучна з нашою, або згадуючи прізвища відомих людей, чи тих сучасників, хто перебуває « на слуху » у суспільстві, і я рекомендую знаходити і запам'ятовувати Ваші власні способи. Крім того пам'ятайте, що увагу привертають тільки техніки, які змінюються, тому продовжуємо опис наступної групи — привертання уваги вимовою :

01. Використання пауз

Важко знайти більш ефективний інструмент, аніж пауза. Я на заняттях пояснюю, що пауза — це постамент для Ваших слів, чим довша пауза, тим вищий постамент, а отже, слова сприймаються слухачами як більш важливі. Варто лише пам'ятати, що можна створити такий постамент, на якому не буде видно самого пам'ятника, це я про надто довгу паузу. Але з власного досвіду скажу, що зазвичай

людям важко витримувати паузу, і тому відношу це до одних з основних вмінь оратора. Вміння правильно мовчати є також запорукою відповідального спілкування (докладніше про це я говорю у одноіменній книзі). Воно показує, що людина володіє собою, має багатий « внутрішній світ » і не є залежна від зовнішніх подразників і змін навколо. Зазвичай люди мовчать про щось, моє завдання навчити мовчати про ніщо, просто мовчати. Майже так, як це роблять маленькі рибки у великому акваріумі.

02. Зміна ритму мовлення

Бажано, щоб за барабаним боєм ішло спокійне і плавне звучання сопілки, а швидкий марш змінювався заспокоїливою музикою весняного ранку. Це, звичайно, не означає, що потрібно приносити з собою магнітофон і включати відповідну музику, а швидше те, що варто своїм голосом задавати ритм (а який ритм зазвичай задаєте Ви?) і для утримування уваги постійно змінювати його, чергуючи плавність і швидкість, жорсткість і ніжність — тобто задаючи певну циклічність з діапазонами і амплітудами. Щоб навчитись це робити, рекомендую аналізувати ритми ораторів, яких Ви бачите повсюдно (з екранів телевізорів, на роботі, на заняттях, на вулиці чи у магазині), дуже швидко таким чином можна навчитись підлаштовувати слухачів під свій ритм. Задумайтесь : все в світі має ритмічну природу : погода, Місяць, Земля, чуттєві стани, економіка, людське життя — так само і добрий виступ теж мусить мати свій особливий ритм. Прислухайтесь. Відтворіть.

03. Зміна гучності

Спробуйте увімкнути радіоприймач і під час звучання музики побавитись з регулятором гучності. Чи можна в той час бути неуважним до звуку? Напевне, ні. Звичайно, якщо крутити надто швидко, то таке звучання обов'язково почне дратувати, втім, якщо виконувати таку дію лише час-від-часу, то єдиним ефектом буде саме привернення уваги. Як і в інших випадках, мені залишається нагадати, що немає єдиної правильної гучності, а є лише постійна її зміна, яка привертає увагу. Ото зараз пишу і десь далеко за стіною чую, як у сусідів працює телевізор і ведучі якогось концерту оголошують виступ чергового ви-

конавця. Не уявляю, як можна було б не заснути, якби вони не змінювали гучності в кожному реченні. До речі, згадайте також, наприклад, представлення боксерів на рингу, спершу ведучий стишує голос далі щораз по наростаючій доходить до верхнього пікового стану і нарешті переходить до свого звичного рівня гучності. Весь виступ так робити не потрібно, але інколи для підтримання уваги це навіть бажано.

04. Зміна тембру

Зазвичай нічого в голосі так не дратує, коли дорослий дядько говорить таким тоненьким голосочком, наче Зміючка Оленка у казці про Івасика-Телесика або молода дівчина хрипить, неначе який гіркий п'яниця. Життя непередбачуване, і випадки бувають різними, можна застудитись, а можна десь зірвати голос і почати «пищати». Але в даному випадку я напишу про користь від тренування можливості проявляти різні тембри голосу. Інколи свідомо «зриваючи» голос (пискнувши), можна добитись найкращих результатів з привернення уваги, можна, звісно, час від часу почати хрипіти. До речі, таке вміння дозволить Вам «зіграти» на сцені діалог між людьми, або у побуті в двох, трьох, чотирьох ролях прочитати дитині казку.

05. Гіпнотичне мовлення

Розмова низьким, тихим, повільним плавним голосом по праву може вважатися гіпнотичною вимовою, тому що заштовхує людей у стан трансу і самороздумів. Вона має дуже своєрідний вплив на слухачів — всі одразу фокусуються на Вас і жадібно підсвідомо і свідомо ловлять кожне слово. Не факт, що такий стан можна тримати вічність, але на декілька хвилин повністю перекоцентрувати увагу завдяки цьому способу зможе навіть новачок з певною готовністю до «проб і помилок».

06. Зміна інтонації

Не буду розписувати даний пункт, а лише нагадаю, що інтонацію і наголоси потрібно постійно змінювати. Бо інакше вийде як анекдот: сидить батько, журиться, підходить дружина, питається що таке. «Та от, — каже, — син наш написав листа з університету». — «А що пише?» — «Тату, вишліть грошей». Ні щоб написати нормально: «Тату, вишліть грошей». Через інтонацію пе-

редається все емоційне забарвлення тексту і якщо цього не врахувати, то у спілкуванні, як і у кулінарії, замість «оселедця під шубою» вийде звичайнісінький вінегрет.

Для того, щоб навчитись вмінню привертати увагу голосом, варто багато читати вголос. Таке вміння обов'язково знадобиться, що в повсякденному житті, що при ділових перемовинах, чи навіть у дискусіях у побутових питаннях. Читати варто або промови видатних людей, яких зараз вдосталь в інтернеті (одразу можна аналізувати і їх структуру), а також чудово підійдуть вірші, наприклад Ліни Костенко, або й сонети Шекспіра — мовою оригіналу, звісно. До речі, декламування — це насправду хороший спосіб вивчати іноземну мову.

Наступною групою способів, якими можна привертати увагу, є невербальні сигнали зацікавлення. Їх можна використовувати як і окремо від словесних і вимовних технік, так і разом з ними. Серед основних сигналів я б виділив такі:

01. «Блиск» очей

Досить непомітний і такий, що привертає позитивну увагу рух, при якому нижня і верхня повіка напружуються і оголюють білок навколо райдужки ока. Досить незвично зробити вперше, але як тільки побачите, який цікавий ефект викличе, одразу захочеться освоїти цю техніку. Зауважу, що при цьому русі брови не піднімаються. «Блиск» варто робити на ключових словах виступу, «маркуючи» те, що на Вашу думку повинно запам'ятися найбільше. Не можна використовувати більш ніж десяток раз за весь час виступу, бо інакше сприйматиметься як нервовий тік.

02. Піднімання брів

Це мімічний сигнал зацікавлення. А нам цікаві ті, хто цікавиться нами. Спробуйте пройтись по вулиці крізь сірий натовп людей, які задумливо бредуть по меланхолійних вулицях — це обов'язково приверне їх увагу і дехто навіть у відповідь підніме на Вас свій зацікавлений погляд. А у закритому приміщенні такий рух приверне навіть ще більше уваги. Та як і у першому випадку, зловживати ним не варто, бо інакше це розміє важливість наголосів, які робитимете.

03. Зоровий контакт

Чудовий спосіб привернути увагу « блудної овечки ». Наприклад, коли хтось відволікся від вашого виступу і ділиться враженням з сусідом, то найкращий спосіб (особливо якщо це відбувається на очах у інших учасників) це замовкнути і дивлячись у сторону « овечки » зачекати зворотного погляду. Після цього одразу можна продовжувати свою промову — « порушник спокою » все зрозуміє правильно. До речі, загалом рекомендує виробити у собі єдину непорушну звичку не говорити, коли говорять хтось інший, і моментально замовкати, коли немає достатньої, на ваш погляд, уваги. Нагадаю також, що зоровий контакт — це те, що профілактично потрібно підтримувати постійно і зі всіма в рівній мірі.

04. Різкий рух

Це може бути жест рукою, чи якщо доцільно — випад ногою, або навіть рух головою, але, як і будь-яка дія, що відбувається на незвичній швидкості, вона змушує нас неодмінно зреагувати, хоча б крадькома зиркнувши у ту сторону, а то і повністю зосереджено спостерігати за рухом. Під незвичною швидкістю я маю на увазі щось схоже на помах палички в руках у якого-небудь визнаного диригента, або хоч би і у Гаррі Поттера — це вже залежно, хто Вам ближче до душі. Надто часті рухи видаватимуть деспотизм і деяку неадекватність разом з фанатизмом, що дозволяє запалювати маси, але відлякує найближчих прибічників.

05. Зміна дистанції

Коли Ви підходите до своїх слухачів чи відходите від них, це підсвідомо змушує вирватись з думок про себе і повернутись у реальність. Спробуйте пройти близько водія автомобіля, який стоїть у заторі, майже торкаючись його, і Ви переконаєтесь, що жоден не залишиться байдужим до Вашої дії і обов'язково зверне на Вас увагу. Це навіть при умові великих металевих дверей, а що вже казати про « беззахисного » слухача. Щоправда, зловживати не варто, бо поширюватиме відчуття страху. А при відносинах любові між Оратором і Аудиторією страх — не найкращий порадник.

06. Використання вказівного пальця

Негативний сигнал, за який, наприклад, у феодалній Японії його (палець) примусово «ампутовали». Ми живемо, можливо, у більш лояльні часи, але використовувати в промові, чи надто — показувати на когось — не бажано і не вітається. Краще вже використати відкриту долоню або жест «Ок», але інколи для привернення уваги слухачів, над якими Ви відчуваєте домінування — варто використати і його.

07. Дотики і передача якогось предмету

Передаючи щось чи торкаючись когось одного, можете пам'ятати, що Ви торкаєтесь всіх одразу. Дотик — це щось інтимне і дуже особисте, тому потрібно проводити його дуже акуратно. Можливий варіант застосування: один з учасників нервово клацає ручкою, сам не розуміючи цього і не звертаючи на це уваги, на відміну від решти присутніх. Ви підходите і акуратно, підтримуючи зоровий контакт зі всією аудиторією, торкаєтесь руки замисленого слухача. Позитивний результат майже гарантовано, тільки потрібно при цьому робити плавні й акуратні передбачувані рухи.

08. Зміна мімічного прояву

Наша міміка, як я вже писав, є основою емоційного спілкування, і тому, коли вона буде у Вас розпрацьована, так як у Чарлі Чапліна, то можете бути певні — засинати на Ваших виступах нікому не доведеться. Скорчити гримасу — оце насправду чудовий спосіб привернути увагу. І не бійтеся виглядати смішними — смішними нас робить власна невпевненість, а коли Ви самі собі внутрішньо дозволяєте щось зробити (наприклад покривитись, чи пореготати), то і для інших це виглядатиме цілком нормально.

09. Широкі рухи

Широкими можна вважати ті рухи, які виходять за межі Ваших плеч і вище за підборіддя. Вони, як і всі знаки активності, викликають зацікавлення, втім, якщо вони надто різкі і агресивні, то підсвідомо можуть залякувати.

10. Завмирання

Уявіть собі, що Ви мали зробити крок, але зупинилися

на півдії — півпоруку не вистачило, щоб зробити щось повністю. Це є незвично і дивно, а отже, гарантовано приверне увагу слухачів. Спробуйте замертти наступного разу на півслові у щоденному спілкуванні і відчуті насолоду зацікавленого погляду іншої людини. Тривалість завмирання може бути вибрана довільною, але завершення дії повинне початись в той же момент, коли увага слухачів буде повністю сконцентрована на Вас.

Це не 10 ораторських « законів Мойсеєвих », і я люб'язно прошу, ба навіть наполягаю на тому, щоб Ви записували свої способи привернення уваги, які спрацювали на Ваших виступах. А ми продовжимо розглядати психологічні способи привернення уваги. Сподіваюсь, що хоч вони і виглядатимуть дещо чудернацько, Ви спробуєте їх застосувати і отримаєте гарний зворотній зв'язок.

01. Розмова із самим/самою собою

Так ... що я хотів Вам сказати ... дивно ... чому я не можу це згадати ... може, зараз у когось попросити підказки?.. — це вимовляється без зорового контакту і абсолютно не звертаючи уваги на слухачів. А що б ще таке їм зараз придумати ... — фраза та чи інша буде шокувати незвичною формою подачі, але це саме те, що нам потрібно. Будьте готові до експериментів.

02. Заклик до честі/гідності/совісті/...правди/моралі

Такі глобальні загальнолюдські слова сприяють тому, щоб їх слухали. « І гідність кожного з нас навіки вплетена у систему загальнолюдських цінностей... », « Де совість тих, хто паплюжить рідну мову... », « Чи мав честь... сказати, що..? » — тримає у напрузі, бо змушує порівнювати узагальнення промовця зі своїми власними цінностями.

03. Істерика

Колись я прочитав одну цікаву фразу, про те, що в цьому світі вірять тільки істерикам і психопатам. Згодом я зрозумів, що так відбувається тому, що ці дві категорії людей 100% вірять у свою правоту, а натомість кожна більш-менш « притомна людина » часто вагається. Так от, якщо психопатичне роздвоєння імітувати складно, то на те, щоб впасти в істерику « багато розуму не треба ». Лише вона

повинна бути справді спонтанна і непередбачувана, безпричинна і короткотермінова.

04. Епатаж

Не соромтесь епатувати і робити те, що не очікують (але не «не те, що очікують»). Якщо все робити в межах здорового глузду, то й результат буде закономірно добрим. Епатувати взагалі-то бажано цікавими пізнаннями у нехарактерних царинах (напр., тривалість життя мозамбійського таргана на доповіді про альтернативні джерела енергії) або не зовсім доречними історіями, можна також цитатами, словами іншомовного походження чи оригінальними парадоксами. Єдине чим не рекомендую епатувати, так це одягом — він на Вас постійно і у випадку чого «відректись» чи змінити його, або враження від нього буде вкрай непросто.

05. Крик, плач, дивні звуки (Йой! Га? Ух!)

Теж підійдуть як форма прояву емоцій, але залежно від контексту, у якому вони подаються, а також реакції публіки. Ціоправда, має внутрішньо собі дозволити «втинати такі штуки», бо це свого роду гра в канатохідця: якщо все пройде як задумано: чітко і рішуче, то залишаться честь і слава для нащадків, а якщо зірватись, то можна позбутися всього. Але навіть незважаючи на таку високу ціну питання, відмовляйтесь від експериментів я не рекомендую.

Отже, ми пройшли основні техніки для того, щоб постійно підтримувати увагу своїх слухачів, це дуже важливо, бо хто володіє увагою, той володіє всім.

У цьому розділі я не писатиму висновків, а підсумую, нагадавши про важливість постійно змінюватись і тестувати свої вміння. Також застережу від пошуку єдиного правильного способу — його не існує. Є контекст, який визначає засоби досягнення цілей, і справжня майстерність полягає в тому, щоб вміти застосувати будь-яку техніку будь-коли — от тоді ми справді можемо сказати, що володіємо собою.

§ 11

Техніки ораторського виступу

*Потрібно сьогодні сказати лише те, що
потрібно сьогодні, а все решту відкласти
до відповідного часу.*

Горацій

Так само, як булка без родзинок не така смачна, як з родзинками, так само ораторський виступ стає банальним і нецікавим, якщо розповідати одну лиш суху інформацію. Навіть якщо Ви бездоганно навчилися привертати увагу слухачів, то ще варто мати що сказати, та й так, щоб воно запам'яталось і засоціювалось з основною ціллю виступу. Не рекомендую думати, що водичка лише псує виступ, бо їсти саму пісню теж задоволення мало. Зрештою, наше завдання перетворити водичку на який-небудь смачний навар, який триматиме смак (ціль) і допомагатиме засвоїтись основній страві (ключовим тезам). Для цього стануть корисними техніки ораторського виступу, які будучи інколи тривалими, а інколи і не дуже, допоможуть Вам краще представити свою тему і особливими нитками будуть вплетені у ткане полотно ораторського слова. Умовно їх можна поділити на техніки залучення слухачів, з іншого боку техніки пов'язані з кращою презентацією теми через Вашу оповідь.

Всі техніки, пов'язані із залученням глядачів, покликані допомогти представлюваній Вами тематиці краще запам'ятатися. Як говорить давнє прислів'я: «Розкажи мені, і я запам'ятаю десяту частину, покажи мені, і я запам'ятаю половину, залучи мене, і я запам'ятаю все», так і завдання доброго промовця представити свою тему так, щоб самі слухачі були його співучасниками і колегами, тоді і ефективність виступу відчутно виросте. Залом це ціле мистецтво «не говорити зі слухачами, а розмовляти з ними», і саме це нам допоможуть втілити наступні «родзинки»:

01. «Допоможіть мені...»

Люди люблять допомагати, якщо їх про це коректно попросити. Людина яка виконала для Вас з власної волі (але, можливо, на Ваше прохання) будь-яку дрібничку, починає набагато прихильніше ставитися до Вас. Ми більше цінуємо те, що зробили для когось, аніж те, що хтось зробив для нас. Тому якщо Ви сильно стараєтесь вплинути, але мало залучаєте до допомоги — загальний результат може виявитись прикрим. Допомогу можна попросити у будь-чому, ось далеко не вичерпний перелік:

— вибрати учасника, який найкраще знає тему доповіді;

- поставити стіл ;
- відкрити вікно ;
- прочитати текст ;
- провести жеребкування ;
- намалювати обличчя людини ;
- проасистувати у виконанні експерименту ;
- перенести крісла з одної частини приміщення в іншу.

Просити можна про абищо, лише щоб воно не було образливим для людини і мало хоча б зовнішньо зрозумілу і прийнятну суть. Нагадаю, що ця дія повинна якось вписуватись у контекст виступу. Наприклад, безглуздо просити про те, що Ви легко можете виконати самі (витерти дошку, роздати буклети), натомість, можна попросити щось, де потрібна думка ззовні або порада (як буде краще ..., хто б міг ..., будьте такі добрі ... і т. д.).

02. «Давайте згадаємо, що було ...»

Така собі рефлексія, яка дає Вам час зорієнтуватися у потребах, запитих і спогадах слухачів. З одного боку, це перевага в часі (не треба говорити те, що можливо, вже відоме) з іншого — перевага у розумінні (не треба говорити про те, що неважливе). Можна використовувати як на ділових нарадах, так і на заняттях у навчальних закладах, та навіть на масових заходах, якщо є щось таке, що об'єднує всіх (або хоча б більшість) слухачів. Техніка змушує учасників задуматися і ще раз проаналізувати минулу зустріч. І відповідно свій новий виступ можна починати будувати з фундаменту старого, а не починати на голому місці рити котлован. Окрім того, в процесі спілкування з аудиторією можна зрозуміти, на що найбільше звертають увагу, пояснити можливі помилки і врахувати побажання, які будуть формалізовані у процесі.

03. «Як Вас звати? Розкажіть про ...»

Добрий спосіб залучення, якщо його не використовувати надміру. Ви таким чином знайомитеся з присутніми, а ще отримуєте можливість їх краще зрозуміти. Техніка може бути використана як при спілкуванні з журналістами, так і при роботі зі студентами. Загалом, як на мене, досить добра звичка знайомитись при всіх із при-

сутніми, особливо з тими, хто проявляє активність: задає запитання, привертає до себе увагу поведінкою, запізнюється і т. д. Важливим нюансом є те, що ім'я потрібно запам'ятати (бо інакше навіщо питати). Наступного разу Ваше звернення до цієї людини буде більш адресним, а отже, і викликатиме краще розуміння. Також розповідаючи про щось, людина відкривається, а пам'ятаючи, що аудиторія цілісна, можемо бути певними, що те саме відбувається в душі у кожного присутнього. В час розповіді потрібно дуже акуратно підбавлювати (кивками, поглядом, угуканням) того учасника і боронь Боже критикувати, осміювати чи прискіпуватись у той вразливий момент (що, на жаль, часто роблять вчителі у школі під час відповіді), бо людина, як і аудиторія, може більше не відкритися.

04. Голосування

Як і у Верховній Раді, на будь-яких виступах можна голосувати як з нагоди, так і просто так. Голосувати можна за те, хто сьогодні снідав, хто любить котів, кому цікаво дивитись телевизор, хто не любить гаяти час, хто хоче заробляти більше, хто думає, що Джоконда — це чоловік, хто толерує зміну 17 поправки в законі 18—92-Д-ЛХ, хто за те, щоб збудувати метро у Львові, хто мав четвірку з математики і, звичайно, як і на доброму застільному звичаї, хто родився в січні. Голосування можуть бути як на серйозні і професійні теми, так і на відволікаючі спірні питання. Це напевно дуже грамотний психологічний спосіб залучити слухачів і водночас навчити їх чомусь. Треба лише враховувати, що в умовах невизначеності люди зазвичай виявляють свою пасивність (губляться), тому буде дуже добре, якщо сам оратор перший візьме на себе ініціативу і підніме руку чи подасть інший сигнал голосування, тоді його приклад наслідуватимуть інші. Голосування — чудовий спосіб розбурхати слухацький колектив, а також свого роду є вправою тимблдингу.

05. Залучення через вправи

Це, можливо, найширший спосіб роботи зі слухачами, тому його рекомендую поділити ще на чотири підпункти:

Фізична активність — надихає на подальшу роботу, дозволяє перемкнутися із важкої теми, знімає сонливість, викликану наприклад

поганим освітленням, трохи очищає «чашу» стереотипів людини і наближає *tabula* до стану *gasa*. Будь-яка вправа, яку Ви проведете разом — чи махання пальцями, чи стрибання, чи перекочування один через одного — є гарним способом активізувати колектив і зробити його більш дружнім. Інколи може бути важко «підняти» людей з насиджених місць, тоді оратору як лідеру потрібно буде першим показати, що потрібно зробити і далі не відставати і «не сачкувати» виконуючи вправу. Завдання можете придумати самі — від шкільного «ми писали, ми трудилися, наші пальчики втомились» до складних вправ з глибоким психологічним змістом.

Парні чи групові вправи: обговорення, конкурс між групами, конвеєр (вправа, коли одного учасника по черзі тренують інші учасники, один за одним), груповий аналіз чи прийняття спільного рішення — неймовірно збільшують внутрішньогрупову лояльність, а також, при правильному підборі, допомагають краще зрозуміти тему. Безглуздо говорити про якісь конкретні вправи, бо залежно від ситуації підбирається свій комплекс, я також рекомендую мати в скарбничці десяток своїх вправ (не всі обов'язково мають бути виконані), відповідних темі доповіді. Вправа не обов'язково повинна бути складною, можете просто попросити сказати зараз комплімент людині, що сидить праворуч.

Вправи з грішми — це ще один чудовий спосіб привернути увагу. Навіть якщо для людини фінансова сторона не є важливою, реальна купюра розбудить і такого/таку. Дуже добра нагода попрацювати з великим залом (від 500 людей). Можна просто витягнути купюру і підпалити її (як факел — символ боротьби), можна віддати першому, хто зголоситься (вчите швидко приймати рішення), можете обміняти на дрібніші номінали (демонстрація щедрості), можна зіграти в підкидання монетки (показати надоптимістичність людини), можна спробувати зіграти на гроші (як приклад ламання стереотипів), або просто поставити на видимому місці купюру і сказати, що проводите експеримент. Направду, добра наочна презентація, якщо вона пропрацьована з душею і щиро створена, глибоко засідає в серцях і робить виступ неповторним.

Виклик одного чи декількох учасників на виконання вправи чи асистування при експерименті (підрахунок чогось, засікання часу, для словесного спарингу і т. д.) дозволить зосередити увагу слухачів, а також показати свою співпрацю з ними. Окрім того, можна зрозуміти, хто є найактивніший на словах і внутрішньо готовий до подальшої роботи. Якщо ніхто з учасників не зголошується, то можна і признати кого-небудь, тільки це повинно робитись з любов'ю і терплячістю. Як тільки на сцені (посередині приміщення) з'явиться ще хтось, кого Аудиторія асоціюватиме з собою — подальша робота значно полегшиться. Причин для виклику теж може бути достатньо багато (потреба в допомозі, експеримент і дослідження, для демонстрації взірця) словом все, що не зачіпає особистості слухача і об'єднує Вас із Аудиторією. Цю техніку часто використовують оратори світового рівня, коли потрібно залучити до роздумів одночасно велику кількість присутніх, зрештою так само працює і Девід Копперфільд.

Наступна значна частина залучення до роздумів і зацікавлення слухачів полягає в розповіді історій. Історії, не важливо реальні вони чи вигадані, — це чудовий спосіб донести свою ідею до сердець. Як говорив Ніцше : « для того щоб увійти в історію, потрібно говорити притчами », правда він потім додавав, що « писати потрібно кров'ю », але ми зупинимось на першій частині. Чому історії в будь-якому вигляді так легко сприймаються слухачами ? Річ у тім, що людина у будь-якій розповіді приміряє на себе роль головного героя. А чи можемо ми ігнорувати щось, де ми беремо безпосередню участь на провідних позиціях ? Ні, наша підсвідомість звикла купатися у егоїстичних упередженнях і самовихвалянні. До речі, цей самий принцип стосується і поняття « мовний код » : розповідаючи, наприклад, про Колобка, можна зрозуміти модель поведінки людини, бо цей Колобок — це не що інше, як наша власна життєва дорога : розповідаючи про будь-що, людина розповідає про себе. Історія у моєму розумінні — це будь-що, що має сюжет і певне, не обов'язково однозначне, повчальне закінчення. Щиро рекомендую відтреновувати свої власні навички байкаря, вони точно стануть у нагоді при публічних виступах. Отже, до історій в тому чи іншому вигляді можна віднести :

06. Анекдоти

Чудовий спосіб розвеселити, заінтригувати, а часто — і навчити своїх слухачів. Хоча навіть якщо Ви знаєте і любите розповідати десятки анекдотів, то не завжди варто розповідати більш ніж 2–3 за час свого виступу, бо тоді вся промова набуде відтінку несерйозності. Втім і бавитись у надутого і зарозумілого ханжу теж не варто: Аудиторія хоче щирих почуттів, а не вигаданої маски.

Знаю, що дехто скаже: «Не вмію я розповідати анекдоти». Ну що ж, у такому випадку потрібно вчитися: прочитайте або згадайте який-небудь анекдот і розкажіть його спершу собі, потім близьким, далі друзям і знайомими, а згодом — і незнайомцям на вулиці. Можете спробувати розповісти один і той самий анекдот (особливо якщо він короткий) декілька раз підряд одній і тій самій людині — ось побачите всі навколо включно з Вами реготатимуть до сліз. Не змарнуйте нагоду переповідати всі жарти, які почули/побачили/прочитали/згадали, навколишнім, особливо якщо це діалоги, в яких ще можна відпрацювати і різні голоси. Хоч це гірка пілюля — пробувати і експериментувати — все ж таки вона найбільш дієва. Інколи на заняттях я запрошую всіх розповісти один і той самий анекдот: відкривається неймовірне різноманіття варіацій на тему і збільшується впевненість навіть найневпевненіших учасників. А ще багато хто думає, що анекдот повинен бути смішним, це не зовсім так, інколи достатньо щоб він просто викликав певну потрібну реакцію.

Ще в радянські часи, коли в магазинах часто було порожньо, один чоловік повертаючись додому помітив довгу чергу. За доброю звичкою приєднавшись до крайнього, запитав: а що тут продають? «Песиків-бурмесиків», — відповів той. «Гаразд, песиків-бурмесиків, то й песиків-бурмесиків», — подумав чоловік. Через декілька годин очікувань діставшись до прилавку він попросив продавщицю: «Дайте, будь ласка, два кілограми песиків-бурмесиків». — «А песики-бурмесики скінчились, — відповіла та, — є лише коники-горбоники». — «Ну що ж, давайте, коників-горбоників».

Ви можете самі трактувати зміст. Інколи це може бути передача абсурдності життя, іноді демонстрація безглуздості щоденного вибору, часом потреби постійного усвідомленого вибору чи ще чогось, на Ваш погляд, але Ви зуміли залучити слухачів і змусити їх задуматися.

07. Бувальщина, байка, притча

Не бійтесь що те, що Ви розповідатимете, вже хтось розповів до Вас. Немає такого сюжету в історії світу, який би не був описаний у Біблії, або грецьких міфах ще декілька тисяч років тому. Але ще раз задуматися навіть над прописними істинами не завадить нікому. Притча — це спосіб швидко налаштувати слухача на потрібну Вам хвилю чи настрій. Байка часто розповідається, щоб зауяльовано показати іншу сторону виходу із ситуації. Може бути добрим початком і, безперечно, гарним закінченням. Ідеальних притч не буває, тому зовсім не варто дивуватися, якщо ту притчу, яку Ви розповідали під загальне захоплення десятки раз, чергового разу можуть сприйняти прохолодно. Інколи одна дрібничка може все змінити. Тому рекомендую набирати базу притч або навіть створювати свої і від сьогоднішні вплітати їх у основну тему виступу.

Притча про скрипаль

Помер одного разу скрипаль. Він особливо ніяких заслуг не мав та й зірок з неба не хапав. Десь на весіллях трохи грав, інколи і на концертах, але нічим особливим не відрізнявся. А коли вмер, то попав невідомо куди, чи то в пекло, чи то в рай. Але чує — навколо лунає якась дивна музика: приємна, мелодійна, така, що зачаровує. І вирішив він, що якщо вже я скрипаль і помер, якщо вже нічого не маю, тільки скрипочку на тому світі, тоді піду я до тої музики, подивлюся, хто ж це так гарно грає. Йде він, йде і бачить перед собою коло, в якому сидять різного роду музиканти: один грає на віолончелі, інший на фортепіано, хтось на альтях, хтось на сопілці, але разом вони створюють неповторну мелодію. Мелодію таку, що один раз послухаєш, і хочеться її слухати все життя.

І ось цей музикант підходить ближче і бачить, що всі вони сидять на кріслах, сидять у колі. І бачить, що одне крісло є вільне, і той, хто біля нього сидить, так киває до музиканта, мовляв, підходь, давай підходь, сідай до нас. Він думає: запрошують, значить потрібно сідати. Підходить, сідає на вільне місце і насолоджується. Аж раптом бачить, що кожен музикант грає окремо і по черзі. І дивиться, що черга вже скоро до нього дійде. Що робити? Скоро буде моя роль, зараз я повинен грати, я не можу зіпсувати таку чудову мелодію. Згадав все, що вчив у музичній школі, все, що вчив у консерваторії, все, що грав на весіллях, все найкраще, що взагалі грав у житті. І коли дійшла до нього черга, він зіграв і не зіпсував мелодії. Розслабився, перевів подих, вирішив відпочити. Як тільки трошки перепочив, дивиться — коло знов підійшло. І знову йому треба грати. Згадав, що тільки міг, згадати, що найкраще колись грав. Згадав. Зіграв. Дуже добре зіграв! Знову не зіпсував музики. Знову до іншого перейшов хід. Та тільки трохи розслабився, дивиться: до нього вже черга підходить. Думає, потрібно зіграти. Він зібрався, знову потрібно зіграти, все особливе, що згадав. Зіграв. Добре зіграв. Але думає: «Не буду відпочивати, зараз в сусіда мого запитаю дещо». Повертається, питає: — Колего, скажіть, будь ласка, скільки ще буде тривати той концерт? А той збоку йому відповідає: Не хвилюйтесь, колего, ця мелодія вічна. Я часто розповідаю цю притчу на курсі з тайм-менеджменту. Для того, щоб зрозуміти, коли це все скінчиться. Коли скінчиться все те, що нам потрібно кожного дня робити: ходити на роботу, займатись справами, спілкуватись, мити посуд, шукати нові способи і нові ідеї, створювати? Коли це скінчиться? — Не хвилюйтесь, ця мелодія вічна!

08. Історія, яка трапилась з оратором

Направду, велике вміння відкриватись під час виступів і розповідати про власні одкровення. Зазвичай слухачі затамовують подих і жадібно слухають розповідь. Не один раз бачив, як людина, яка тільки починала вивчати ораторство і яка геть невміло подавала інформацію,

розповідаючи якусь власну історію, змушувала всіх завмирати в емоційному екстазі. Чому так відбувається? — Розповідаючи історію, ми самі, будучи її співтворцями, наче ще раз відчуваємо всю реальність події, а отже, і емоційно переживаємо, що видно по найтонших елементах міміки, жестів, рухів і слів. Особливо добре сприймаються історії з життя авторитетної людини, такий оратор за час промови може розповісти безліч усього цікавого з власного життєвого досвіду (згадаємо Стіва Джобса і його блискучий виступ перед випускниками Стенфордського університету). Якщо оратор малознаний, або, наприклад, зацікавлений у певному результаті (продає щось зі сцени, представляє певну компанію), то довіра до його історій зменшується. Це не означає, що їх не потрібно розповідати, а лише зменшити їх кількість (не більше одної-двох), окрім того мінімізувати вживання займенника «я» і його відмінків (мені, мене, моє).

Які історії можна розповідати :

- про те що Вас здивувало у іншій країні ;
- як Вас колись в дитинстві забули в дитячому садочку ;
- про Ваш досвід вивчення іноземної мови ;
- про те, як батьки насварили за пізній прихід додому ;
- про те, як Ви влаштувалися на роботу ;
- про Ваше відношення до білих акул ;
- про приготування якоїсь страви ;
- як Ви проводили канікули у селі з бабусею і дідусем ;
- як Ви зробили справу, до якої довго не наважувались взятись ;
- про якусь автомобільну подорож ;
- про те, як ростуть Ваші діти ;
- про улюблену дитячу забавку.
- Словом, про все, що має певний виховний зміст, або де його можна приписати (побачити).

Яких історій варто уникнути :

- про своє геройство (і тоді я його ...; я в останній момент врятував ...);
- про свої особливі знання (так от, коли я в третьому класі знав всю Вікіпедію на пам'ять ...);

- про багатство (за останній рік заробив ... і то тільки ...);
- про красу (мені часто кажуть, що я як Венера/Аполлон ...).

Тобто розумна скромність ще нікому у виступі не зашкодила. Натомість надмірне вихвалання призводить до « відриву » від своїх слухачів, і вони перестають сприймати Вас як когось, хто насправді впливає, або Ваші слова знецінюються через зазнайство.

Історія — це насправді не просто історія, це приєднання по емоціях (мені було тоді так гірко / страшно / весело / сумно ...), по знаннях (я тоді не знав, що ...), по цінностях (до того моменту я думав, що ...), по відношенню до чогось (колись я не любив ... , бо ...), чи, наприклад, по ситуації (ще коли я вчився в університеті ...). Тобто перед тим, як розповідати що-небудь, задумайтесь, що повинно асоціюватись як спільне між Вами і Вашими слухачами.

Багато для кого на перешкоді розповідей про себе стоїть відношення « а в мене нічого цікавого не відбулося ». Запевнюю Вас, це цілком хибно : в кожній людині є свій особливий життєвий досвід, свій шлях і своє насичене і цікаве життя, лише потрібно свої власні історії колекціонувати, а також зрозуміти, що буденне для Вас може бути незвичним і захоплюючим для інших. Для того, щоб це перевірити, розкажіть яку-небудь історію свого життя просто зараз людям, які поруч, і обов'язково похваліть себе за це.

09. Приєднання до того, що відбувається зараз

Це чудовий показник володіння оратора собою, бо один спосіб — принести завчену доповідь чи чернетку з яким-небудь записом, і зовсім інший підхід, коли все, що відбувається навколо, є підтвердженням Ваших слів. Чи то падолист за вікном, або хурделиця на дворі, запізнення якого-небудь учасника, випадкове вимкнення чи увімкнення світла, розливання чаю, чиєсь нахмурення або падіння маркера. Найпростіший приклад — коли під час Вашої промови хтось голосно пчихнув, можна сказати : « Будьте здорові, бачите, правду кажу ». Набагато складніші варіанти використовують досвідчені оратори, наприклад, коли на одному з політичних виступів в Арнольда Шварценеггера влучили яйцем, він приєднався до цієї дії словами : « От ви запропонували мені яєчню, а де бекон до неї? »,

таким чином вдало змістивши акценти і змусивши публіку сміятись.

Приєднуватися можна до будь-чого, що підходить до контексту Вашого виступу, або трохи поімпровізувавши цей контекст можна самостійно знайти. Обов'язково приєднуватися до того, що бачать всі інші, наприклад, хтось виходить із зустрічі завчасно, попередньо не повідомивши, Ви можете приєднатися, зауваживши « до речі, справді, якщо хтось спішить на транспорт, то можете не дочікуватись завершення і фуршету, це нормально, ми вас розуміємо », чи, наприклад, падає шафа: « от бачите, навіть старі дубові меблі не витримують того вантажу знань, який ми опрацьовуємо », чи, наприклад, самовільно відкривається вікно « о, ще хтось хоче послухати нас », один учасник випадково розливає чай « так само як чаша інколи переповнюється і розливається, ми теж не завжди сприймаємо інформацію від близьких нам людей ». Цим Ви даєте зрозуміти, що все, що відбувається, є тому що Ви так задумали, і ніщо не є несподіванкою для Вас — погдйтесь, відношення справжнього господаря ситуації.

Звичайно, не обов'язково приєднуватися до всіх без винятку ситуацій, особливо непомітних іншим: падіння зошита, чиєїсь посмішки, дзвінка мобільного телефону чи приготування кимсь чаю, але потренувавши вміння давати час людям задуматися над « сигналом » і включати його в програму виступу, можна значно краще заволодіти увагою аудиторії.

На своїх курсах обов'язково включаю в програму вміння приєднатися у потрібному Вам руслі до будь-якої непередбачуваної обставини, що і Вам рекомендую використовувати.

Варто напевно насолоджуватись такими моментами спонтанності, і мати хоча б декілька варіантів, що сказати, коли, наприклад, випадково хтось переплутає приміщення, або в двері « вломиться » якийсь п'яниця чи вітер розкидає всі папери — життя непередбачуване, а от мистецтво вдалого реагування — вічне.

Поділюся з Вами власним досвідом: коли я починав проводити тренінги, то у приміщенні дуже часто бувало холодно, а навесні й восени під час сильних дощів зі стін текла вода, і я мусив постійно приєднуватись до того, що відбувається навколо, щоб тримати увагу

слухачів. Отак і навчився вмінню приєднуватись у виступі до будь-чого, що відбувається. Не знаю, чи отримав би таку практику (хоч і вимушену) у зручному бездоганному приміщенні.

10. Пошук аналогії

Аналогія — це пошук схожих характеристик між зовні різними предметами. Наприклад, людину можна аналізувати як концепцію поля (я вже провадив схожу аналогію на сторінках цієї книги); наш попередній досвід — це наплічник, в який можна набрати купу приємного нам хламу, але чим важче він стає, тим проблемніше йти вперед (розвиватися); потребу рухатись швидше, ніж обставини, можна проілюструвати через аналогію з льодом, по якому можна пробігти, але важко пройтись ; місткість і відкритість людини можна порівняти з чашкою, порожньою або повною ; цілі людини — це наче фари в автомобіля і т. д. Направду, цікаво знаходити схожості між несхожими речами, і кожен із наведених мною прикладів можна описувати сторінками і нюансами схожостей. Наприклад, я часто на курсах безконфліктного і відповідального спілкування представляю комплімент як торт, а людину, яка не хоче робити комплімент, як холодильник — і відповідно через деякий час торт (комплімент) стає неіснуючим. Холодильник може бути містким або маленьким (наче люди, які готові приймати багато похвал і ті, які « віднекуються » від кожного доброго слова), холодильник може бути переповнений свіжою їжею (всіх « голодних на компліменти » нагоду) , або порожнім (сам не маю) і т. д. Або, наприклад, конфліктність людини можна представити як бочку з різними видами вибухів : хтось конфліктує як вибух метану — моментально, і забулося ; хтось — як динаміт з довгим шнурком запалювання — Ви вже можете забути, що сказали, а за годину до людини « дійде », і тоді буде великий вибух ; хтось як солома — пошумить, потріскає і заспокоюється, а ще інший — як серія вибухів, кожного разу по наростаючій, накручуючи себе чимраз більше.

Інколи мені доводиться годинами думати, щоб знайти вдалу аналогію, як ілюстрацію до своєї тези, до якоїсь риси людини чи промислового продукту, але це себе оправдовує, бо набагато простіше

і легше запам'ятовується учасниками. Окрім того, добре продуману аналогію можна виконати як вправу зі слухачами, чи навіть принести з собою той образ (наплічник, чашу, свічку, книгу, чи хоч і холодильник) для наочного прикладу і розіграти як моновиставу.

Як підвид цієї теми можливе приєднання до предметів (тих, які є навколо, чи принесених із собою). Яблуко, книжка, стіл, табуретка, чайник, комп'ютер, олівець, вазон із квітами... в руках майстра все перетворюється на образ, який легко сприймається нашим первісним «мозком ящура» і який потім перебуватиме зі слухачами повсюдно, навіть часто вони захочуть розвинути і удосконалити своє розуміння з цим образом без Вашого прямого втручання.

«Як книга (Ви в той час тримаєте книгу у руках) може бути безмежним джерелом ідей і наснаги, так само душа людини безмежна у своєму прагненні знань», чи «Оцеї ключ (тримаєте ключ) може відкрити тільки той замок, для якого він створений (можна спробувати при глядачах відкрити інші замки, чи дати комусь це зробити), так само немає ідеальних слів, а кожне призначене для свого особливого серця». Вчіться думати аналогіями і образами — це дуже допомагає в ораторському мистецтві і робить Ваш виступ неперевершеним.

11. Провокація

Уявіть собі картину, коли на дорогий бізнес-тренінг, чи офіційний виступ приходить тренер чи відповідно доповідач у засмальцьованому старому одязі і починає розповідати про особливості ведення бізнесу. Уявили? — Я гадаю, це викличе шок і несприйняття. Але таким чином через декілька хвилин ця ж людина може наголосити на важливості впливу упереджень у нашому повсякденному діловому спілкуванні. Або, наприклад, можна змусити задуматися слухачів, вийшовши на лекцію про здоровий сон і вдаючи при цьому злегка захмелілого або явно невиспаного чи, наприклад, запізнитися на годину-другу на заняття з тайм-менеджменту (і далі запитати, а що ви робили в час очікування? Як скористались своєю годиною?). Можна навіть прийти пізніше на 2–3 години, щоб залишились тільки ті, хто насправді зацікавлений у темі.

Звичайно, як і в будь-чому, потрібно все робити з чітким роз-

рахунком причинно-наслідкового зв'язку, бо інакше можете застати порожній зал і ображених слухачів. Треба враховувати вік, авторитет, досвід, обставини, час, приміщення і інші дрібниці, які зазвичай нічого не вирішують, але в той же час вирішують все.

Провокація — вміння, яке приходиться з досвідом, але ним неабияк можна розважити себе і потішити Аудиторію. За відчуттями це схоже на те, наче Ви забули привітати, скажімо, кохану жінку з днем народження, а коли вона вже втратила надію — Ви з'являєтесь з чимось неймовірним, неочікуваним і прекрасним. Але погодьтесь, що тут теж варто врахувати багато факторів і нюансів, щоб замість поцілунку не отримати ляпаса.

Декілька сценаріїв провокацій :

- **Ви заходите в приміщення, ні на кого не дивитесь, забираєте все зі свого столу і виходите геть ;**
- **приходите, вітаєтесь, все як належить ... заглядаєте в течку і з сумом повідомляєте, що забули матеріали і захід на сьогодні відміняється ;**
- **під час промови дзвонить телефон, Ви берете слухавку і розпочинаєте емоційно вирішувати якісь особисті стосунки ;**
- **підходите до столу і рвучко скидаєте все, що на ньому є, на підлогу ;**
- **під час виступу дістаєте канапку і ні на кого не звертаючи увагу, починаєте голосно чавкати ;**
- **ні з того ні з сього починаєте кричати на якийсь предмет у приміщенні ;**
- **просто мовчите, нічого не кажете 10—15 хвилин.**

Всі ці дії повинні чітко узгоджуватися з ціллю Вашого виступу і підтримувати її, а окрім того викликати здивування, не ображаючи цінностей слухачів.

Так, це своєрідний епатаж, але ми зазвичай схильні більш запам'ятовувати те, що виходить за рамки, а особливо якщо воно зачіпає нас самих. Не рекомендую користуватися тільки написаними варіантами, обов'язково придумайте свої сценарії, адже ораторський виступ — це водночас і невеличкий спектакль, в якому актор є за су-

місництвом і головним режисером.

Техніки, які ми з Вами проаналізували у цьому розділі, — це не більше ніж родзинки у булочці чи квіточки на київському торті, але виколупуючи самі лише родзинки, ситим не будеш, так само, як і злизуючи крем з торта. Те саме стосується і виступу: потрібна основна частина, ідея, ціль, заклик, суворі факти і цифри, але поміж них варто використати те, що дозволяє прикрасити і запам'ятати Ваш виступ як особливий і неповторний.

Висновки до розділу 11

- 1) Для того щоб Ваш виступ запам'ятався, до нього потрібно залучати публіку.
- 2) Розповідайте історії, пишіть емоціями і пам'ятайте про основну ціль свого виступу.
- 3) Використовуйте приєднання до всього, що відбувається навколо Вас.
- 4) Дивуйте і будьте непередбачувані.
- 5) Суть ораторського мистецтва в зміні і експериментуванні, але навіть якщо Ви любите ікру, то вона все одно набридне, якщо її їсти щодня.

§ 12

Реакція
на запитання

*З того часу, як вийшло з моди носити шпагу,
однозначно необхідно мати при собі гострий*

язик.

Генріх Гейне

Якщо до виступу можна підготуватись заздалегідь, скласти свою структуру і виписати основні тези, розправити плечі і розспівати голос, освоїти приміщення і вибрати доцільні аналогії і історії, то перед запитаннями оратор часто постає геть розгубленим і заскоченим зненацька. Багато хто навіть не так боїться самого виступу, як післячасся, в яке потрібно буде швидко зметикувати відповіді на доречні, і не дуже, запитання. Багато для кого проблема відповіді на запитання формується ще у дитинстві, коли батьки вимагали звіту за будь-яку дію, а їх запитання звучали як удари грому: « Навіщо?! Коли?! Чому?! Хто?! Де?! З ким?! » Погодьтеся, важко відповідати на запитання чужих людей, якщо перед своїми це була мука і звучали вони одразу як сформовані звинувачення. Є, звичайно, й інша крайність, коли дитина була залишена сама на себе і нею особливо ніхто не цікавився, тому запитання — це щось таке незвичне, наче квітка для істот з Марсу. (Про те, як формуються родинні моделі, я пишу у книзі « Багатство як спосіб мислення ».) Знаю навіть про такі випадки, коли боязнь відповідати на запитання прищепили у середній школі, де однокласники засміювали (без злого умислу) через якісь казуси у вимові, акцент чи невдало підібрані слова.

Безперечно, що багато кому « вдалось », « повезло » зростати в сім'ях, де задати запитання було проявом найвищого і найщирішого інтересу; де запитання було мистецтвом, а не риторикою для з'ясування стосунків. Для таких людей процес відповіді на запитання перетворюється на дегустацію чогось смачного і доброго, він розтягнутий у часі і приносить приємність як тому, хто відповідає, так і тому, хто слухає. Можливо, це дещо ідеалізовано, але насправду можна отримувати насолоду від запитань, незважаючи на їх доцільність, своєчасність і можливу неоднозначну провокативність. Безглуздих запитань не буває: якщо людина щось запитує, значить, для неї воно має якийсь сенс. Навіть коли на перший погляд видається, що людина Вас недостатньо слухала, все одно рекомендую цінувати запитання, можливо у відповіді на нього приховане якесь нове просвітлення.

Для того, щоб бути готовим відповідати на будь-яке запитання, варто мати відповідне відношення (закладений фундамент). Ключова

ідея адекватного ставлення до запитань, на мою думку, полягає у наступному: Запитання — це додаткова можливість для Вас краще представити свою думку! Отже, це щось позитивне і добре, а не зайве і вороже. Відштовхуючись від такої позиції, на сторінках цієї книги, ми вчитимемось провокувати запитання і замість того, щоб уникати, самостійно на них «напрошуватись».

Три основні бачення у стосунку до запитань, які допомагають Вам позитивно до них відноситись:

- **Запитання** — це можливість.
- **Задають** — значить, цікаво.
- **Запитання** — це Ваше тренування.

Давайте розглянемо кожен пункт детальніше. Є два способи мислення: проблемами і можливостями, кожен з них має свої переваги і недоліки, але як би там не було, а мислення категоріями можливостей дає більше можливостей. В будь-якій ситуації можна розгледіти проблему і ампліфікувати її (переформатувати муху в слона), а можна побачити зворотну сторону, скористатись нею і створити собі переваги. Запитання дає можливість: краще донести свої цінності, глибше висвітлити тему, ширше представити власні переваги, навчитись адекватно реагувати, зрозуміти іншу людину, побачити інші взаємозв'язки, отримати більше часу, а отже, і виглядати переконливіше.

Як бачите, можливостей — непочатий край, варто ними лише скористатись. Не знаю запитань, на які не було б цікаво знайти відповіді, а у випадку, коли вони банальні, то завжди цікаво зрозуміти, чому саме ця людина їх задала, якими життєвими шляхами вона дійшла до цього запитання. Я часто користуюсь цією фразою на курсах, присвячених спілкуванню: хто розуміє — не оцінює, хто оцінює — не розуміє. Те саме стосується запитань: для чого оцінювати його як дурне, нерозумне, тупе чи недалеко, якщо набагато цікавіше зрозуміти ту людину, час і контекст, в якому це запитання задавалось. Зрозуміти іншу людину часом цікавіше, аніж відвідати нову країну.

Врахуйте, що суб'єктивно рівень зацікавленості до теми учасники визначають завдяки кількості поставлених запитань. Теми

неоднозначні і інтригуючі провокують набагато більше запитань, аніж заїжджені і зрозумілі всім. Задумайтесь, невже Ви вірите, що Ваша тема зацікавила слухачів, якщо ніхто не задає ніяких запитань. Якщо ніхто не задає запитань після мого виступу, то я зазвичай кажу «Оскільки немає запитань, значить вам або все ясно, або нічого не ясно. А оскільки я не вірю, щоб все було зрозуміло, значить, приймаємо, що не зрозуміло нічого», таким чином провокуючи запитання, можете їх дістати як з «рогу достатку». Я переконаний, що Ви були на виступах, де на декого з доповідачів запитання сипались як картопля з мішка, а до декого проявляли ввічливу байдужість, і хоч нібито другий оратор міг «відстрілятися швидше», зазвичай, навчитися нового і стати кращим після такого виступу він не міг. Запитання показують також, що виступ потрібно ще вдосконалювати і вдосконалювати, що таким чином відсовує його межу досконалості.

Ще я завжди рекомендую: «будьте вдячні за запитання». Багато хто ставиться до тих, хто задав запитання, як до опонента — це зовсім не правильно: коли хто задав запитання, то це наш однодумець, який хоче щось зрозуміти краще. І не потрібно дивитись на цю людину як на «ворога народу», а навпаки — як на Вашого друга, хто цікавиться Вашою експертною думкою і робить її легітимною для інших. Цінуйте таких людей.

На запитаннях ми вчимося найбільше, бо це спосіб задуматися і зважити те, про що раніше не задумувалися. Людина, яка задає Вам запитання — Ваш найкращий тренер, бо витягує з власного болота упереджень і поглядів і змушує працювати на незвичній Вам території. Коли ми готуємо доповідь, ми можемо обдумувати тільки те, що знаємо — отримуючи запитання, ми входимо в ту прикордонну зону, якої ще не маємо, а отже, яку ще можемо освоїти. Інша людина в такому випадку є не ким-небудь як Вашим провідником у світ нового і незвіданого. Щоправда, такий підхід близький тільки тим, хто прагне розвитку і хоче ставати кращим. Але навіть тоді вчитися і взагалі виступати, якщо не прагнути до позитивних змін. Навіть каверзне і недоречне запитання може навчити нас: володіння собою; вміння бути толерантними; готовності вислухати; терплячості реагування на про-

вокації; самоконтролю у критичні моменти, оригінальності у відповідях.

Можливо, запитання якесь образливе чи зачіпає наші власні глибинні інтереси, з цього приводу я розповім таку притчу.

*Одного разу учень запитав Майстра бойових мистецтв :
«Вчителю, не знаю жодного прийому, як поводитися коли супер-
ник б'є мене ногою. Навчи мене давати задачі». — «Спершу зміни
відношення, — відповів Учитель, — суперник не б'є тебе ногою,
а дає тобі її, щоб ти міг відпрацювати свою техніку».*

Тож у такому випадку посміхніться (чи то продемонструйте бойовий оскал) і спокійно відповідайте на логічну частину запитання, ігноруючи емоційну. Це дасть зрозуміти агресору, що Ви зібрані і готові у будь-який момент дати гідну відсіч. Однак ще раз уточню, що це є крайній варіант, і у випадку норми я швидше рекомендую приймати запитання як дорогоцінний дар, а не як кинуту у Ваш бік брудну ганчірку.

Подумайте : чи можна навчитись якимось прийомам чи то боксу, чи айкідо або навіть румби, ніколи не пробуючи і не експериментуючи щодо них у реальній ситуації? — Звичайно, ні. Так само, і публічного виступу без запитань немає. Бо «на котах» тренуватися довго не вдасться, рано чи пізно потрібно буде застосовувати свої вміння у реальних життєвих ситуаціях, якими і є відповіді на запитання. Зрештою це обов'язковий атрибут виступу, без якого не обійтись ніяк, а якщо ми чогось не можемо змінити, то, мабуть, варто до цього пристосуватися і скористатися як своєю перевагою. Бо ніщо так не зближує слухачів і оратора, як коректна і грамотна відповідь на незвичне запитання, особливо якщо інші на нього відповіді не мають.

Про те, як правильно відповідати на запитання, писати досить важко. З одного боку, тому що запитання бувають вкрай різноманітні, з другого боку, ще варто враховувати обставини, час та інші умови, та й самі запитання бувають дуже різноманітними. Отже, пропоную почати з класифікації. Запитання можна розділити на :

- **уточнюючі** (чи правильно я розумію...; я хотів би з'ясувати таку деталь...);
- **доповнення** (до ваших слів хотів би додати...; як у контексті сказаного ви б поставились до...);
- **перепитування** (чи не могли б ви повторити...; повторіть ще раз, будь ласка...);
- **провокації** (ви ж зовсім не розібрались в темі, бо...; хіба можна посилатись на такі аргументи...);
- **образи** (хто дав вам право виступати з даного питання, якщо...; невже оце ви думаєте своєю головою, що...);
- **банальні** (що таке... (щось, про що Ви годину до того говорили); як правильно жити на світі...);
- **оцінки** (те що ви кажете, ґрунтується на базі...; мені не сподобався/дуже сподобався ваш виступ, особливо...)

Власне багато з яких запитань є взагалі не запитаннями. І це цілком зрозуміло, бо в більшості випадків люди задають запитання, щоб задати запитання, а не для того, щоб почути відповідь (до речі, це часто псує особисті стосунки), а ще швидше, щоб ствердитись у якомусь своєму баченні, а найчастіше для того, щоб просто звернути на себе увагу, бо «дефіцит уваги» — то є проблемою нашого століття. Загалом я рекомендуватиму створити якусь свою систему класифікацій, або не класифікувати запитання взагалі, так само, як і не класифікувати людей.

Але в будь-якому разі завжди на запитання рекомендую відповідати:

01. З вдячністю

Яке б не було запитання, а найкращий спосіб приєднатися до нього — це подякувати. Правду казали в дитинстві, що «дякую» це чарівне слово — воно прекрасно налаштовує аудиторію на порозуміння і взаємоповагу. Тому що б Вас не запитували — обов'язково почніть відповідь зі слова «Дякую!». Зауважте, «дякую» не означає, що Ви взяли те, що вам дають, бо може бути «дякую, так» і «дякую, ні». Ви дякуєте людині за те, що вона має свою думку, за те що вона є, за те що знайшла час задати Вам запитання, знайшла можли-

вість розважити над Вашими словами. «Дякую» — це слово-клей, воно скріплює Вас і Аудиторію, краще ніж навіть штамп у паспорті. (Багато шлюбів, до речі, розпадаються, тому що люди не навчилися дякувати за щоденні побутові дрібниці, які вважають самі собою зрозумілими). Тобто якщо запитання — це можливість, то Ваша подяка символізує розуміння того, який шанс Вам надали.

02. Оцінюйте запитання

Лідер — це той, хто дозволяє собі оцінювати. Тому переконливою реакцією в очах публіки буде оцінка запитання (але не того, хто запитує). «Гарне запитання», «хм... цікаве запитання...», «яке доречне запитання!», «дуже очікуване запитання». Якщо це запитання-образ, то можливими реакціями може бути: «безглузде запитання», «ваше запитання геть позбавлене змісту, але я на нього відповім», «це провокативне запитання, але я...» Оцінювання показує Вашу позицію людини, яка володіє ситуацією, таке собі відношення господаря. Загалом оцінка запитання позитивно сприймається і аудиторією. Позитивна оцінка — це також сигнал іншим учасникам, що запитання — то добре і їх варто задавати.

03. Не вигадуйте відповідей

Якщо відповідь на задане запитання Вам не відома, то замість того, щоб викручуватись, краще сказати правду. Ні, я не кажу ніколи не викручуватись, деколи це навіть необхідно. Але загалом пам'ятайте, що Ви не Олександрійська бібліотека і не зобов'язані все знати. Нічого страшного в тому немає, щоб не знати відповіді на котресь запитання. В таких умовах краще чесно признатись: «я не знаю». Як кажуть юристи, «щиросердне зізнання пом'якшує провину», або, за народним висловом, «повинну голову меч не січе». Навіть більше, відчувши чесність (замість вигадкування і обману), слухачі почнуть Вам більше довіряти. Будь-яке запитання, на яке Ви не знаєте відповіді, це ще один ключ до чогось нового і незвіданого. І ним обов'язково варто скористатись, а своїм слухачам сказати приблизно так: «я обов'язково дам вам відповідь на ваше незвичне запитання наступного разу», «до наступної зустрічі я приготую вичерпну відповідь, бо зараз я ще не готовий...», «обов'язково залиште свої контактні дані, після

виступу я дам письмову відповідь». Це не відтермінування, це чесна робота із самовдосконалення, яку потрібно буде виконати. Пам'ятайте: Аудиторія може пробачити незнання, але не вибачить лукавства.

04. Почекайте з відповіддю, задумайтесь

Не відповідайте одразу — це ображає того, хто задав запитання. Уявіть собі що Ви цілий день місили тісто, заварювали молочний крем, чистили горіхи, мішали, терли, варили, заливали, відміряли, готували, запікали свій кулінарний шедевр, а хтось прийшов, заковтнув чималий шматок, і сказавши «нормально», пішов далі. Як відчуття?

Є така гарна притча: про час, за який потрібно вміти насолодитися:

Автобус із туристами зробив зупинку на обід біля дорогого ресторану. Один із туристів, сівши за столик, замовив фірмову страву «Свинину з ананасами у соусі по-домашньому». «Ми не можемо Вам її принести», — відповіла офіціантка. «Чому? У вас її немає?» — «Ні, є» — «Я ж заплачу скільки скажете» — «Так, я розумію». — «То в чому справа?» — запитав спантелчено гість. «Розумієте, я не можу Вам подати цієї страви, тому що шеф-кухар ще вчора зранку цілий день готував м'ясо, все післяобіддя робив соус, сьогодні вранці задавав страві особливої форми, а Ваш автобус від'їжджатиме за 20 хвилин, і Ви не встигнете сповна насолодитися цим смаком», — відповіла офіціантка, додавши — для Вас у нас є тільки хот-доги».

Те саме стосується і відповіді на запитання. Ми ж не знаємо, скільки часу людина готувалась, щоб задати нам запитання. А може ще вчора з вечора не спала? А може це для неї щось дуже важливе? А може, від відповіді залежить доля людини? В будь-якому випадку, задумуючись (навіть якщо відповідь давно Вам відома), Ви демонструєте цінність запитання, а отже, і значимість людини в цілому. Окрім того, відповідь після паузи дасть більше переконливості Вашим словам. Задуматись — це трохи побути в ролі Роденівського Мислителя: помовчати, похитати головою, хмикнути, потерти чоло і аж тоді

відповідати. Це, ясна річ, не обов'язково, але гарно впливає на слухачів, та й Вам дає додатковий час, щоб краще підготуватись до відповіді.

05. Пам'ятайте про ціль свого виступу

Кожна відповідь повинна віддзеркалювати основну ціль Вашого виступу, його ідею і базовий задум. Дуже часто запитаннями ораторів збивають на манівці, розпитуючи про щось другорядне, відволікаючи від основного. Так діяти може як неуважний слухач, так і упереджений опонент чи навіть заангажований журналіст. В такому випадку завдання оратора полягає в тому, щоб «гнути свою лінію»: незважаючи на запитання, відповідати те, що ближче стосується цілі виступу. Бо якщо виступ починається «за здоров'я» а завершується «за упокій», то це означає, що оратор чомусь втратив свою нитку Аріадни і заблукав у свідомо чи несвідомо приготованому лабіринті думок, вражень і обставин.

06. На кожне запитання – одна відповідь

Буває так, що на виступі хтось засипає своїми запитаннями. Задає їх не по одному, а одразу цілою в'язанкою. До цього потрібно бути готовими і відповідати за одною з наступних схем: а) почергово на кожне запитання — можна якщо Ви довіряєте власній пам'яті і вважаєте всі запитання рівноцінно важливими; б) вибрати собі запитання — якщо Вам пропонують питання «пакетом» вибирайте те, що для Вас найзручніше і найкраще, ігноруючи все решту — маєте повне право; в) запитайте у відповідь, що найважливіше (пріоритетніше) для учасника — це якщо часу обмаль, а всі запитання є однаково до теми.

Єдине чого не рекомендуую робити, так це відповідати на все разом, бо це не додасть ані авторитету Вам, ані розуміння Вашим слухачам. Краще якісно пояснити один момент, аніж погнавшись за багатьма, не вполювати жодного.

Загалом запитання — це та частина виступу, яка зближує найбільше. Це наче спільний похід в кіно, після якого парі стає зрозуміло, до чого далі рухатимуться стосунки. Якщо Ви гідно відповіли на складне запитання, то маєте всі шанси наблизитись, якщо ж проігноруєте, обуритесь, чи просто зневажите своєю відповіддю, то по-

дальше спілкування може бути ускладнене. Тим не менше, на деякі запитання не треба відповідати взагалі, бо коли Ви відповідаєте на запитання, Ви одночасно :

— **Погоджуйтесь з тим, що людина мала право Вам його задати** (Чи ця людина достатньо компетентна? Що дає їй право запитувати? Чи це була не засланий провокатор? Чи має право ця людина забирати час у інших?)

— **Погоджуйтесь з формою запитання** (Чи не зачіпає це запитання Вашої особистої честі і гідності? Може воно було задано зневажливо? Чи не є це питання проявом якоїсь демонстрації?)

— **Погоджуйтесь що Вам можна його задати саме тут і зараз** (Як віднесуться до запитання інші? Чи не занадто воно особисте? Як Ви виглядатимете в очах інших?)

— **Погоджуйтесь з суттю запитання** (Чи справді в ньому є сенс? Чи воно відповідне темі виступу? Чи сформульовано зрозуміло і правильно?)

— **Берете на себе відповідальність за те, як зрозуміють Ваші слова** (Що подумают про Вас? А раптом Ваші слова можна буде протрактувати двозначно?)

— **Розумієте що те, що Ви скажете може бути використано проти Вас** (Чи готові Ви самі проти себе свідчити? Чи не перекрутять сказане Вами? Чи не вирвуть сказане з контексту?)

Так, справді відповідаючи на запитання, Ви берете на себе дуже багато нових обов'язків. І це не означає, що потрібно набирати в рот води і мовчати як риба, а швидше, просто розуміти відповідальність своїх слів і ретельніше їх добирати, щоб кожне слово було наче нанизана намистина, а не похапцем накидане каміння. Частіше аналізуйте, як сприймають Ваші слова оточуючі, і виробляйте тим самим чутливість у процесі виступу, яка дуже добре сприяє порозумінню із слухачами.

Якщо вдуматись, то відповідати на запитання — це ціле мистецтво. Бо на одне і те саме звернення одна людина відповість так, що неможливо слухати, а інша триматиме увагу годинами. А крім того, потрібно ще знати, що робити з нав'язливими слухачами, банальними

питаннями, невчасними порадами, маніпулятивними конструкціями. Тому, на мою думку, ознакою доброго оратора є вміння:

01. Перервати запитання, яке є зовсім не запитанням
 Наприклад, на Вашій доповіді з екологічних проблем району, встає якийсь слухач і поволі починає говорити наступне: «Я... от... хочу... задати... запитання. Ну, розумієте коли я ще був молодий, то було, от як зараз пам'ятаю, така паркова зона. Ось тут, неподалік. Так от, то ще було в час війни, що там мали будувати якийсь склад. А потім чомусь забулося. І ви, дуже добре, що піднімаєте це питання, бо то потрібно кожному, щоб пильнувати за зелені насадження. Я, наприклад, в себе на городі завжди саджу не тільки овочі, а ще й квіти, бо квіти — то краса на землі, і...» Така промова може тривати вічно. Отже, її потрібно зупинити, але зробити це так, щоб було не образливо і доступно. Один з варіантів — це ритмічне похитування головою (приєднання), далі інтенсифікування сигналу — Ви теж починаєте говорити, дякувати за запитання, казати, яке воно класне і робити це швидше, голосніше, пристрасніше, активно жестикулюючи та поступово зменшуючи зоровий контакт з промовцем, аж до повного уникнення. Якщо зробити це досить чітко, то людина перестане говорити і почне слухати, головне при цьому показати (відчуті) своє розуміння позиції цієї людини.

Як на тренінгах, так і на відкритих вуличних заняттях, я відпрацьовую у вигляді вправи ситуацію, коли потрібно правильно перебити слухача, який задає запитання-коментар, незалежно від того, чи він хвалить Вашу позицію, чи пропонує свою, чи навпаки, заперечує сказане Вами. Декілька раз попрактикувавшись і Ви вмітимете перебивати людину без проблем, без відчуття незручності чи страху і необразливо для самої людини.

02. На будь-яке запитання відповісти те, що потрібно Вам

Я це ще називаю підлаштуватись до запитання. Деколи, особливо у вузьких і спеціалізованих темах, люди задають не зовсім логічні запитання, дуже часто вони надто поверхневі, і на Вашу думку, можуть бути недоцільними. Для таких ситуацій я виробив тренувальну

вправу, яка дозволяє приєднуватися до будь-якого запитання. Схоже на старий анекдот про Вовочку: На екзамен з біології Вовочка вивчив один білет — «воші». А йому попалась тема «риби». От він і починає відповідати: «Якби риби мали воші, то».

Як це може виглядати на практиці: Ви отримуєте тему «вплив галапагоських пінгвінів на екосистему Мадагаскару» і далі учасники задають Вам запитання:

А чого це ви припаркувались у недозволеному місці?

— Дякую за ваше запитання. Безперечно, питання безпечного і правильного паркування турбує більшість свідомих громадян нашої країни, як з позиції громадського спокою, суспільного розвитку, так і загалом екологічної системи держави. Однак не можу не звернути увагу, що в час нашого обговорення в іншому кінці світу на галапагоських островах відбувається екоцид єдиного тропічного виду пінгвінів, який, зауважте, міг би розмножуватись навіть на Мадагаскарі. Тому вважаю Або:

Які ваші економічні прогнози щодо сальдо зовнішньо-торгівельного балансу ЄС на 2027 рік?

Дуже доречне запитання. Хм... Скажу чесно, важко на нього відповісти одразу і однозначно... Але, на мою думку, його слід розглядати крізь призму домінуючого впливу галапагоських пінгвінів на всю екваторіальну зону....

А в цьому питанні попрактикуйтесь самостійно: який взаємозв'язок між парадоксом Мпемби і принципом Парето?

Залежно від кількості виділеного часу (щоб виробити відчуття часу) перехід можна робити більш плавним. В світі все взаємопов'язано, нам лише варто відкритися новому і неочевидному. Зауважте також, що ми обговорюємо необхідні вміння оратора, але їх не обов'язково щоразу застосовувати.

03. Вміти відповісти на закриті запитання розширено
Запитання бувають закритими, на які можна відповісти одним-двома словами: Як справи? Тобі сподобалось відпустка у Празі? Скільки тобі років? Як ви вважаєте, закон 18—22 має бути прийнятий, так чи ні? — і відкритими: «Як ви зазвичай святкуєте Різдво?»

«Що б ви змінили, будучи президентом?», «Як ви ставитесь до нещодавніх змін у зовнішній політиці Китаю?» — на них важко відповісти одним словом. Хоча, я думаю, Ви знаєте унікальних особистостей, які настільки небагатослівні, що на запитання «Опиши, що тобі найбільше сподобалось на морі?» можуть відповісти щось на кшталт «Все було добре» або «Чайки» чи навіть «Та так».

Але наше вміння стосується того, щоб знайти ідеї і готовність розповідати максимально довго на зовні найпростіше питання. Для чого це потрібно? — Довший виступ сприймається як більш авторитетний, також людина вчиться самотивуватись по ходу розповіді, імпровізувати і оперативно знаходити нові цікаві взаємозв'язки між чинниками.

— Як тебе звати?

— Дякую, що цікавитесь моїм іменем. Воно має дуже особливу історію. До речі, походить воно ще з Древньої Греції. Але річ не в тому, батьки розповідали, що коли я народжувався, то була дуже сильна гроза, і вони не могли вибратися у пологовий будинок, тому мама народжувала вдома. Це вплинуло на те, що як ім'я мені вибрали одного з давньогрецьких героїв. Я думаю, ти чув про нього. Він відомий тим, що...

Ні, так не потрібно вітатись кожного разу, але мати такий вибір — варто.

04. Відповідати на запитання запитанням

А правда, що у вас в Одесі всі відповідають запитанням на запитання? — А чому ви запитуєте?

Гарне вміння, особливо для того, щоб навчити інших. Бо найкраще людина розуміє ті відповіді, до яких дійшла сама. Відповідати одразу на запитання — це як давати людині їжу замість того, щоб навчити її готувати. Тільки самостійно розмірковуючи людина на правду починає розуміти. Тому для деяких випадків запитання на запитання — це обов'язкова практика.

«А як ви думаєте?», «Що б ви відповіли на моєму місці?», «Що саме ви хочете довідатись?», «Ви зараз запитуєте чи стверджуєте?», «Що я маю вам відповісти?» Ми вже говорили, що багато хто задає запитання швидше для того, щоб задати запитання,

а не для отримання відповіді, і саме в таких випадках нам теж допоможе вміння відповідати запитаннями. Зауважу також що інколи оратор «кидається» на запитання і «хапається» за нього як голодний собака за кістку: відповідає одразу, не задумуючись, перебиває, щось намагається довести, переконати у своїй правоті. А відповідь на запитання завжди потребує розважливості.

Зверніть увагу: не можна відповідати запитанням на запитання у випадках коли воно образливе, або зневажає цінності, які Ви представляєте, бо таким чином Ви ще даєте кривднику додатковий час на те, щоб він висловив свою думку.

05. На злону відповідати з любов'ю

У книзі про мистецтво відповідального спілкування я пишу про те, що людям дуже бракує добрих слів. І справді, як у старому мультику: «собака буває кусючою, лише від життя собачого». Тому ті, хто агресують до Вас, зляться, ображають, проявляють байдужість, не погоджуються, критикують, зневажають — вони, насправді, найбільше добрих слів і потребують. То чи є сенс відповідати злобою на злону? Чи варто давати людині камінь, якщо вона просить хліба?

Особисто я вважаю, що ні — не варто. А тому потрібно вміти володіти собою і відповідно реагувати на те, що неприємно Вам, з любов'ю. Скажу чесно, мені важко описати словами, що означає відповідати з любов'ю, набагато простіше пояснити це прикладом такої відповіді «на живо». Але попрошу Вас наступного разу, коли хтось буде провокувати Вас — не віддавайте тим же, а посміхніться, подякуйте людині за можливості, скажіть, як Ви раді мати можливість з нею поспілкуватися, і проявіть своє бажання допомогти. Нічого так не покращує людей, як любов.

06. Правильно проігнорувати запитання

Правильно в даному сенсі — це так, щоб людина не образилась і щоб інші учасники не сприйняли ігнор за грубість. Це теж легше показати, ніж описати, але загалом можна: а) подивитися в очі — покивати головою — сказати дякую — угу — наступне запитання; б) зараз, зараз — дійдемо до вашого запитання — зараз, зараз; в) зрозуміле запитання — дякую — ми про це вже говорили;

г) угу — це не зовсім питання сьогоднішньої теми, ми розглянемо його згодом; д) добре — дякую — я дам відповідь вам особисто; е) будьте добрі піднімайте руку, коли хочете задати запитання, щоб не було балагану — наступне запитання; є) дозвольте, я відповім на запитання разом з іншими питаннями — хто ще?

Жоден з цих варіантів не є ідеальним, але цілком може бути прийнятним у відповідній ситуації. Тому потрібно пробувати, практикувати і щонайголовніше вміти подати свій ігнор як відповідь. Для цього варто ще раз переглянути і звертати увагу на міміку, жести, швидкість мовлення, погляд, дистанції, гучність і власні наголоси. Бо форма теж працює на зміст.

Нам з Вами залишилось зрозуміти лише як спровокувати запитання. А й справді, що робити, коли всі уважно слухали виступ, а зворотного зв'язку немає, всі мовчать і відводять погляд. Така реакція може бути через відсутність часу — тоді, можливо, варто завершити виступ на мажорній ноті і відпустити слухачів, бо час інших людей варто поважати. В інших випадках доцільно використати такі прийоми:

07. Витримайте паузу.

Більшість запитань не задається тільки тому, що оратор не дає можливості їх задати.

Є запитання в когось? Нема запитань. Що ж шкода дякую до зустрічі. Або скоромовка нушоякщонемаєзапитаньтодякуюнаступногоразу-продовжимо, або нучомууваснемаєзапитань-маютьжебутиякісьзапитання-нудобренітонідякующасливо.

Для того, щоб хтось почав говорити, потрібно налаштуватися слухати, і пауза — найкращий інструмент для цього. Пауза — це як вакуум, який витягує найсакраментальніші запитання Ваших слухачів.

Хто хотів би довідатись більше? Питайте!

На банальне запитання: чи є запитання, буде банальна відповідь — немає. Коли Ви заохочуєте інтерес до теми, то охочих дослідити її разом з Вами буде набагато більше.

Хто задасть мені каверзне питання?

Так можна викликати слухачів на неординарні і складні за-

питання, що дозволить Вам розвинути як оратору, а також спростить можливість задати запитання для слухачів. Набагато простіше задавати запитання, коли хтось очікує на них, ніж коли оратор всім своїм виглядом демонструє незадоволення, якщо хтось хоче довідатись більше.

08. От я бачу, ви хотіли б...

Якщо при цьому кивати, дивитись в очі, а попередньо справді вловити сигнал: погляд, різкий вдих повітря, рука, яка піднімається вгору (рудимент ще шкільної звички), то можна таким чином надихнути котрогось зі слухачів, або «призначити» когось з активних учасників зустрічі, хто точно має або навіть придумав запитання.

09. Розкажіть, що запитання – це можливість...

Перед тим, як питати про запитання, поясніть своїм слухачам, яку можливість вони отримують, бо це для них шанс зрозуміти краще; розібратись у своїй особистій ситуації; наважитись виступити; навчитись ставити запитання; представити власне бачення і позицію через запитання.

10. Якщо у вас не має запитань до мене, то у мене будуть запитання до вас,

така фраза, ще якщо після неї витримати паузу і сказати її не загрозливо-авторитарно, а доброзичливо-широ, у 70% провокує те, що хтось почне запитувати Вас.

Загалом підтримуйте запитання слухачів зоровим контактом і киванням, так людина краще розкривається, окрім того, це так зване активне слухання, яке дозволяє перервати учасника в будь-який момент, або навпаки допомогти йому краще висловитись. А для того, щоб легше реагувати на запитання під час свого виступу, будьте активними слухачами на виступі інших людей, таким чином Ви краще розумітимете відчуття людини, яка хоче довідатись більше.

Висновки до розділу 12 :

- 1) Запитання — це завжди можливість стати кращим, тому їх варто заохочувати.
- 2) Без запитань важко отримати зворотній зв'язок, а отже, і вибудувати довготермінові приязні взаємини.
- 3) Перед тим, як відповідати на запитання, зрозумійте, з якою метою слухач його задає.
- 4) Іноді на запитання не слід відповідати взагалі, бо Ви тоді погоджуєтесь з його формою, змістом і обставинами, в яких воно задається.
- 5) Одними з основних вмінь оратора є доносити основну ціль, відповідаючи на будь-яке, навіть недоречне запитання, відповідати з любов'ю і переривати запитання, яке насправді ним не є.
- 6) Не очікуйте запитань, провокуйте їх.

§ 13

Реакція на психологічне каміння

Гострий язик – єдина різуча зброя, яка від щоденного використання стає ще гострішою.

Вашингтон Ірвінг

Добре коли все добре. Добре коли слухачі нас слухають, коли задають дотепні і доцільні запитання, коли дякують нам за виступ, коли посміхаються і дивляться в очі. Але що робити, коли хтось хоче свідомо нас образити, коли, можливо, конкурент підслав свою людину, щоб навмисне псула наш мед своїм дьогтем, що робити, коли хтось із присутніх переходить на особистості, коли нас публічно хочуть принизити? Такі ситуації можна назвати киданням психологічного каміння. Іноді такий «метальник» один, іноді їх декілька, а буває так, що весь світ наче змовився проти Вас. Буває по-різному. Але ж цілком потрібно досягнути, але ж якось слід навчитись і з такими людьми спілкуватись, але ж досягати результату варто незважаючи ні на що. Отже, як бути? В таких випадках я цитую гарне прислів'я: « Можна любити битись, можна не любити битись, але краще всього вміти битись ». Тому навіть якщо Ви сама доброта, то все одно будемо озброюватись і готуватись. *Si vis pacem, para bellum*. З чого варто почати підготовку? Як і у решті випадків, перед тим як вивчати техніку, потрібно задати правильне відношення. Я вже писав про Майстра, який казав, що суперник не б'є тебе, а лише дає тобі свою ногу — скористайся нею. А тепер я напишу про вміння не приймати:

Одного разу на Сократа на форумі накинувся з лайкою якийсь чоловік. Він довго сварився на філософа, а потім пішов геть. « Чому ти не подаси на нього до суду? » — здивовано запитали учні. — « Якщо у стайні Вас випадково хвицне осел — чи подаватимете ви на нього до суду? А на кого кричатимете і лутуватимете, якщо з дерева на вас впаде гілка? »

А й справді, що це змінить, коли ми доводитимемо іншим свою власну точку зору? Немає безглуздішої діяльності, аніж переконувати когось у його/її неправоті. Наша підсвідомість налаштована на те, щоб ми були завжди праві. Тому замість впливати на того, хто кидає каміння, ми повинні все сприймати крізь призму третьої сторони, тих незаангажованих учасників, кого ми можемо змінити, це так званий вплив « на третього ». А цього третього простіше буде звабити, як

я писав на початку книги, якщо ми виглядатимемо впевнено, солідно, володітимемо собою, будемо щирі у власних відповідях, якщо ми сміливо і розважливо відповідатимемо з любов'ю на будь-яку реакцію. Одним словом, навіть у критичні моменти показуватимемо свою вищість і незворушність.

У будь-яких непорозуміннях і складнощах я завжди нагадую, що Ви можете з критики і образ іншої людини взяти тільки те, що Вам потрібно, або і не брати нічого. Бо безглуздо брати щось непотрібне. Підійшовши ще з одної точки зору, зазначу, що немає поганої чи доброї енергії, а є наше вміння її застосовувати. Навіть перероблений мазут є енергією, питання в тому, чи знаємо ми, як нею скористатись.

Про образи можна багато писати, але майже все також звідне до того, що якщо людина приймає образу, значить те, що їй сказали, її зачепило. А зачіпає нас тільки те, що насправді стосується нас, те що ми самі про себе глибоко підсвідомо думаємо або навіть боїмося подумати — так само, як реп'ях не причепиться до стіни, а лише там, де він може зачепитись, там « де його чекають ». Якщо ж ми такої зачіпки не даємо, то і причепитися до нас неможливо. Це відповідальний підхід до спілкування, і в тому числі до ораторського виступу: коли що б не відбулося, Ви приймаєте це на свою відповідальність. Тобто: він прийшов вже заведений і мене спровокував — я дозволив йому себе спровокувати (відповідальний варіант); він мене образив — я дозволив йому себе образити; вони мене не слухали — я поведився так, що мене можна було не слухати; учасники у задньому ряді ніяк не могли заспокоїтись — я не знайшов способів заспокоїти учасників із останнього ряду. Між обома формулюваннями величезне провалля: в першому випадку активний стан характеризує інших осіб і ми, ніби статисти, описуємо щось, на що ми не впливаємо, натомість у іншому варіанті ми беремо активну участь у процесі спілкування, повністю визначаючи можливості свого власного впливу на слухачів. Єдине що тут варто врахувати, так це те, що ми говоримо про відповідальність, а не про провину. І відмінність полягає в тому, що провина — це констатація факту і виявлення власного безсилля, натомість відповідальність базується на аналізі причини і пошуку

шляхів удосконалення (цього або наступного разу). Такий підхід на-правду дозволяє змінюватись по ходу виступу і впливати на події. Ще декілька фундаментальних розумінь при роботі з образами. Як каже італійське прислів'я: собака, яка гавкає, не кусає. Це означає, що той, хто критикує, агресує чи ображає, зазвичай саме цим розписується у власному безсиллі. Бо агресія — це прояв слабкості. Як перевагу роботи з ігноруванням, образами, запереченнями, шумом, створенням незручних умов (запускання паперових літаків, наприклад) можна взяти, що це чудова нагода стати кращими, бо ми розвиваємося не тоді, коли в нас все комфортно і затишно, а коли потрапляємо у складні ситуації. Саме в проблемних виступах проявляється ораторський хист.

До речі, з іншого боку, негативні емоції Вашого опонента в першу чергу шкодять саме йому, бо в процесі « кидання психологічних каменів » мозок агресора працює на своїх максимальних можливостях, а отже, і швидше зношується. Тобто фактично така людина наче каже : « Дивись, я тут для того, щоб потренувати тебе, використай мене для відпрацювання своїх прийомів, поки я ще маю силу сваритись ». Таким шансом гріх не скористатись. Причому зауважте : чим далі Ви розвиватимете свою майстерність, а саме багато виступатимете, вмітимете володіти собою, вчитиметесь налаштовувати свій настрій, тим менше складних ситуацій (складних внутрішньо для Вас, хоча, можливо, й неймовірно незручних для оточуючих) Ви матимете. А вчитись і тренуватись десь таки потрібно. Направду, для мене зараз набагато більшою проблемою є недостатня кількість провокацій та іншого « каміння », аніж його надмір. Тому, щоб не втрачати форму, доводиться самому задавати дискусійні контроверсійні теми, провокувати на незручні запитання або створювати шгучні ігрові ситуації. До речі, у своїй Школі розвитку, я обов'язково практикую окремі заняття з відточуванням правильного реагування на « психологічне каміння » з різною тривалістю та інтенсивністю, з учасниками, які підтримують і які мають завдання компрометувати. Залежно від рівня доповідача, можу включити в програму навіть найобразливіші « камені », які стосуються особистих якостей, оцінок сім'ї і зовнішнього вигляду. Звичайно, це все відбувається під чітким контролем

з урахуванням дуже багатьох обставин, безперечно, з дотриманням « екологічності », з подальшим аналізом і коментарями щодо дій учасників. У такому випадку людина отримує своєрідне щеплення від стресу під час реального виступу. Бо, якщо розібратись, то що таке щеплення — це коли в здоровий організм вводять вірус, тільки його концентрація настільки незначна і контрольована, що людина вчиться сама з нею справлятися.

В мене було досить багато випадків, коли доводилось вчити громадських діячів, і особливо політиків, грамотно реагувати на колючі та болючі зауваження, оцінки і запитання, і я точно знаю, що декілька разів попрацювавши « під тиском », людина в подальшому набагато простіше реагує на будь-яку в'їдливу поведінку учасників. До речі, в умовах кидання « психологічного каміння » першим, що видасть нашу неготовність, буде невербаліка. Тіло від незвички « покаже » наші справжні відчуття і почуття, і це одразу буде сприйняте публікою як сигнал слабкості. Якщо ж ми маємо пропрацьовану реакцію, яка базується на стані внутрішнього спокою і відчутті особистої самодостатності, то тіло не зреагує на « камінь » і таким чином дасть час для логічної реакції вибраними словами.

Пам'ятаю одне відео з інтернету, де на показових змаганнях з іайдо (мистецтво вихоплювання катани (японського бойового меча) з сай (піхов)) у виступаючого від удару об інший меч з рук вилетіла катана і зі свистом полетіла у сторону, де сиділи сенсеї (вчителі). Неймовірна картина. Жоден з них навіть поглядом чи м'язом на обличчі не видав свого хвилювання. Все відбулося дуже швидко. Але їх реакція на правду була неповторна — реакція справжніх майстрів життя. Ага, мало не забув сказати: меч пройшов декілька сантиметрів над головами і ввіткнувся у стіну.

Вміння реагувати на неприємні слова дуже корисне для роботи зі своїм настроєм. Пам'ятаючи про відповідальне ставлення, напишу, що настрої ніхто не може « зіпсувати » — це дієслово, що геть не має компонуватися зі словом « настрої ». Бо настрої — це наш особис-

тий вибір, на який більше ніхто окрім нас не впливає! Це важливо пам'ятати при ораторському виступі перед не надто привітною аудиторією. Лише Ви віршуєте, приймати чи не приймати негативні емоції, Ви самі вибираєте, що приймати, а що ні! Відповідно, коли хтось пропонує Вам якусь образу, то сміливо можете її:

1) прийняти; 2) ігнорувати; 3) не прийняти (віддати сторицею).

Перший варіант підходить, коли Ви згодні з тим, що каже слухач. А й справді, можливо, це не «каміння», а істина, яку потрібно сприйняти, щось таке, на що Вам вперше відкрили очі. Щось, про що інші не знали або чомусь не могли сказати. Якщо те, що Вам кажуть, хоч і дуже неприємне, справді стосується Вас, то, можливо, це таки краще визнати. До речі, найкраща перевірка на те, зачіпає образа людину, чи ні — це внутрішнє припущення існування такої можливості. Наприклад, хтось каже Вам: «ви лівивець і нероба». Якщо внутрішньо Ви можете це припустити і кажете собі: «а й справді, я ж міг сьогодні встати о 7-й, а встав о 8-й, і це той і той проект не виконав», то тоді можете не хвилюватись — лівивство це не про Вас. Натомість якщо виникає внутрішнє збунтування «Хто? я? лівивий? Та ніколи! Та на себе подивись! Та я взагалі тільки то й роблю, що працюю!», значить десь таки є «грішок», який підсвідомість дуже наполегливо намагається витіснити. Це схоже на прийом у стоматолога, коли боляче стає лише тоді, як інструмент лікаря натрапить на хворе місце, а натомість в інших місцях можна копирсатися і копирсатися.

Ігнорування може бути найкращим способом реагування на образу, якщо публічно цю думку не поділяють інші учасники зустрічі. Тоді залишившись наодинці, сам-самотою «метальник» швидко зрозуміє власну неправоту і, швидше всього, перестане «метати» об'єкти неприємного вигляду і змісту. Правильне ігнорування — це коли Ви абсолютно не реагуєте на позбавлені сенсу закиди, при цьому не змінюючи темпу мови, далі ведете своє. Однак не можна ігнорувати надто нав'язливого учасника, особливо якщо їх декілька і це помітно решті слухачів. Ігнорування допустиме для тих, хто суттєво нижче статусом чи вміннями («собака бреше, караван іде», або «Слон і Моська»).

Це добрий спосіб, бо Ви не витрачаєте зайвого часу на пояснення для людини, яка цих пояснень не потребує, окрім того демонструєте свою невразливість і впевненість іншим слухачам.

Якщо ж хтось свідомо вирішив «потопатися» по Вашій особистості, то Ви маєте повне право словесно знищити цю людину. Як казав видатний військовий оратор князь Святослав: «Хто до мене з мечем прийде, той від меча і загине». Хоч не Ви почали словесну дуель, але Вам належить її завершити. Це, звичайно, не обов'язково, але я щиро вірю, що нетолерантне ставлення до будь-кого повинно бути грамотно публічно осуджено. Врахуйте, що не можна відповідати агресору з такою самою силою: тоді відбуватиметься комунікація типу «дурень-сам дурень», а це жодних глядацьких дивідендів Вам не принесе. Реакція повинна бути стократ сильніша за образу. Це для того, щоб іншим не хотілось необдумано словесно нападати на Вас, та й загалом це вклад у толерантність слухачів (хіба якщо Ви самі їх до образ не спровокували). Тобто на кожен скривлений і хмурий погляд — у Вас повинні заіскритись очі; за кожне образливе слово — десять Ваших ще сильніших; за голос — Ваш гуркіт грому. Кривдник повинен відчутти, що Він посіяв вітер, а пожежу бурю. На цьому агресивному моменті хочу уточнити, що я загалом не прихильник такої реакції і набагато частіше рекомендую використовувати «відповіді з любов'ю», але в той же час, на мою думку, з любов'ю може добре відповідати той, хто має вибір і вміє грамотно «поставити на місце». Тоді честь і хвала такій людині, що маючи змогу словесно знищити, вибирає шлях толерантності й розуміння. Однак у будь-якій ситуації є своя межа і грамотно агресивно реагувати теж варто вміти (навчитись). Не Ви «заварили кашу», то чому Ви маєте гризти нігті і висмикувати собі волосся на голові від сорому чи хвилювання, замість того, щоб це робив справжній провокатор.

Окрім роботи з наслідками (коли хтось вже почав «кидати каміння») можна вжити профілактичних заходів, тобто попередити зайву деструктивну активність якогось з учасників виступу. Але для цього не можна застосовувати ні погрози, ані критику, ані надмірне самовозвеличчування. Бо це те саме, що організувати війну

«в ім'я миру». Також варто пам'ятати, що Аудиторія сприймає себе як цілісна одиниця, тому ображаючи когось одного, Ви тим самими зазіхаєте на цінності всіх інших. Оратор, до речі, сам того не помічаючи, може часто провокувати своїх слухачів на агресивні дії: то не продуманою мімікою, то негативним аналоговим маркуванням (коли жестами вказує на себе говорячи «погані» слова, напр., жаклива ситуація, погана людина, проблемне питання), затримуванням часу, униканням погляду, демонстрацією кращості, ігноруванням запитань, та ще багато чим іншим (більше про це я пишу у книзі про відповідальне міжособистісне спілкування). Отже, опишу деякі способи, як виокремити з групи «буяна»:

- **зробіть його своїм другом/помічником.**

Дуже часто бажання критикувати береться з «дефіциту уваги», такий собі «синдром Вовочки» (а я прийду в коричневому костюмі і зіпсую вам свято) — це голос волаючого в пустелі «Я є! Ну зверніть нарешті на мене увагу!» Погодьтеся, це не агресивна, а нормальна життєствердна людина, і чим більше в такій реакції відмовлятимуть, тим на різкіші грубощі напрошуватимуться. Тому не знаю кращого способу зменшити критичність і вразливість (яка породжує агресивність) людини, як залучити її до самого процесу виступу. Направду, інколи чим більше довіри Ви вкладете у людину, тим краще Ви її відкриєте. Завжди можна долучити людину до підрахунку результатів голосування, участі у вправі, демонстрації якогось продукту, виділити як приклад активності, попросити допомогти Вам переставити предмети, роздати бейджики чи тематичні матеріали або залучити до будь-якого іншого виду організованої Вами активності. Коли людина стає співавтором (співтворцем), рівень її критичності зменшується, завдяки відчуттям: «Якщо я щось зробив, то як це можу критикувати».

- **виключення поглядом.**

Цей спосіб гарно підійде, якщо учасник був надміру збуджений попередньою активністю — тільки-но прийшов з обіду, давно не бачив інших слухачів, щойно пережив хвилюючий момент, або переглянув цікавий фільм, або приїхав з незабутньої подорожі. Най-

краще, коли Ви, зрозумівши таку активність, не стримуватимете її, а навпаки спрямуєте у творче русло: наприклад, викличете поділитись новиною зі всіма, або попросите розповісти про свіжі враження. Якщо цей варіант не допоміг, то можете просто не звертати увагу на людину — не дивитись в очі, або ще жорсткіший варіант — часто дивитись в очі сусідам зліва і справа, при цьому геть виключаючи зоровий контакт з «буяном». Йому гарантовані дуже незручні відчуття, які стримують зовнішню активність.

- **пересадіть на інше місце.**

У розділі про освоєння території я вже писав, що є зони, де люди найбільш деструктивно активні. Тому можете сміливо пересаджувати будь-кого з учасників для того, щоб далі було легше і краще працювати цілій групі. Врахуйте лише, що підставою повинно бути щось зрозуміле цій людині: «тут тепліше», «давненько вас не бачив», «тут краще видно слайди» — словом, будь-що, сказане з любов'ю, буде сприйнято особистістю нормально і не критично. А далі, виконавши перше Ваше прохання-рекомендацію, вона виконає і наступні. Два наступні способи набагато жорсткіші, а отже, повинні використовуватись з особливою обережністю.

- **таврування.**

Можна також назвати цей спосіб навішуванням ярликів. Це коли ще до початку свого виступу Ви повідомляєте про якусь людину, яка є «паршивою вівцею», чи «вовком у овечій шкурі», або досвідченим маніпулятором, який хоче збивати чесних людей (тобто нас з вами) зі шляху істинного. До речі, дуже важливо при тавруванні виокремити цю людину чи групу за принципом «ми — він» або «ми — вони». Це так званий пошук спільного ворога. Інакше невідомо, чи слухачі не почнуть себе асоціювати із «скривдженим» і «ображеним». Зазначу також, що підстави для таврування насправді мають бути дуже значними і представлятись екологічно, щоб не нашкодити іншій людині більше, аніж вона могла нашкодити на Вашому виступі.

- **попередження про провокації.**

Також можна узагальнено попередити, що на заході «присутні

представники конкуруючої фірми (партії/організації), які будуть зривати наш виступ». Після таких слів всі не заангажовані слухачі сприйматимуть критичну інформацію інших заангажованих учасників більш критично. Фактично вони отримають щеплення проти провокацій. Попереджений — значить, озброєний, тому налаштовуйте своїх слухачів наперед, щоб потім не боротися з негативними наслідками.

Якщо ж попередити психологічне каміння не вдалось, то можна використати техніки, які при правильному використанні дозволять різко остудити запал агресивно налаштованого слухача. Деякі з цих прийомів можна віднести до чорної риторики, децю — до вмілої словесної імпровізації, але в будь-якому випадку, сила не у самих прийомах чи конкретних фразах, а у тому, як і з якою метою Ви їх подаєте.

- **Вибір без вибору**

Це модель обмеження учасника у виборі відповіді, кожна з яких підходить Вам, у побутових варіантах може бути використана як маніпулятивне запитання «Ми домовимося про можливість поставки нашого товару сьогодні чи завтра?», «Дівчино, ви дасте мені свій номер телефону чи просто підете зі мною на каву?». У випадку реакції на образі може набувати вигляду: «Ви самі вийдете з приміщення, чи нам попросити вас провести?» (але ви в будь-якому випадку вийдете); «Хочете провокувати, чи просто зіпсувати настрій всім присутнім?» (глибинний зміст: ви заважаєте нам проводити виступ).

- **Тільки так чи ні**

Це один спосіб, який обмежує вибір агресора, а отже, і позбавляє його більшості аргументів, змушуючи думати про захист замість атаки. Модель використання дуже проста: після однозначного запитання додається не менш категоричний додаток «тільки так чи ні». Ви прийшли сюди спровокувати нас, тільки так чи ні? Ви абсолютно не тямите в темі і хочете просто поговорити, тільки так чи ні? Ви не хочете прогресу для людства, тільки так чи ні?

- **Пояснення за когось**

Чудовий спосіб розвинути наступ і виграти більше часу для кращого представлення своєї позиції. Прийом базується на тому, що «не важливо хто що сказав, важливо, як це протрактували». Таким

чином можна коментувати будь-яке каміння. Фактично Ви звертаєте увагу на ту негативну сторону агресора, яку Вам вигідно висвітлити. «Ви ж навіть диплому про вищу освіту не маєте!» — «Я зараз поясню що має на увазі ця людина. Ніколи не задумувавшись про справжнє значення освіти і не бажаючи розвиватись і працювати над собою щодня, він хоче забрати цю можливість і у вас ...» Основні слова техніки: «я зараз поясню, що ця людина хотіла сказати / має на увазі / думає ...»

- **Вибачення і прохання**

На публіку набагато краще подавати негативну оцінку, якщо загорнути її у приємну форму. Слова вибачення (вибачте, перепрошую), чи прохання (будь ласка, чи не були б ви такі добрі) сприймаються наче щось приємне, а далі у цій обгортці іде критичний і викривальний зміст. « Вибачте, але ваша присутність тут недоречна », « Будьте добрі, не говоріть надалі усіяких нісенітниць », « Перепрошую за ваше хамство, але ... » Схоже на гірку мікстуру в желатиновій капсулі.

- **Оцінка**

Як я вже писав у стосунку до запитань, оцінка — це ознака лідера. Тому будь-яка оцінка коментаря, критики, зауваження вже дає Вам перевагу над ним, наче робить вищим за слова іншої людини. « Це безглуздий коментар ... », « Ваші слова позбавлені сенсу ... », « Незрозуміла і нелогічна критика, що виходить від вас, наштовхує на думку ... ». Для тих, хто добре освоїв інструмент, важливо не переносити вміння оцінювати (в т. ч. позитивно) на сферу особистого спілкування, бо це може швидко зіпсувати відносини.

- **Звернення до авторитетів**

У людини є внутрішня потреба в ієрархії, яку можна використати у реагуванні на образи. Завжди можна знайти думку когось, до кого людина дослухається. « Це Аристотель казав: чим більше у людини мудрості, тим менше вона говорить, що звичайно, не стосується вас », « Всі знають, що спершу потрібно щось зробити, а вже потім про це говорити, а не навпаки, як у вас », « В народі кажуть: роботи на копійку, а галасу на гривню », « Іван Митрофанович у таких

випадках каже, що якщо дурень, то це навечно». Головне не помилитись у авторитетах, бо наприклад, у середовищі вуличних хуліганів Гете чи Конфуцій можуть бути на надто відомими.

- **Заклик**

Дуже гарний дитячий підхід, який, однак, можна використати і у випадку «магії чорного слова». Починається зі слів «давайте», а далі у цю обгортку можете завернути все, що Вам потрібно. «Давайте ми не будемо відволікатись на ваші безглузді репліки і продовжимо виступ», «Давайте ви просто покинете наше товариство, щоб не заважати всім іншим», «Давайте будемо дружні і толерантні в стосунку один з одним і не поводитимемо себе як цей невихований суб'єкт».

- **Згадування минулого**

«У кожного є свій скелет у шафі», — казав безсмертний Шекспір. Я ще люблю додати, що в декого там цілий цвинтар. Якщо ретельно пошукати, то перед людські очі можна винести щось таке «зі споду», що може бути важко сприйняте іншою людиною. Інколи це може бути видавання недостовірної інформації в цілях захисту. «Та ви у цьому віці навіть двох слів до купи зліпити не уміли», «Я пам'ятаю вас у школі, такого миршавенького і невпевненого двієчника, то ж звідки взялося отака пихатість», «Ви колись тільки те й робили, що на полі свиней пасли, то звідки тепер можете розповідати нам про нові технології?...».

- **Рефреймінг**

Можна написати окрему книгу про використання рефреймінгу, тобто іншого погляду на ситуацію, але в даній книзі я наведу приклад лише можливостей рефреймінгу при реакції на негативне ставлення якогось слухача. Базово можна використати модель «це не я, це ви». «Це не я швидко говорю, це ви повільно думаєте», «Це не я хочу надто багато, це просто вам достатньо малого». «Це не наш товар неякісний, це ви не прочитали інструкцію». Є ще дві моделі рефреймінгу, але їх простіше використати у міжособистісному спілкуванні. Перша модель — це зміна якісного параметра з негативного на позитивний «старий — досвідчений, антикварний», «неохайний — оригінальний», «непоследовний — багатогранний». Друга

модель «зате / протє». Ви спізнались на роботу — затє виспався. Ви надто багато часу проводите у соц. мережах — затє знаю всі новини.

• **Іронія і сарказм**

Іронія — це відношення до чогось дріб'язкового, як до серйозного, а натомість сарказм — до чогось серйозного, як до дріб'язкового. Тренуючись, можна навчитись вдало іронізувати, а також саркастично щось помічати. Приклади іронії: «Так, вас справді варто зробити центром Всесвіту», «Ваші слова це наче безмежний океан... в якому ви хочете всіх нас втопити». Приклади сарказму: «Ви кидаєтесь на наші аргументи як тигр... справжній паперовий тигр», «Так, ми розуміємо, для вас доля людства це менш важливе питання, аніж власний сніданок». До речі, іронію і сарказм можна ще вважати рефреймінгом масштабу.

• **Докори в запитанні**

Через фразу «Хіба ви не...?» можна вдало докорити комусь навіть не говорячи стверджувально, а лише зачіпаючи людину запитаннями. Інколи можна так докорити комусь, що людина навіть не сперечаючись визнає власну неправоту. «Хіба ви не розумієте, в яке становище ставите наше товариство своєю безвідповідальною поведінкою?», «Хіба ви як доросла людина, не відчуваєте сорому за свої неадекватні слова?», «Хіба ви можете щось говорити про тему, в якій нічого не тямите?» Для підсилення ефекту можна використати декілька таких запитань підряд.

• **Складні слова (інтелектуалізація)**

Багато хто думає, що розмовляти складними словами є ознакою особливих вмій. Саме таким стереотипом ми і скористаємось для того, щоб швидко донести своє повідомлення в такій формі, яка може викликати в опонента стан трансу. «В контексті ди-аспектної комунікації, варто систематизувати звернення учасників процесу згідно з попереднім ранжуванням інформаційних і роз'яснювально-когнітивних мовних зворотів», «В контексті реалізації перспективного співробітництва до рекомендованих ознак продовження комунікації належатиме здатність толерувати відмінну від індивідуалізованої думку мажоритаріїв». В першому випадку слова означають приблизно «ви

говорите дурниці», а у другому «ваші слова — повна нісенітниця», але у якій формі все подано!

- **Використання шиплячих і «дзижчачих» звуків**

Є така наука — фоносемантика, яка вивчає, як різні звуки впливають на наше несвідоме. Так от, найбільш відлякуючими і страшними є звуки «ш», «ч», «щ» і «ж», «з», «р». Можна виглядати загрозовіше, якщо робити наголоси саме на цих звуках і дещо протягувати їх. «Я вам розкажжжу, щщщо ви ррробите неперравильно», «Не ззачччипайте жжжжурррнал — бо накажжжу». Погоджуюсь, специфічна техніка, але чудова лякалочка в руках, чи то пак, устах майстра.

- **Чорний гумор**

Можливо, не у всіх є почуття гумору, але, як писали ще давні греки: «якщо щось можна висміяти, то воно втрачає всю свою силу». Якщо врахувати, що чорний гумор ще має здатність добре запам'ятовуватись, то і його використання від цього лише набуває важливості. «Ми будемо чіпляти ідеї на ваші слова, але боюсь, що ваші слова такі ненадійні, що всі ідеї одразу повідпадають», «Ви часом не пробували свою слину продавати як зміїний яд?», «Об ваш язик можна порізатись, а враховуючи, який він довгий, то ним можна навіть газони косити». У цій техніці гарно можна використати образність, що допомагає іншим слухачам зрозуміти гумор як добре продуманий натяк.

Більше нічого не писатиму про техніки «чорного магічного слова», бо це, як і будь-яка негативна техніка, потребує чийогось досвідченого контролю, щонайменше для того, щоб оратор не нашкодив сам собі. Також одразу застережу, що це не є готові рецепти, які діють безвідмовно — це лише шаблони, які потрібно практикувати, щоб зрозуміти спосіб використання. А взагалі-то найкраще бути готовим до будь-якого «психологічного каміння», але не доводити до стану, коли хтось витягуватиме його з-за пазухи, і ніколи не скористатись представленими вище техніками. Бо найкращий поєдинок — той, який не відбувся.

Висновки до розділу 13:

- 1) Не всі слухачі приходять, щоб уважно слухати, дехто приходить, щоб провокувати і звертати на себе увагу — до цього потрібно бути готовими.
- 2) Той, хто кидає у Вас «психологічне каміння», дає можливість Вам стати кращим.
- 3) Ви завжди маєте вибір: приймати чи не приймати образу на свій рахунок. Також завжди маєте можливість обирати собі настрій.
- 4) Найкраще не допустити провокації, аніж боротися з її наслідками.
- 5) Є насправду багато способів адекватно зреагувати на образи, критику, звинувачення і заперечення, але для того, щоб вони спрацювали, потрібно постійно практикуватись у реальних або ігрових ситуаціях.

§ 14

Робота з технічними засобами

*Форма і зміст – дві категорії, які ніколи
не існують окремо одна від одної.*

Гюстав Флобер

Діряву амфору не заповниш.

Лукрецій

Скажи мені, хто твій друг і я скажу, хто ти — усім відома ця давня приказка. В оратора під час виступу є друзі, які при неправильному використанні стають ворогами. Це я пишу про технічні засоби. Хто з чим дружить: дехто не може обійтись без слайдів на проекторі, дехто проводить весь ораторський час обнімаючи трибуну, хтось мусить тримати щось в руках, хоч би і мікрофон, а дехто водить дружбу з дошкою. І справді, деякі оратори так захоплюються технічними засобами, що забувають про те, навіщо і до кого він/вона прийшов/-ла. Тому основним постулатом цього короткого розділу буде нагадування, що техніка (та інші допоміжні об'єкти), є лише засобами, які допомагають нам краще представити свою думку, а не служать ціллю, якою треба похизуватись.

В цьому розділі ми поговоримо про різні види техніки, а також старе і добре ораторське причандалля. До технічних засобів віднесемо мікрофон, проектор, телевізор, ноутбук і камеру. Гадаю, що інше обладнання, яке, безумовно, з'являтиметься в майбутньому, можна буде використати, екстраполюючи цей досвід на схожі функції. Під звичними предметами оратора розумітимемо: указку, дошку, фліпчарт, трибуну і роздаткові матеріали.

Отже, почнемо:

МІКРОФОН

Існує для того щоб підсилювати звук. А це означає, що там, де звук підсилювати не потрібно, і сам мікрофон зайвий. Те саме з іншого ракурсу: якщо можете говорити без мікрофона, говоріть без мікрофона. У моєму розумінні аудиторію з більш-менш продуманою акустикою на 150—200 чол. цілком можна охопити власним голосом. У спеціалізованих приміщеннях: концертних залах, лекційних залах, театрах, конференц-залах, навіть кінотеатрах завдяки налаштованій акустиці можна охопити й 300—400 чол., але потрібно відповідно потренуватись. Окрім того, якщо виступ тривалий (від 3 годин), то все-таки варто користуватись мікрофоном, щоб не зірвати свій голос. Хоча, знову ж таки, все залежить від багатьох зовнішніх обставин включно з температурою у приміщенні, а також рівня Вашої підготовки. Демосфен, який зазвичай виступав без мікрофону, плазмового

екрану і гучномовця, міг своїм голосом охопити понад 1200 слухачів.

Ручні мікрофони дедалі частіше поступаються місцем так званим петличним, а скоро, гадаю і взагалі зникнуть, як мамонти у період голоцену. Мабуть, також з'явиться і яке-небудь технічне рішення, яке дозволить вирівнювати звук для всіх слухачів, але поки маємо те, що маємо. І щоби Вам від незвички не хотілось під час виступу постійно відставляти від рота якийсь незрозумілий предмет, то рекомендую потренуватись заздалегідь у домашніх умовах.

Можна взяти, наприклад, півлітрову скляну, або наповнену водою пластикову пляшку і поговорити в них. Не так важко і звикнути, але все-таки бажано навчитись у побутових умовах, щоб не ускладнювати собі завдання під час публічного виступу. До речі, хоча сучасні мікрофони зовсім не важкі, 250–300 грам, якщо його носити декілька годин підряд, то все-таки це сковує рухи. Отже, рекомендую за тиждень до виступу (а не за день!) поносити щось в обох руках вагою десь 0,5–1 кг. Таким чином піднімете тонус м'язів, та й відпрацюєте дворукість, що дуже корисно, якщо Ви звикли багато жестикулювати правою рукою.

Що стосується петличного мікрофону, то з ним особливо ніяких проблем і не буває, важить він зовсім небагато. Хіба врахуйте, що техніка має здатність інколи дуже невчасно виходити з ладу, тому продумайте собі рішення і на такий форс-мажор.

НОУТБУК

Навіть якщо організатори забезпечать Вам всю необхідну техніку, візьміть на виступ ще один свій нетбук, ноутбук чи планшет, бажано взяти ще й необхідну інформацію на флешці. Це не обов'язково, але це убезпечення себе від вибриків долі, тобто електрики, а ще такий підхід демонструє ваше ставлення до публіки. Можна також взяти зарядний пристрій. Повірте, забагато не буде. Хоча, звичайно, варто дивитись на масштаб заходу і його тривалість, а також здійснити попереднє знайомство з приміщенням.

Багато хто з учасників зараз приходять зі своєю технікою, і їх кількість лише ростиме. Тому враховуючи, що «язик до Києва доведе», можна полюбобно домовитись з кимсь про використання

його / її техніки, це не є крамольно, та й учаснику завжди можна віддати добрим словом, запашною кавою, чи знижкою на Ваш товар.

Не писатиму, що ноутбук повинен бути зарядженим, а також певним чином виглядати, бо техніка оратора — це так само важливо, як і його одяг.

ПРОЕКТОР

У більшості спеціалізованих приміщень наявність проектора — швидше правило, ніж виняток. Окрім того, зараз з'являються невеликі кишенькові проектори, які можна легко переносити з собою. Тому хоча і не обов'язково ним користуватись, але якщо рушниця висить, то, за Антоном Павловичем, якимось має вона і стрелити. Чому б не скористатися можливістю і краще представити свою інформацію через візуальні засоби? У використанні проектора є одна перевага і один недолік. Перевага полягає в тому, що можна продемонструвати інформацію всім, особливо якщо це готова презентація, система складних формул, чи важливе відео. Недолік полягає в тому, що інколи картинка проектора привертає більше уваги, ніж оратор, а отже, відволікає від кращого розуміння матеріалу. Хоча часто сам використовую презентації на своїх виступах, здебільшого намагаюсь тримати проектор не постійно ввімкненим, а лише час від часу демонструвати щось важливе, можна його просто закривати книгою чи аркушем паперу. Згодний з тим, що коли подавати візуально представлену інформацію — вона запам'ятовується краще, але в той же час цінність оратора — змушувати слухача думати, думати активно і посилено, думати аж до томи. Бо якщо йому давати готову «пережовану» інформацію «Вашими очима», то він так ніколи і не розпробує справжнього «м'яса». Окрім того, хоч виступ з презентацією набагато простіший для оратора (оскільки картинка краще тримає увагу), та все-таки вищим пілотажем був, є і залишиться виступ, на якому оратор малює словом і вчить через спілкування, а не там, де він користується картинками, свого роду ораторськими милиціями. Тому рекомендую використовувати, але не зловживати.

Що стосується технічної сторони, то не завжди є спеціальний працівник, який налаштує для Вас проектор, тож розберіться з ним

заздалегідь, щоб у процесі не було незручностей. Мабуть, кожному доводилось брати участь у заходах, які затримувались через те, що хтось знехтував можливістю попередньо випробувати техніку, і доводилось вирішувати питання, скликаючи хурал технарів-добровольців. Обов'язково заздалегідь довідайтесь, чи є пульт до проектора. Нічого страшного, якщо немає, але будьте готові, щораз переключаючи слайд (ідучи до проектора) озвучувати якусь цікаву і корисну інформацію. Не рекомендую мовчати, змінюючи слайди, це повинен бути природний процес, інакше виглядатиме так, ніби оратор не знає, про що говорити, доки не покаже наступний слайд.

Величезна спокуса з'являється у оратора, коли на слайді багато тексту або дуже цікава картинка — почати читати або розглядати, тобто спілкування відбувається вже з картинкою, а не з глядачами. Інколи доводилось по годині слухати доповідача, який розвернувшись до картинки проектора, щось йому « розповідав ». Особливо цим грішать на ритуальних заходах: наукових конференціях, захистах дипломів, звітних зустрічах. Пам'ятайте, що у Вас є глядачі, а проектор — це лише засіб, щоб їм було легше дійти до поставленої Вами цілі.

Не вважаю себе спеціалістом з підготовки презентацій, але деякими порадами поділюся: останній слайд варто зробити просто білим, або хоча б без тексту, бо часто після доповіді слідує запитання і досить дивне враження залишає після себе оратор, який виступає на фоні останнього слайду, якщо, скажімо, там є якась таблиця чи неприємне зображення, або надто несерйозні смайлики чи котики-песики з подяками.

І ще одне: не формуйте в собі технозалежностей і знайте, про що і як Ви виступатимете, якщо, наприклад, виб'є світло. Не варто, звичайно, передбачати все й одразу, але достатньо знати, що робитимете у найгіршому варіанті. Зрештою, пам'ятайте, що Ваше вміння виступати з вірою і впливати на слухачів не залежить від жодної електрики, погоди чи проектора і виходить з чесних і щирих почуттів.

ТЕЛЕВІЗОР

Не знаю, навіщо телевізор для публічного виступу, але завжди його використовують майже так само, як і проектор. Інколи

для значної кількості слухачів необхідне додаткова ретрансляція на великому екрані, але це, швидше, специфіка масових заходів. На заходах до сотні людей користь від цього рудименту цивілізації видається сумнівною. Хіба для того, щоб відволікатись від слів оратора і подекуди дивитись на реальність крізь призму звичного ящика.

КАМЕРА

Інколи наш виступ знімають, інколи ми самі ініціюємо зйомку, і тоді окрім всіх присутніх з'являється ще один, тобто одна — камера. Від незвички оратор, буває, розгублюється і або зовсім уникає погляду в камеру, або навпаки працює тільки на неї.

Камера — це щось таке, що залишить частинку нас самих у вічності. Тому не дивно, що хвилювання може бути таким сильним, що геть викине з голови все попередньо завчене і вивчене. Навчитись боротись з хвилюванням перед камерою може лише досвід. Особисто знаю, що різного роду підбадьорювання на кшталт « Будь собою! », « Говори ніби до іншої людини! », « Це все зовсім не так серйозно » — працюють мало. Тому просто пройдіть перших чотирьох п'ять зйомок (хай навіть на любительську камеру) і надалі мандраж пропаде сам по собі.

Загалом, не робіть з камери кумира, все таки Ви виступаєте заради людей, а не для шматка металу, пластика і скла. Дивіться в камеру так часто, як на одного з учасників. Тоді і ті, хто дивитимуться запис, відчуватимуть Вашу присутність, і реальні люди в залі не будуть обділені. Якщо ж знаєте, що Вам доведеться ще багато працювати на камеру, то найкращий спосіб навчитися не звертати на неї уваги, це жити так, ніби Вас постійно знімають на камеру. Таке собі реаліті-шоу з Вами у головній ролі. Рухайтесь, думайте, говоріть так, наче це Ваш зоряний час, і цей час таки настане.

ТРИБУНА

Це інструмент оратора, який має історію ще з Римських часів. Корисно знати: народних захисників того часу називали трибунами, але ці слова мають різне походження, бо « трибун » походить від лат. *tribunus* — голова триби, а « трибуна » від іт.-лат. підвищення (а є ще трибунал — « судилища на підвищенні »). Трибуна надає словам

оратора важливості, а також впевненості і відчуття безпеки (якщо оратор хоча б трохи від неї вищий).

В тому є безсумнівна вигода, але в ній криється і суттєвий недолік: надто зручно захищатись від своїх слухачів. Тому так багато промовців вибирають позицію для виступу «нікуди ви мене від трибуни не відірвете».

Час змінюється, тож потрібно підлаштовувати свої погляди під вимоги сучасності, тому рекомендую залишити трибуну трибунам і сміливо виходити до своїх слухачів. Найбільше — можете використати її як підставку під воду або столик для паперів. Робота зі слухачами без користування таким бар'єром спонукає до чесності, відкритості і винахідливості оратора.

УКАЗКА

Не знаю як у Вас, а в мене вона асоціюється з ручною працею, на якій кожен мав виготовити указки у свій клас. Нібито використовується для привернення уваги слухачів, хоча, як варіант, може бути використана в якості символу влади і залякування, такий собі «владний жезл», хоча цей підхід досить таки сумнівний у світі вільних людей. Є безліч підручних предметів, які можна використати як указку, серед них ручка, скручений трубкою листок паперу, відкрита долоня. Останній варіант змушує оратора дещо швидше переміщатись, але, як на мене, дає перевагу в сенсі природності і не дозволяє лінуватися під час виступу.

Що стосується електронних указок, то окрім особливих випадків (дуже високо слайд; це обов'язкова умова виступу; нема як дістатись до верхніх частин презентації) потреба в них не надто очевидна. Самі будьте указкою! Тим вістряма, на яке всі звертають увагу і яке не може залишити байдужим чи нейтральним.

ДОШКА

Основна ознака, того, що предмет перед Вами це дошка — те, що на ній можна писати. При правильному використанні більшість плоских предметів у приміщенні можуть стати «дошками», але зараз ми зосередимо увагу на класичній шкільній дошці. Цілком добрий інструмент при правильному використанні. Основна перевага полягає

в тому, що вона зазвичай велика, отже, можна не жаліючи місця малювати свої схеми і пояснення. Рекомендовано попередньо знати, якою дошкою будете користуватись — крейдовою чи маркерною. Пам'ятаючи, що « все своє ношу з собою », крейду і маркери можете принести самі. До речі, щоб постійно не пам'ятати про це, можна просто возити їх у своєму авто або мати « чергові » у портфелі.

Ніколи не пишть на брудній дошці, краще вже навіть розпочати з запізненням і чистою губкою протерти її, аніж виступати на фоні чогось брудного (оратор сприймається в контексті того, що його оточує). Якщо губку і воду носити з собою — це вже занадто, то вологі серветки після крейдової дошки точно знадобляться. Так що обов'язково візьміть їх про запас. При потребі запропонуйте скористатися ними і тим, хто виходитиме і щось писатиме на дошці. При написанні пам'ятайте про своїх слухачів і не покидайте їх без погляду довше ніж на 5 секунд. Навіть коли щось дуже значне, то краще перервати написання і подивитися в очі слухачам, аніж припинити зоровий контакт так надовго.

ФЛІП-ЧАРТ

З цим сучасним сином звичайної дошки ніби немає ніяких проблем, і підходи до використання цілком відповідають тим, що стосуються крейджаних дошок. Але, не знаю чому, часто по них люблять писати permanent marker, тобто тим, що до паперу і потім, коли маркер засох, то вже його потрібно видирати хіба зубами. Це звичайно, швидше, проблема якого-набудь колективного приміщення, бо у спеціалізованих фліп-чарт тримають у чистоті. Але буває всяке, тому дам пораду як відмити списану кимсь дошку: писані частини замалюйте « правильним » white board marker і одразу зітріть ганчіркою. Продовжуйте так, доки не відмиєте цілу дошку (або не втратите терпіння). Загалом це нескладна процедура, але потребує уважності та наявного часу. А ще беріть свої маркери, бо іноді навіть у найбільш поважних приміщеннях не всі маркери з базового комплекту пишуть. Деякі вже давно « видихнулися » і просто лежать за компанію.

РОЗДАТКОВИЙ МАТЕРІАЛ

Не те щоби інструмент, а все ж, погодьтесь, важлива складова. Декілька порад з досвіду, що варто і що не варто робити з роздатковим матеріалом. Почну:

Не давайте його наперед — в людини завжди спрацьовує цікавість роздивитися картинки чи тези останніх сторінок, водночас перестаючи фокусуватися на тому, що відбувається навколо. Вихід є: давати матеріали поступово (або в кінці), тоді вони не розслаблятимуть клієнта. Вважаю, що краще, щоб учасники зустрічі писали конспект, тоді матеріал (якщо він цікавий) краще запам'ятовується і через деякий час простіше згадується.

Не готуйте матеріалів більше ніж 1 сторінка на 10 хвилин доповіді. Інколи доводилось бачити такі стоси конспектів, що їх навіть нереально було перерхитати за весь час зустрічі. Бережіть ліс: краще попрацюйте над змістом, а не над кількістю.

Готуйте активні конспекти, тобто такі, де потрібно щось вписувати і виписувати; заповнювати і міркувати, так, як на курсах іноземної мови. Досить складно, бо потрібно готуватися заздалегідь, але і виступ буде набагато цікавішим.

Не робіть культу з наявності роздаткового матеріалу: це лише один із способів краще донести свою думку, тому нічого не сталося, якщо Ваш виступ не матиме окремої пам'ятки, або якщо Ви забули їх вдома: головне спілкуватися і щораз робити своїх слухачів кращими!

На завершення напишу одну фразу для роздумів: в будь-якому випадку головне Ваше завдання — це Ваше задоволення і задоволення Ваших учасників, а техніка, чи то комп'ютерна, чи інша — бездушна. Це лише засіб, який можна і треба використати, щоб краще донести свою позицію.

Висновки до розділу 14 :

- 1) Користуйтесь додатковими технічними засобами в міру. Де це не обов'язково — відмовтесь від застосування зайвих засобів.
- 2) Жодні презентації не замінять Вашу глибоку і щиру роботу зі слухачами.
- 3) Техніка — бездушна, на відміну від слів оратора, тому пам'ятайте про відмінність засобів і цілей свого публічного виступу.

Оратор
сидячи

§ 15

*Оратор повинен вичерпувати тему,
а не терпіння слухачів.
Вінстон Черчіль*

Не завжди виступ — це класична промова стоячи. Інколи ми виступаємо сидячи. Який відбиток така обставина накладає на наш виступ? Чим відрізняється виступ сидячи і стоячи? Саме це ми обговоримо у цьому розділі. Почну з переліку таких випадків:

- ділові перемовини;
- проведення вебінару;
- дуже незначна група учасників (до 6-ти чоловік);
- такий формат ток-шоу на телебаченні або на радіо;
- людина хвора або погано себе почуває;
- фізична вада або тимчасова травма;
- виступ для різноманіття (щоб не лише стояти).

Не важливо, чи ми стоїмо, чи сидимо, важливо пам'ятати: Будьте собою! Ніяка зовнішня форма не повинна замінити змісту виступу, його основної цінності, того посилу до дії, який Ви пропонуєте своїм слухачам. Незалежно від стану здоров'я чи зовнішніх обставин, виступ повинен бути енергійним і запалювати серця, чи то Ви говорите про парадигму зміни суспільства на наступні 50 років, чи про новий спосіб приготування курячих крилець. Взагалі-то на цьому можна було б і завершити, бо, здавалось би, що ще можна написати про сидіння. Але насправді є ще сприйняття інших людей, яке важливо розуміти для того, щоб визначати доцільність виступу сидячи чи стоячи.

Оратор, який виступає стоячи, за замовчуванням, займає домінуючу позицію, бо, по-перше, виглядає вищим (а отже, за законами тваринного світу, і ієрархічно значимішим), по-друге, відрізняється від решти (всі сидять, він стоїть). Тому при можливості я рекомендую виступати таки стоячи. Зрештою ноги є в людини для того, щоб на них стояти. Навіть якщо Ви втомлені, приїхали з якихось змагань чи, наприклад, займалися вчора важкою фізичною роботою, то все одно по можливості стійте, так Ви гартуватимете не лише м'язи але й волю. Неправда, або, швидше, не зовсім правда, що сидячи людина легше знаходить аргументи. Навпаки, занадто зручна позиція розслабляє і замість того, щоб спонтанно імпровізувати, людина більш звично користуватиметься своїми ж звичними шаблонами. Пам'ятаємо,

що вовка ноги годують, а від ситого вовка і вівця може втекти. Ще одна перевага на користь роботи стоячи полягає в тому, що в такому випадку діафрагма людини не стискується і голос звучить більш чітко і дзвінко, зазвичай немає задишки. Тому важливі перемовини, в т. ч. телефонні (але не дуже довгі) навіть рекомендовано проводити стоячи або ходячи. Тобто загалом бажано стояти під час виступу, бо тоді Ви більш переконливі і, завдяки вільності в рухах, вільніші у мисленні. (Не можна бути вільнодумцем у невербально скованих позиціях.) До речі, це особливо актуально для людей низького зросту. Для прикладу під час переговорів, щоб посилити значення своєї позиції, частіше піднімайтесь з місця, коли говорите. (Тільки дуже прошу, не тримайтесь при цьому за стіл, чи якісь предмети в руках.)

Інколи сідати перед своїми слухачами потрібно для того, щоб спровокувати їх на більшу відкритість. Тобто таким чином Ви даєте підсвідомий сигнал — можеш довіритись мені, я такий самий, як і ти. Інколи можна сідати і перед численною слухацькою аудиторією, це буде демонстрація Вашої вільності.

Про які нюанси варто пам'ятати у виступі сидячи? Навіть тоді, коли Ви виглядаєте так само, як і Ваші слухачі, повинна бути якась риса, яка вигідно Вас відрізнятиме від них. Наприклад, крісло. Недарма королівський трон був одним із символів влади. Заходячи в приміщення, одразу можна було зрозуміти, де головний керманіч, побачивши найбільше крісло — трон. В сучасних умовах це, швидше, буде символом манії величі, але, з іншого боку, якимсь особливим кріслом для виступів, а надто, якщо це перемовини чи, скажімо, вебінар, запастися варто. Бажано, щоб крісло було дещо вищим за Вас і ширшим ніж Ваші плечі. Людина аналізується в контексті тих предметів, які потрапляють в поле зору слухачів, тому також рекомендую позабирати все малозначиме і дріб'язкове. Різного роду скріпкам, папірчикам і брязкальцям не місце на столі, сидячи за яким Ви виступатимете. Ледь не забув: окрім того, що крісло повинне бути велике, воно ще має бути і зручним — інколи виступ-перемовини можуть затягнутися, і тоді легше відстоювати свої аргументи тій стороні, яка зайняла більш зручну позицію.

Відмінністю «сидячого» виступу є обмеженість невербальних інструментів. Ну, як мінімум, ми не можемо використовувати ноги, роботу дистанції і фізичного контакту, а також дещо сковуються жести. Відповідно, основний акцент варто робити на тому, що залишилось — міміці й погляді. Отже, обов'язково підтримуйте зоровий контакт зі своїми слухачами. Втрачений контакт — втрачена нитка Аріадни, і з лабіринту неваги вибратися вже не так просто. Ваша міміка, як і у випадку виступу стоячи, задаватиме настрій іншим людям, але коли Ви сидите, кожен елемент має значення. Тому не дозволяйте своєму обличчю жити власним життям і обов'язково володійте мімікою. Почніть вже зараз: яка міміка у Вас на обличчі? ... А якщо подивитися у дзеркало? Загалом при виступі сидячи мімічні прояви повинні бути більш чіткі й переконливі, однак тут теж є нюанс: їх не можна застосовувати якщо слухачі надто близько до Вас (до 1–2 м), бо тоді це сприйматиметься як агресія з Вашого боку. В такому випадку краще навпаки мати нерізку позитивну міміку. Що стосується жестів, то сидяча позиція підсвідомо сковує їх, але не рекомендую піддаватися на цю провокацію: продовжуйте жестикулювати енергійно і широко, звичайно, пам'ятаючи про доцільність кожного руху, який не повинен виходити вище за лінію голови. Під час сидіння обов'язково пам'ятайте про кивки головою. За обмеженості позиції, кивання викликає дуже сильну позитивну реакцію на Ваші слова, а разом з прямим поглядом діє як невід'ємний засіб успішного виступу. Киваючи людині, завдяки дії «дзеркальних нейронів» Ви допомагаєте їй невербально погоджуватись з Вами. Навіть у багатьох рекламах використовують сюжет, в якому на задньому плані відбувається рух неосновного предмету вверх-вниз (м'ячика, пружинки, іграшки та ін.) для того, щоб викликати кивання головою, а отже, і збільшити довіру до сказаних при цьому слів.

Якщо Ви виступатимете в приміщенні, сидячи перед незнаменою кількістю учасників, окрім найбільшого крісла, потурбуйтеся про найбільшу дистанцію між собою і слухачами. Це наче уявити собі короля Артура і лідарів круглого столу. Хоч стіл і круглий (всі рівні), але між королем і Гавейном (справа) і Ланселотом (зліва) є

найбільша дистанція, якщо порівнювати її з дистанцією між ними та іншими лідарями. Так Ваші слова матимуть більшу вагу. Зазвичай таке розташування відбувається автоматично, як тільки слухачі підсвідомо визнають авторитет оратора, однак часто, особливо на початку зустрічі, цей процес можна ініціювати самостійно. Зробіть також так, щоб в полі зору учасників зустрічі було якнайбільше Ваших предметів, це задаватиме відчуття власного господарювання (однак, як я вже писав, це не стосується дрібних предметів). Також пам'ятайте про відкритість позиції: тобто ніяких перехрещень (нещирість), рук біля обличчя (невпевненість і сумнів), стиснутих кулаків (агресія), максимальна симетричність (ліва сторона віддзеркалює праву і навпаки). Доцільно також пам'ятати про такі невербальні сигнали як відхилення і нахилання. Відхилитись від співрозмовника, особливо надміру — означає демонструвати власну незацікавленість, або незібрану розслабленість, якщо ж рух тимчасовий і незначний, тоді він навпаки сприяє тому, щоб співрозмовники (слухачі) висловили свою думку. Для більшої переконливості краще бути нахиленим до слухачів, а ще краще з рівної позиції час від часу нахилитись, роблячи акцент на засадничих тезах свого виступу.

Хотів би також поділитися деякими рекомендаціями стосовно проведення вебінарів, або інших відеоконференцій, кількість і можливості проведення яких однозначно будуть збільшуватись. Якщо роботу оратора ми розглянули, то для гарної взаємодії дистанційно віддаленим учасникам теж варто надсилати поради стосовно кращого сприйняття інформації. Далі я подаю уривок тексту, який надсилаю учасникам вебінарів своєї Школи розвитку SPE. Можете використовувати їх у такому самому вигляді як є або модифікувати залежно від власних потреб і особливостей проведення заходів.

Отже, участь на курсах в режимі онлайн:

В першу чергу, прошу зрозуміти, що Ви будете присутні на занятті онлайн в той час, як інші учасники будуть присутні на занятті фізично. Учасників, які присутні фізично, легше фокусувати і тримати повними уваги до предмету заняття завдяки зоровому контакту і регулюванню дистанції, з Вами ж я, хоча і підтримуватиму час від

часу зоровий контакт, але не матиму прямої взаємодії. Тому до цього потрібно бути готовими і налаштуватись на самофокусування до теми заняття.

Основні поради для ефективного засвоєння матеріалів навчання онлайн :

01. Знайдіть собі зручне і комфортне місце

Вам прийдеться сидіти понад 2–2,5 години, а в суботу навіть 5 годин, фактично без перерв (зазвичай я практикую інтенсивні заняття, навіть без кава-брейків ; в суботу буде година обіду). Тому щоб максимально результативно працювати і слухати, потрібно організувати собі фізично зручні умови.

02. Зробіть так, щоб Вас нічого не відволікало (телефони, побутові справи, інші люди і т. д.)

Інколи шум за вікном чи розуміння того, що на кухні щось вариться, чи що зараз прийде подруга і т. д. може зробити людину несприйнятливою до навчання. Позбудьтесь всього, що буде відволікати Вас.

03. Заходьте в мережу заздалегідь або повідомте мене про орієнтовний час входу.

Коли триває заняття і група слухає якусь важливу інформацію, з поваги до інших перериватись на технічні налаштування зв'язку не бажано.

04. Конспекуйте. І ще раз – конспекуйте

Ведіть власний зошит, в якому буде зібрана інформація про всі заняття, хоч у кінці курсу я надішлю Вам конспект лекцій. Записане власною рукою на папері відкладає найчіткіший слід у нашому мозку і дозволяє запам'ятати максимум інформації. Конспекуйте.

05. Виконуйте вправи, які дає тренер

Заняття — це можливість, не відкладаючи на потім, зайняти стратегічним плануванням, самоаналізом і розвитком, тому будьте готові виконувати всі вправи, які я даватиму. На деяких курсах це індивідуальні вправи, які не потребуватимуть партнерів, інколи буде потрібно комунікувати з іншими учасникам заходу.

06. Не соромтесь задавати запитання

Хоча механізм задавання запитання буде інший, аніж в реальних учасників, тим не менше, якщо у Вас є запитання, його потрібно задати. Можливо, я навіть залишатимусь онлайн після основної частини навчання для детальнішого обговорення теми.

07. Приєднуйтесь до заняття з відношенням «Все для мене нове»

Будь-які наші установки, попередні знання, стереотипи насправді викривляють сприйняття нової інформації, тому будьте як «чиста посудина» — що би в неї не налити, воно збереже свій первісний вигляд.

08. Виконуйте домашні завдання

Без домашніх завдань результат не вражатиме. Незважаючи на те, що я не матиму змоги постійно їх перевіряти, налаштуйтеся на те, що прийдеться працювати над собою і вдома.

Це короткий перелік рекомендацій, буду радий якщо Ви їх використаєте у своїй діяльності. А на завершення напишу що, незважаючи на те, як і де Ви виступаєте, учасники повинні відчувати Вашу любов, підтримку і щире бажання допомогти їм стати кращими. За таких умов форма і формат ораторства не має геть ніякого значення.

§ 16

Практичні
вправи
для домашнього
відпрацювання

Слово – найсильніша зброя людини.

Арістотель

Навчитись говорити можна лише говорячи.

Квінтіліан

Хтось має можливість відвідувати тренінги, а хтось цілий день занять на роботі, та й заробляє мізер. Дехто може дозволити собі приватні заняття, а багато хто ледве зводить кінці з кінцями (на жаль, це близько 70% мешканців нашої планети). Людина може мати час, щоб сидіти і переглядати відео з інтернету, а може бути і надто занята, щоб цілеспрямовано цим займатись. Багато курсів і навчальних тренінгів є достатньо дорогими. Я безперечно згодний, що якщо людина щось захотіла, то вона знайде можливість і заробити гроші, і вкласти їх у своє навчання. Але я часто бачу фанатичних поборників тільки платних заходів і жерців культу «добре дешевим не буває». Так, це вигідна бізнес-позиція, але, мабуть, вона не дозволяє відкривати навколо себе таланти, надихати і створювати нових героїв свого часу. Насправді питання не у вартості, а в бажанні вчитися, надії на результат і голоді за саморозвитком. А це, погодьтесь, вимірюється не грішми, які людина готова заплатити, а часом, який вона здатна вкласти у себе, а також літрами пролитого поту. Звичайно, інколи більші суми мотивують учасника докладати більше зусиль, але маю чимало прикладів, коли людина приходила вчитися без матеріальних можливостей, але лише тому, що десь чула, що потрібно додатково працювати над собою, а відчувши довіру і підтримку, відкрилась. Причому після певного рівня майстерності така людина сама вчиться ставитись до грошей так, щоб завжди їх мати вдосталь. Бо багато заробляти — це не більше ніж сила звички (детальніше про це я пишу у книзі «Багатство, як спосіб мислення»).

А для всіх, хто просто любить платити великі гроші, а таких насправді чимало (навчання їм потрібно значно менше, ніж статус і сертифікат за пройдений курс), нагадаю що на Феррарі Ви не навчитеся їздити швидше, ніж на старенькій Таврії. Питання не у автомобілі, а в готовності вчитися і бажанні водія.

Тому в цьому розділі ставлю перед собою завдання дати максимум багатьох можливостей вчитись самостійно і ставати кращими ораторами, для всіх, хто цього потребує. Пишу також для тих, хто теж проводить тренінги чи курси з ораторської майстерності. Деякі вправі старі і добре знайомі ще з дитинства, деякі з них я придумував

самостійно для нового витку ефективності учасників курсів Школи розвитку SPE. Але вважаю, що знання і практики не можна ховати, так само як не можна їх і «приватизувати», так само як не варто ховати ту бібліюну свічку, а потрібно ставити її так, щоб вона могла давати якнайбільше світла. Тому буду лише тішитися, якщо якісь вправи Ви використаєте як свої на заняттях, де допомагатимете іншим освоювати майстерність публічного виступу.

Тим же, хто не хоче чи не може відвідувати різного роду тренінги, курси, семінари, рекомендую проявляти ініціативу (риса кожного доброго оратора) і створювати гуртки і клуби, де об'єднувати друзів, колег і однодумців, з якими можна разом попрактикуватись і навчитись один в одного. Групова форма навчання при правильно створеному навчальному середовищі дає зазвичай найкращі і найшвидші результати. Формати, які, на мою думку, найшвидше допомагають вчитися — це ораторські клуби, дискусійні зустрічі (де цілю є майстерність у процесі дискусії, а не переконання інших учасників у своїх поглядах), театральні гуртки, а щонайкраще — це відкриті вуличні зустрічі, адже там, у колі соратників і сподвижників, можна відпрацювати найтонші деталі невербальної комунікації, роботи голосом на великій відстані, реагування слухачів і невербальне каміння. Навіть можна навчитись залучати своїми промовами абсолютно сторонніх людей з вулиці і толерантно відпрацювати вміння реагувати, а також роботу з запитаннями. Один із таких заходів ми щотижня проводимо у Львові і скоро проведитимемо в Києві. Не важко організувати схожі заходи і у Вашому місті — було б бажання. Щиро вірю, що чим більше навколо розвинутих самодостатніх людей, в тому числі тих, хто займається ораторською майстерністю, тим цей світ ставатиме кращий.

Отже, спершу я погрупую вправи за тими вміннями, які вони дають. До першої групи віднесу вправи на розвиток невербальної комунікації — це основна зовнішня форма для роботи оратора. Друга група, не менш важлива, буде присвячена роботі голосом. Переходячи від форми до змісту, у третій частині вчитимось словесно імпровізувати. Наступним кроком буде вміння відслідковувати і правильно реагувати на зворотній зв'язок: запитання, критику, дискусії, образи.

Більшість вправ тут будуть парними. І на завершення вчитимось це все поєднувати. Я випишую далеко не весь арсенал можливих навчальних вправ, а лише тих, які легко застосовувати у дрібні хвилини вільного часу, і які, окрім того, при тривалому використанні дають найкращий ефект.

Вправи на розвиток невербальної комунікації

1. Пошук відкритих і закритих невербальних сигналів

Вправа, яку можна виконувати будь-де : на вулиці, у метро, на парох чи на роботі. Ви вибираєте картинку, на якій стоїть чи сидить людина, а далі аналізуєте всі елементи закритості і відкритості в її позі та виразі обличчя. Наприклад : схрещені на грудях руки — закритість ; прямий погляд — відкритість ; відхиленість тулуба назад — закритість ; розслаблена міміка — відкритість. На перших порах можна аналізувати статичні картинки : рекламу, біг-борди, обкладинки журналів ; на вищому рівні аналізуйте людей, далі можна переходити до аналізу у динаміці, і нарешті — до мікрорухів (до 1 с). Зверну увагу : аналізуйте дрібниці ; зазвичай на кожній картинці можна знайти не менше 15 різноманітних сигналів, тобто не переходьте до наступного аналізу максимально не провівши попередній. Вправа дозволяє постійно аналізувати невербальну комунікацію, що допомагає відстежувати зворотній зв'язок слухачів, а також власні стани.

2. Знайти відмінності у одному жесті

Просите двох колег повторити якийсь жест, наприклад « шпиль » і знаходите відмінності : в когось лівий палець зверху, у когось навпаки ; хтось руки опустив, хтось підняв ; у когось лікті притиснуті до талії, у когось ні. Дуже добре розвиває спостережливість і чутливість до невербальних змін співрозмовника.

3. Аналіз перехожих

Спостерігаєте на вулиці за парами чи групами людей. Задаєте собі запитання і, аналізуючи невербальну, шукаєте відповіді. Ціль полягає саме в тому, щоб шукати, а не щоб знайти. Запитання можуть бути такі : Хто з тих двох дівчат має хлопця ? Скільки зустрічається

ця пара? Хто домінує серед цієї групи? Вчить постійного аналізу, а також неупередженого ставлення до оточуючих.

4. Невербальний наїзд

Вправа виконується групою людей, або вдвох. Поки Ви щось енергійно і мотивуюче розповідаєте, Ваші колеги створюють Вам максимально незручні умови: хмуряться, кривляться, позіхають, демонструють зневагу, торкаються Вашого гудзика і т. д. Виховує готовність опиратися невербальним атакам і нав'язувати свій «настрій» іншим. Дуже потрібно, щоб переломити або створити емоційний фон зустрічі.

5. Множення цифр у шумі

Фантастична вправа, одна з моїх улюблених. Вчить працювати з фокусом уваги, а я не знаю, що для оратора може бути важливіше. Виконувати можна скрізь, де є цифри (номерні знаки на авто; телефони; цініки в магазині і т. д.), зрештою, цифри можна і вигадувати. Попросіть когось в цей час заважати Вам: плескати в долоні, видавати дивні звуки, розповідати анекдот. Чудово допомагає тримати основну думку (концентруватися на головному).

6. Розповіді віршик невербально

Згадуємо всі вірші і поеми, які знаємо, можна почати з «Лиса Микити» Франка або «Енеїди» Котляревського, і декламуємо без слів, передаючи всю експресію жестами, мімікою, рухами, поглядом. Спочатку можна виконувати вправу наодинці вдома, далі перед близькими, а зі збільшенням впевненості виходьте на вулицю і демонструйте свої вміння оточуючим.

7. Yes! Супер!! Клас!!!

Уявіть собі, що Ви зірвали джекпот, найбільший за всю історію лотерей. Які Ваші відчуття? Покажіть це невербально. Будьте максимально щирі у своїх емоціях. Запам'ятайте це відчуття і повторюйте його кожного разу, коли довідуєтесь, що Вам потрібно буде виступати публічно, а також внутрішньо переживіть цей позитивний хвилюючий момент одразу після виступу. Більшість людей обмежує неготовність до власного успіху. Спровокуйте своє задоволення наперед!

8. Ліворуке писання

Здавалось би, яке це відношення має до оратора. Однак

писання лівою рукою дозволяє людині навчитись контролювати власні емоційні стани. Можна відпрацювати чудове володіння собою, якщо займатись вправою систематично. Колись я упродовж півроку перед сном списував по сторінці зошита, вважаю, що так розвинув вміння концентруватися.

9. Пройдіться різною ходюю

Уявіть собі, що Ви балерина, Буратіно, незмащений старий робот, маєте намазані клеєм руки і т. д. Пройдіться їх ходюю. Відчуєте себе ними. Можете побути в ролі якоїсь тварини — хамелеона, лівивця, білого ведмедя, який ловить рибу. Якщо виконують декілька людей, то можете спробувати відчуті і вгадати їх ходу на слух.

10. Хто кого перемовчить

Часом даю цю вправу на курсах спілкування. Прошу помовчати. Без цілі і мети, а лише мовчати. Дуже складно, особливо зупиняти невербальний діалог тіла.

11. Розставити за столом інших людей так, як Вам вигідно

Вправа, яку даю для спеціалістів з продажу або людей, які часто ведуть перемовини. Розігруємо ситуацію: Ви прийшли у свій офіс, а на Ваших кріслах уже розсілися гості. Вам потрібно невербально грамотно, без зайвих і лякаючих рухів пересадити їх на доцільні, на Вашу думку, місця. Інший варіант — це зустріч на співбесіді або за столом переговорів.

12. Відвоювання території за столом переговорів

Ми постійно граємо в позиційні ігри, в тому числі за столами. Сідаєте навпроти колеги, кожен має 3 довільні предмети. Домовляючись про що-небудь, намагаєтесь невербально грамотно своїми речами зайняти максимально багато місця. Такі собі невербальні шахи.

13. Підлаштування до кліпання

Спілкуючись з іншою людиною, кліпаєте очима в ритм її кліпанню. Гарно розвиває спостережливість, а також при правильному використанні дозволяє швидко порозумітися зі співрозмовником.

14. Погляд очі-в-очі

Багато для кого прямиий погляд є проблемою, його важко тримати на комусь або самому витримувати. Щоб навчитись не від-

водити погляд вниз (прояв слабкості), можна практикувати тривалий погляд з партнером. Існує також різновид вправи, яку, кажуть, виконували совєцькі розвідники : дивитись в очі якій-небудь дикій істоті (вовку, тигру, ведмедеві, можна також собаці). N. В. бажано, щоб істота була надійно прив'язана.

15. Заточування олівця

Добра вправа на володіння собою — це тривале заточування олівця в режимі « є тільки я і олівець », за кожну зайву думку можете ламати графіт і починати все заново. Дуже добре тренування наполегливості і концентрації уваги. Як різновид, можна невідривно дивитись на стрілку годинника. Чесно виконуючи вправу дійти до 5 хвилин — означає виробити справжнє вміння фокусуватися. Починати можна з менш тривалих проміжків часу, поступово збільшуючи норму.

16. Вхід в особисту територію людини

Ваше завдання торкнутись якоїсь частини співрозмовника (брошки, гудзика, ліктя, у складніших випадках носа або вуха), але при цьому не викликати жодного невербального спротиву. Дуже цікава вправа, бо вчить аналізувати зворотній зв'язок у спілкуванні, те, чим зазвичай насправді (на ділі, а не на словах) нехтують. Як я інколи кажу: вчимось спілкуватися так, наче ловимо метелика, акуратно із завмиранням і максимальною концентрацією.

17. Ігнорування рукостискання

Всі учасники стають в коло й ігнорують когось, хто хоче потиснути руку. Дуже неприємні відчуття, однак змушують бути винахідливим і витримувати невербальний тиск групи.

18. Спілкування на дистанції

Спробуйте поспілкуватися на відстані метра, потім двох, 30 см і т. д. і відчуті свою ідеальну відстань, яка мала б бути до співрозмовника. Виробляє чутливість і відчуття простору.

19. Незворушне реагування на емоції

Дивлячись в очі партнеру, намагаєтесь змінити його міміку на посмішку. Наприклад людина показує злість, а Ви терпляче і винахідливо змінюєте його /її міміку на посмішку. Після виконання

повторіть вправу ще раз, а далі ще раз. Кожен наступний раз зазвичай виходить важче. Одна людина відпрацьовує вміння опиратись нав'язаним емоціям, інша вчиться передавати свої емоції іншим. Якщо оратор не володіє емоціями своєї публіки, то він не володіє нічим, а найшвидший спосіб заволодіти увагою — це саме робота власною мімікою.

20. Реготання

Розреготіться без причини. І смійтесь так як завгодно довго. Збоку може виглядати як легкий ідіотизм, але насправді це дуже хороший показник володіння собою. Обов'язково спробуйте виконати вправу на вулиці. Незабутній досвід Вам і перехожим забезпечений.

Вправи на розвиток голосу

1. Говорити швидше, ніж партнер, або надто повільно

Спілкуючись у парі, Ви з партнером вибираєте дві протилежні швидкості: хтось говорить надто швидко, а хтось надто повільно. Це буде дуже дратуючий досвід, але дозволить навчитися задавати свій темп при виступі. Ціль — не просто говорити помалу чи швидко, а при цьому ще й підтримувати такий контакт (кивками, поглядом, підлаштуванням), щоб співрозмовник не відволікався, а був максимально уважним.

2. Одну фразу сказати по-різному

Кажуть, що актори Станіславського по-різному промовляли одну і ту саму фразу по 40—50 разів, що задавало зовсім різний настрій і відношення до сказаного. «І що, справді?», «Добре!», «Чудовий день», «Бузкове небо...» — кожна з цих фраз можна сказати з різними параметрами (гучність, швидкість, розтягнутість, акцент плюс поєднання цього всього), так що і інформаційне навантаження буде зовсім різне. Практикуйте!

3. Розмова різними голосами

Це майже те саме, що у попередній вправі, лише розповідаючи текст, чи вірш, або навіть співаючи пісню, Ви переходите від «голосу» до «голосу». Наприклад, починаєте щось швидким високим голосом, далі повільний бас, потім нечітка голосна вимова, далі швидко, але

рубано, згодом по складах і т. д. Створює адекватне ставлення до ситуації, коли голос « злітає », і дозволяє розім'яти голосові зв'язки.

4. Говорити з повним ротом

Некультурна, але дуже пізнавальна вправа, в т.ч для розуміння і відчуття власного голосу. Найкраще для вправи підходить велике печиво.

5. Заспівати пісню

Це майже те саме, що у попередній вправі, лише Ви просто співаєте пісню. З культивованим у багатьох людей з дитинства відношенням, що « мені слон на вухо наступив » це може бути справжнім подвигом. Як вищий рівень довіри до себе заспівайте пісню в громадському транспорті. До речі, те, як насправді Ви співаєте, в цій вправі жодного значення не має.

6. Речення максимально повільно

Спробуйте сказати фразу « Фіолетові пінгвіни гріються на сонці » протягом 1 хвилини, при цьому дивлячись на слухачів. Це не так просто, як здається на перший погляд. Якщо зможете це робити просто і невимушено, а при цьому слухачі не нудьгуватимуть, то можете збільшувати час до 2, 3 і т. д. хвилин. При цьому слова не розтягуйте, але говоріть з паузами.

7. Розмова максимально швидко

Протилежна вправа до попередньої. Ви говорите протягом 5—7 хвилин мінімум дуже швидко, як тільки зможете, про все, що спаде на думку, або читаєте невідомий текст. Вчить швидкому мисленню під час виступу.

8. Читати телефонний довідник

Берете який-небудь довідник, в якому немає яскравих і емоційно забарвлених слів, і читаєте його різними голосами: новорічне звернення президента, заклик до бою, операціоніст на касі, звабливий голос, людина після анестезії щелепи у стоматолога і т. д. Розвиває відчуття всієї палітри і багатогранності голосу як інструменту.

9. Вдих – голосна – видих

Проста, але дієва вправа на розробку дихальної системи. Набираєте повні груди повітря і на видиху брините одним звуком,

наприклад іііііііііііі. « Видихаєте » « і » аж до хрипу, до останньої тихої краплини повітря. Далі знову вдихаєте і те саме проробляєте з « а », « о », « и », « е ». Тільки виконуйте без фанатизму, бо нагадаю, що людина не вміє не дихати, і якщо надто активно пропрацьовувати вправу, то можна навіть втратити свідомість. Тому видихаємо до кінця, але ще зберігаємо сили на наступний ковток повітря.

10. Говорити не слухаючи

Спілкуєтесь з партнером, обидвоє говорите не слухаючи один одного. Програє той, хто швидше замовкає. Вправу можна робити у довільній кількості учасників. Виграють всі, бо тренуються не піддаватись тиску ззовні.

Вправи на вміння словесно імпровізувати

1. Рифмопльот

Бажано виконувати в парах, але можна і самому придумувати рими. Одна людина задає фразу, напр., « стоїть у полі млин веселий », Ви додаєте « щодня пшеницю й жито меле », або « курка дрібно скаче в полі » — « а в нас вдома всього доволі ». Спеціально не пишу якихось добірних рим, бо цілє вправи не стати графоманом, щоб писати все, що римується, а знайти можливість швидко підбирати схожі за звучанням слова. Цінність вміння зростає при народженні дітей.

2. Розбити слово на різні рівні

Укрупнити і спростити. Наприклад слово « слон ». Укрупнюємо: всі слони це савці, всі савці це тварини, всі тварини це звірі, всі звірі це живі істоти, всі живі істоти це матеріальні створіння і т. д. Спрощуємо всі слони африканські — це слони; всі африканські слони десятирічні — африканські слони і т. д. Дуже корисна вправа для розширення картини світу, має також потужний прикладний аспект, якщо будь-яке поняття навчитись розбивати на рівні, то можна під час перемовин завжди домовлятися до свого, переходячи на вищий рівень поняття, там де немає різнобачення зі співбесідником.

3. Аналогії між об'єктами

Наприклад чим « любов » схожа на « мікрофон ». Тим що обоє потребують ще когось, тим що мають букву « о », тим що обох

можна відчутти, тим що мають певну цінність і т. д. Шукайте не менше 40 різних подібностей, і на виступах ваша імпровізація литиметься бурхливим гірським потоком. Спрощений варіант — це аналогії між двома матеріальним об'єктами, наприклад, табуреткою і кактусом.

4. Класифікація об'єктів

Обов'язкова вправа, я включаю її до екзамену на базовий рівень. Полягає в тому, щоб розуміти навколишні предмети у деталях. Наприклад, якщо запитати випадкового перехожого «Які бувають дошки?», він скаже «різного кольору, різного розміру, за чистою», але ще вони можуть класифікуватись за країною-виробником, за кількістю користувачів, за розташуванням від підлоги, за швидкістю стирання крейди, за наявністю магнітиків, за кількістю подряпин, за тим, чи писало по ній більше дівчат чи хлопців, за ринковою ціною, за кількістю слів «сонце», що були на ній написані і т. д. Норматив Школи це 21 класифікація за 2 хвилини.

5. Речення зі слів на одну букву

«Сідало сонце, світячи своїм світлом спереду супермаркету», — приклад писанини, потрібної для правильного практичного пропрацювання на письмі чи при промовах.

6. Функції заданого об'єкту

Для чого потрібна чашка? — для того, щоб з неї пити, буде стандартна відповідь, але я не рекомендую зупинятися на цьому. Бо з неї можна підливати вазонки, використовувати її як мірило висоти, шуму чи швидкості падіння, як циркуль для малювання кіл, як пода-рунок, як окуляри на маскарад, для збирання пожертв на велосипед і т. д. Побачте дивовижне у звичайному!

7. Слова на одну букву

Задаєте собі букву і на час або на кількість придумуєте слова. Наприклад «з» — зебра, зубр, зуб, зуд, зум, зоопарк, зооветеринар, зоря, зірка, зима, зоб, зяблик, звук, зруб, зсув, замок, заварка, зябра, закупи, заначка, зонд, зона, зов, звичайність, зорієнтованість і т. д. Маючи пару, можете влаштувати конкурс. Так Ви посилюєте асоціативні зв'язки в мозку і допомагаєте собі швидше знаходити потрібні слова у відповідний момент. Середній рівень для оратора-

початківця — це 40 слів на будь-яку букву за хвилину.

8. Неіснуючі прилади (тварини) і їх особливості

Ви чули про таку тварину як « короно-жище »? — Ні? — Дивно ... А про « канію »? — Теж ні? А про мулеподібного інкуарта? — Якщо ні, то я розповім: це невисокий ссавець (доросла особина має у висоту близько 80 см) родини кувартових, який живе у джунглях Амазонки. Харчується в основному мурахами і жабами, дуже цінується мисливцями племені альбісідів за м'яку до обробки шкіру і довгий хвіст, з якого роблять шаманське зілля для прикликування добрих духів. Істоти живуть групами по 7 осіб ... і т. д. Розповідь, за замовчуванням, не повинна мати біологічної цінності, хоча можна спиратись на загальну ерудицію. Як варіант: Ви задаєте назву, хтось придумує особливості і далі міняєтесь ролями. Якщо робите вправу самостійно, то обов'язково проговорюйте те, що думаєте. Ті самі правила можна застосувати і до технічних приладів.

9. Розшифрувати абрєвіатуру (в парах)

КПЦНР, ММД, ВХРС, ПРУНТ — придумайте, як розшифрувати ці абрєвіатури, і задайте собі інші. Не потрібно шукати справжніх значень, а саме вигадати свої.

10. Придумати історію назви міста, села, річки...

В Україні багато різних міст і сіл з дивними і незвичними назвами: П'ятихатки, Волочиськ, Біла Церква, Козятин, Гайсин і т. д. Сподіваюсь, Ви знаєте основні легенди походження цих топонімів, але для імпровізації я пропоную придумати ще з десяток. Будьте винахідливі, не обмежуйтеся типовими варіантами, а запропонуйте найнеймовірніші свої.

11. Описати торт, який він смачний

Думаю, назва вправи говорить сама за себе. Використовуйте епітети і порівняння, та так, щоб у присутніх потекла слинка. Це можна описувати ноутбук, який він корисний; людину яка вона добра; кошеня, яке воно потульне; обігрівач, який він теплий... Зрештою, шукайте свої варіанти — імпровізуйте!

12. Історія про видуману космічну державу

Уявіть і опишіть словами, усно проговорюючи, певну державу

у сузір'ї Оріона, як вони живуть, що їдять, чим займаються у вільний час, як виглядають, словом, усе у найдрібніших нюансах. Поверніться у дитинство — дозвольте собі радість фантазування.

Ті самі правила можете застосувати розповідаючи про придумане, наприклад древню цивілізацію пікрів, закон Бамсона, шерсть у кільки і т. д.

13. 100 відповідей на банальні запитання

Спробуйте у сотню способів відповісти на банальні запитання, які ми чуємо щодня «Як справи?», «Що робиш?», «Як настрої?» і т. д. Можете виписати. Ви здивуєтесь, скільки можливостей оригінальної відповіді є знехтувані нами.

14. Вправа з цифрами

Хтось задає цифру, а решта по черзі описують, що з цією цифрою пов'язане. Дуже добре розвиває бачення образів і нестандартне мислення. Не приводитиму в приклад цифри з першої двадцятки, а візьму, наприклад, «34»:

- *саме стільки років виповнилось нещодавно моєму другові;*
- *якщо б у людини було ще два зуби, то їх було б всього 34;*
- *при температурі тіла 34 градуси теоретично людина могла б жити вічно;*
- *я не витримаю спеки понад 34 градуси;*
- *в мене вдома на холодильнику 34 магнітики з різних країн світу;*
- *якщо 17 людей, які зараз є поруч, помножити на 2, то буде 34;*
- *34-й рік ішов Ісусу Христу, коли його розп'яли;*
- *є такий танк Т-34;*
- ...

15. Нісенітна розповідь

Гуляю по лісі, дивлюсь мопед, я йому лисиця каже посунься, а в їжачка очі такі великі-зелені, от він на мене дивиться і співає: якби я був буряком. А тут в полі як не здійнялась буря, аж вареники до рота не лізуть, їх ведмедик пластиліновий замочує у малину а вона кипить, тут соловей і думає далі продовжуйте самі. Це все треба проговорювати і робити якнайбезглуздіші взаємозв'язки. Зовсім не так і легко, як здається не перший погляд, постійно буде бажання описувати щось

добре відоме, але творчу складову особистості «прокачує» на відмінно.

16. Елеонора Федорівна

Двоє людей по черзі називають жіноче ім'я і по-батькові. Завдання не повторюватись ані в одному, ані в другому параметрі і вгадувати максимально швидко. Дозволяє з часом простіше запам'ятовувати імена учасників своїх зустрічей, окрім того створює і перегруповує поточні асоціативні взаємозв'язки.

17. Говорити компліменти

Суть вправи говорити їх не перестаючи 20—30 підряд різним людям. Зазвичай компліменти важко дає той, хто сам собі їх би не дозволив прийняти.

18. Розмова неіснуючою мовою

Капран марацц бу налада ол паракуд. Биш кіран парук камрап куд. Опараштун марку бу дуремба. А биш кіра бун. І так говорите доки не надокучить, але не менше 5 хвилин. Добре тренує довіру до себе. У модифікаціях можете спілкуватися зі своїми колегами на такій мові. Допомагає також тренувати власну невербаліку.

19. Похвала-образ-похвала-образ

Іване Степановичу, яка радість! — Знову ви зі своїми безглуздими запитаннями прийшли? — Та чого ви стоїте в дверях, заходьте, ми вас завжди раді бачити! — Правда, костюмчик треба було б поміняти, а не до дірок заношувати. — Як ми про вас часто згадували! Думали вже самі заходити, подарунок от приготували. — Правда, ви того всього не заслужили — Але які ж ви класні анекдоти можете розповідати... Словом, розганяєте емоційну хвилю на максимальну амплітуду. Не обов'язково це робити з кимсь, можете потренуватись наодинці. Непередбачуваність — завжди ознака доброго оратора.

20. Продовжіть історію

Хтось починає історію, наприклад, скріпки, яка лежить на столі. Говорить декілька речень, а потім несподівано передає продовження іншому учаснику, кого вказує. Той після своєї частини передає слово далі. Дуже простий спосіб вибудовування складних сюжетів.

Вправи-реакції на зворотній зв'язок

1. Посваріться на щось

Виберіть щось нейтральне для Вас (не приємне і не брідке) і посваріться на це, залучіть максимум емоцій і пристрастей. Вправа дуже добре розвиває володіння собою і вміння не піддаватись соціальному тиску, особливо якщо виконуєте її перед публікою.

2. Конвеєр провокування

Бажано виконувати в групі від п'яти осіб. Одна людина стає за межею кола, кожен учасник по черзі підходить до неї і якимось невербально (зневажливий жест, різкий рух, кривляння, обурлива міміка) або вербально провокує (образа, оцінка, неприємні слова). Завдання абстрагуватись від сказаного і зовсім на нього не реагувати. Вчить мінімізувати чутливість і залежність від критичної думки іншого / -ої.

3. Часті запитання

Вибираєте собі партнера або якийсь нематеріальний об'єкт і задаєте йому запитання безперестанку. Задайте собі 20–30 запитань з різних сфер. Завдання саме в тому і полягає, щоб навчитись не переставати генерувати питання як з рогу достатку.

4. Запитання на запитання

Вправа для вироблення адекватної реакції на запитання. На запитання, які Вам задають інші, Ви не відповідаєте ствердними реченнями, а лише запитаннями. Чергуйте свої відповіді-запитання. Після простих запитань давайте складні, після зрозумілих — незрозумілі, після коротких — довгі і т. д. Привіт, як справи? — А чому ти питаєш? — А хіба не можна? — А ти не думав, що це може бути не важливо? — Що саме? — Тобто? — Хіба ти мене не зрозумів? — То як нам все-таки перейти до суті?... Не обов'язково одразу переходити на критичні тони, завжди можна запустити настроєву хвилю, щоби то роздмухувати полум'я скандалу, то задувати його.

5. Абсурд на запитання

Досить складна вправа. Полягає в тому, щоб не слухати запитання і відповідати геть безглуздими фразами. Ще раз напишу, що насправді це не так і просто, бо мозок після другого-третього разу чіплятиметься за питання і даватиме змістовні відповіді. Тим не менше,

спробувати варто, бо вправа дає добрі навички відповіді на будь-яке запитання у своєму стилі.

- *Як вас звати?*
- *Два плюс чотирнадцять буде вісім.*
- *Хто відкрив Америку?*
- *Ви як два чоботи пара.*
- *Чому пінгвіни не літають?*
- *закон Бойля-Маріотта не суперечить закону Гей-Люссака.*

6. Запитання один – всім

Ви проявляєте ініціативу і запитуєте всіх колег щось швидко упродовж декількох хвилин. Запитання повинні вилітати як із пушки. Якщо немає з ким практикувати, розсадіть навколо всіх звіряток з дитинства або розставте предмети і запитуйте їх. Схоже на божевілля, але хто сказав, що добрі оратори сповна розуму?

7. Запитання всі – одному

А от для цієї вправи необхідні такі реальні люди. Вас «бомбардують» запитаннями, а Ви відповідаєте швидко, та ще й знаходите можливість задати зворотне запитання у відповідь. Як і інші попередні вправи, виробляє володіння собою, вміння імпровізувати, не піддаватися нав'язаному ззовні темпові і ще нав'язувати свою думку іншим.

8. Конвеєр чорної риторики

Те саме, що «конвеєр провокування», тільки на вербальні образи Ви реагуєте у стилі чорної риторики, почергово використовуючи всі описані у попередньому розділі прийоми. Можна відповідати системно — пункт за пунктом, можна просити, щоб Вам, задаючи запитання/образу/звинувачення, одразу казали, в якому стилі давати відповідь.

9. «Ні» на все, «так» на все

Спробуйте на конвеєрі відповідати на все «ні», згодом на все «так», і далі аналізувати, які невербальні реакції могли видати, що Вас щось «зачепило», або відповідь була дуже не чесна. Хочете виграти мільйон? — Ні; Вас звати (так як звати)? — Ні; Зараз зима? — Ні. Допомогає відчувати і розуміти мінімальні зміни у зворотному зв'язку з іншими людьми. Це вправа з мого курсу «Теорія брехні».

Об'єднуючі вправи для ораторів

1. Об'єднайте свою позицію з фразою учасника

Вам потрібно об'єднатися з будь-якою фразою, яку б не сказали інші. Наприклад, Ваша ціль донести, що необхідно вчити математику. Хтось каже: Молоді дорогу! — Так молоді дорогу і всім вчити математику, бо без королеви наук королівство знань розпадеться! Як ви могли так припаркувати свій автомобіль? — Дякую. Я визнаю, що варто паркуватися правильно, і навіть більше того, потрібно вивчати математику, бо це показник загального рівня культури і освіченості.

2. Читання вголос промови відомих ораторів

Зараз інтернет рясніє найрізноманітнішими стенограмами виступів відомих ораторів сучасності і минувшини. Більшість з цих виступів мають не лише художню цінність, а й безперечну пізнавальну значимість для ораторів. Адже на таких прикладах можна розбирати і розуміти прийоми і важливі нюанси успіху цих людей. А читаючи промови вголос перед публікою, ще й можна відчувати настрій і енергетику автора. Читати можна по черзі різні уривки або самостійно весь текст.

3. Розповідь під загальний шум і свист

Чудово, коли маєте команду однодумців, які допоможуть Вам виступити на будь-яку тему, створюючи при цьому неймовірний гармидер і какофонію. Шум можна створювати розмовами, клацанням ручкою, відсуванням-засуванням стільців, голосним позіханням чи чиханням, тупанням ногами і ін., це складно але дуже корисно, бо дозволяє пропрацювати всі особливості ораторського виступу під тиском.

4. Виступ на невідому, провокативну чи філософську тему

Ви випикуєте один одному на листку теми і кожен, витягаючи свою тему, одразу розпочинає виступ. Теми можуть бути вузькоспеціалізовані зі значною кількістю слів іншомовного походження, наприклад «Сек'юритизація боргу транснаціональних корпорацій через емісію облігацій». Може також бути провокативна тема, наприклад, щось щодо рівності прав чоловіків і жінок у країнах Близького Сходу, можливо навіть задати філософську тему на кшталт «світло як прояв

темряви». Вам важливо не бути експертом у отриманій темі, а саме виступати імпровізуючи, але пам'ятаючи про структуру, і основну ідею, яку хочете донести.

5. Модифіковані дебати

Попередню вправу можна виконувати долучивши до обговорення інших людей і таким чином перетворивши тему на дебати, в рамках яких можна :

- *визначати і оголошувати цілі кожної із сторін або не оголошувати;*
- *давати час на підготовку або не давати його;*
- *залучати рівну кількість учасників групи (2 на 2, 5 на 5), чи не рівну (1 на 2, 2 на 5);*
- *долучати ведучого або обходитись без нього;*
- *ведучий має власну ціль чи ні;*
- *робота в шумі чи без шуму;*
- *з призначеними симпатиками у групі чи без них;*
- *з визначеним часом і регламентом або навмання;*
- *виступи сидячи або стоячи;*
- *виступи лицем до глядачів або спиною до них.*

Направду є безліч варіантів, як тренуватись виступати публічно, доводити свою думку, грамотно переконувати, непідкупно щиро говорити і т. д. Немає межі досконалості, можна лише свою межу постійно відсовувати вперед, а для цього потрібна наполегливість та істинне бажання вчитися. Сподіваюсь, що у пригоді Вам, дорогій читачу, стануть вищеописані вправи.

Одразу зазначу: я свідомий того, що зв'язок цих вправ і справжнього мистецтва публічного виступу не завжди очевидний, але дозволяє відпрацювати саме важливі нюанси і розвинути різнобічні вміння. Це схоже на мистецтво кухарства: треба володіти і мистецтвом нарізання, і мистецтвом вибору спецій, і відчуттям часу, і розумінням властивостей всіх інгредієнтів, а ще вмінням вибирати правильну послідовність дій, і куди ж без сервірування столу. Окремо кожне з цих умінь не має ніякого сенсу або практичної користі, але в поєднанні дає вишукану насолоду гурманам і поціновувачам доброї їжі.

Висновки до розділу 16 :

- 1) Основою будь-якого мистецтва є практика. Візьміть собі за звичку вправлятися у ораторстві щодня. За Вас цього ніхто не зробить.
- 2) Варто окремо розвивати вміння невербальної комунікації, роботи голосом, словесної імпровізації, реакції на запитання і об'єднувати все це в умовах особистого виступу чи модифікованих дебатів.
- 3) Кожне дрібне, але бездоганно відпрацьоване вміння є підґрунтям для створення власного ораторського таланту, який згодом інші вважатимуть вродженим даром.

§ 17

Що робить
оратора
великим ?

*Багато говорити і багато сказати
це не одне і те саме.*

Софокл

*Величезне з досягнень оратора – не лише
сказати те що потрібно, але і не сказати того
що не потрібно.*

Цицерон

*Крапля любові важить більше
ніж тонна повчання.*

Народна приказка.

За час документованої світової історії ми маємо сотні і тисячі свідчень про видатних ораторів, які змінювали своїми промовами хід історії, піднімали народ на боротьбу, запалювали серця мас, перетворювали своїх супротивників у прибічників і соратників, створювали нові культури, продукували фанатів у своїх бізнесах, надихали, відкривали, спонукали, творили. Але що саме об'єднує їх? Невже одної правильної жестикуляції достатньо? Чи самий добре поставлений голос залучає послідовників? А може, всі вони були «гострі на язик»? Чи у всіх була виразна міміка і прямий погляд? Можливо кожен з них вмів сваритися і гарно відповідати образою на образу? Напевне, важко виділити якусь одну рису, яка б об'єднала всі інші вміння на правду великого оратора. Але все-таки, що робить страву справжнім шедевром? Що вдихає дух у Голема? Що відрізняє посередність від генія? Як записати свій талант у скрижалі історії?

Чомусь мені видається, що відповідь дуже проста: потрібно лише робити — практикувати, виступати, поширювати свої цінності, творити щодня і щохвилини, допомагати, надихати, бути самовідданою людиною, від нігтика до волосини, щиро вірити в те, що можна своїми діями змінити світ на краще, любити що робиш і робити що любиш, цінувати, удосконалюватись, використовувати світ як полотно для найяскравіших фарб, віддавати більше ніж можеш взяти, викладатись на повну, до останньої краплі крові боротись за свої ідеали. Як все просто. Але одне діло написати і погодитись, а інше — так жити щодня: щодня боротись зі своїми страхами і сумнівами, щодня спершу мотивувати на звершення себе самого/-у, щодня відмовлятися від шкідливих автоматизмів заради корисних; щодня відмовляти собі в маленьких radoцax лінування на користь великої, але неозорої цілі; щодня відточувати свої ідеали у власному серці, щодня бути кращим/-ою, аніж є насправді.

Щоб жити так, напевне, потрібна відповідь на глибинне питання «Для чого?» Людина, яка не стає кращою, просто не має відповіді на це питання. Внутрішньої відповіді. Щирої відповіді. Той, хто не зміг чого-небудь досягнути в житті, має таку саму причину. Не на словах, а справжню, внутрішню. Якцо людина знає, що ідеалів

їй допоможе досягнути ораторство, вона не задумується про потребу його вивчення, а просто робить. Береться і робить. А хто робить, той зробить, або ще кажуть у народі: що робиться, то зробиться.

На мою думку, вміння публічно виступати не може бути ціллю, а лише засобом для якої-небудь більш глобальної і благородної мети. Саме по собі ораторство, відірване від реального життя, особистих переживань, від цінностей того, хто виступає, є дзвінкою безоднею слів, яка хоч і може гарно виглядати зовні, є порожньою всередині. Не можна красномовством затулити внутрішню убогість і так званий екзистенційний вакуум у людині. Це застереження для всіх, хто хоче стати просто оратором. Спершу варто стати Людиною, з власною небайдужою життєвою позицією і з великим бажанням допомогти іншим.

Якось мене запрошували на телешоу, де презентували рідкісні професії. «Гаразд, — сказав я, — а кого Ви хочете, щоб я представляв?» — «Ви вчите тайм-менеджменту, отже будете тайм-менеджером». — «Але ж тайм-менеджером є кожна людина, бо кожен має 24 години і змушений ними управляти». — «Так, але ж Ви займаєтесь цим професійно». Я відмовився від участі у передачі, бо зрозумів, що новомодне поняття хтось бажав представити як форму, в якій немає змісту. Я і досі вважаю, що бути «професійним тайм-менеджером», «професійним лідером» чи «професійним оратором» — це повна нісенітниця. Адже окремо від цілей і цінностей самої людини тайм-менеджмент, лідерство і ораторство є рибою, яку хочуть змусити лазити по ліанах.

Ораторство — це лише засіб. Мене насправду дивують люди, які хочуть навчитися ораторства, не маючи глибоких людських цілей, базованих на особистих загальнолюдських цінностях. Це те саме, що замісити тісто, не маючи в хаті ані печі, ані духовки, або грати увертюру Моцарта на балалайці, чи, наприклад, вивчати карате, тільки щоб вміти показово виконувати ката. З досвіду знаю, що якщо людина приходить вчитися ораторського мистецтва, підштовхувана

внутрішньою потребою, чи ба навіть болем (з мене всі сміються в школі/університеті; хочу захистити свій, дуже важливий для мене, проект; мрію зробити так, щоб до моєї думки дослухались інші, мушу багато чого в світі/країні/бізнесі/місті змінити і т. д.), вона вчиться в рази швидше, аніж та, яка прийшла вчитись ораторства (тому що його вчать колеги по роботі; може, колись знадобиться; бо треба буде колись виступати на публіці; хочу бути добрим оратором; якщо стану оратором, то зможу впливати на інших (але ще не знаю, в чому саме). Мета є завжди за межею засобу, і нічого не здобуде той, хто хоче навчитись виступати лише для того, щоб навчитись виступати. Людина має можливість стати великим оратором лише тоді, коли у неї з'являється велика ціль. І хочеться мені до своїх слів ще додати: і глибока незадоволена потреба. Все решта додається в результаті попередньої практики — додається само по собі і іскорка в очах, і блиск у погляді, і пристрасть у словах, і сила в рухах, і незриме бажання і хотіння, а разом з тим і неймовірна переконливість, самовідданість і щирість. Бачачи це, інші слідуєть за Вами, як за Данко. Але врахуйте, в нього в руках було серце, а не гучномовець або мікрофон, не карта місцевості чи GPS-навігатор.

Шлях великої людини сповнений розчарувань і падінь, в тому числі в ролі оратора. Тому важливо мати той значний запас міцності, який дозволяє не звертати уваги на застряглі в тілі колочки, набиті гулі, синці і натерті мозолі й пробиватись, чи навіть прориватись до зірок. Мабуть, наявність відповіді на питання « Для чого? » є тим критерієм, що відсіює тих, хто лише говоритиме як оратор і тих, хто насправді таки є великим оратором.

На мою думку, оратором не можна стати. Ним можна лише бути. Бо це не статус, а спосіб мислення; це не слова, а відчуття. І це зовсім не означає, що людина, яка зараз не відчуває себе Оратором, не може ним стати. Зовсім ні. А лише одного разу людина зрозуміє сама про себе — Я Оратор. Отже, я беру відповідальність, я не бай-душкий/-а, я веду за собою, я хочу змінити щось у цьому світі на краще, або просто змінити, а це вже краще. Це відчуття не приходить з отриманням дипломів чи сертифікатів, а за допомогою практики і віри

у свої сили приходять глибоко зсередини і стає частиною Вас самих, настільки невід'ємною, що неможливо собі уявити власне життя без отого розуміння — «Я Оратор».

Інколи навіть зовні людина може не виглядати настільки добре, як би мав виглядати оратор, але все ж за ним/нею йдуть люди. Чого вони шукають? Мабуть, все-таки якоїсь сили, внутрішньої опори, лідера, наставника і натхненника, а не лише жестів чи слів. Можливо, у цієї людини є внутрішній стан «а хто це зробить, як не я» — який так само сильно, як світло вабить нічних метеликів, притягує людські душі і серця, запалює їх і цим самим поширює своє світло по всьому світу.

Я інколи згадую епізод у «Quo vadis» Генріка Сенкевича, коли змучений постійним страхом апостол Петро йде з Риму по Аппієвій дорозі (зауважте, символ страждань і демонстратор мізерності маленької людини) і назустріч котиться йому велика вогняна куля. Виявляється, це сам Господь. І питається його Петро «Quo vadis, Domine?» А Христос відповідає: йду в Рим, якщо ти не хочеш за мене померати, то я сам іду, щоб ще раз бути розп'ятим. Коли важко і здається, що хтось інший може/повинен Вам допомогти, коли хочеться підтримки і допомоги і саме тоді отримуєш її найменше, або й взагалі всі відвертаються, тоді можна собі подумати «Якщо ти здасися, то легше від цього тобі не стане. Та й окрім тебе нікому буде цю роботу зробити. Зрештою, якщо цього більше ніхто не хоче робити, значить, це моя доля і моє призначення, яке я сам добровільно беру на себе».

То що все-таки робить оратора великим? Давайте я запропоную Вам, шановний читачу, три варіанти на вибір, такі собі три концепції, які хоч і не перетинаються, однак не знаю, як їх звести до чогось одного. Можливо, Вам підійде і буде достатньо одного підходу, можливо зможете скористатися двома чи всіма трьома одночасно. Отже, перший підхід полягає в тому, що великим оратора робить постійна готовність:

Виступати

Кожен день — це нова можливість попрактикуватись в ораторстві, кожне спілкування потрібно провести на найвищому рівні майстерності, кожну фразу зводити до власних цінностей і обдумувати кожне слово. Так само, як майстер бойових мистецтв виходить на двобій, знаючи, що це може бути остання сутичка і відповідно себе потрібно проявити якнайкраще, так само і великий оратор не ділить виступи на ті, де можна відпочити, і ті, де потрібно працювати, адже на обох присутні люди, які потребують ставати кращими знаючи те, що знаєте Ви, і неможна нехтувати навіть найменшою можливістю виступити і поділитись своїми ідеями.

Змінюватись

Немає ідеального жесту, голосу чи позицій, немає ідеальних фраз, немає мудрості, яка була б сприйнята усіма, та й пророка одного для всіх теж нема. Тому прояви постійної готовності до змін — це напрочуд вдалий спосіб виявити гнучкий, нешаблонний спосіб мислення. Змінюватись — це, на мою думку, два рази не повторюватись, не розраховувати, що вдавшись один раз, щось (техніка, прийом, анекдот ...) вдасться вдруге. Я вже не казатиму про аналіз і недопущення попередніх помилок в процесі виступу (тобто не « добре, запам'ятаю, наступного разу виправлю », а одразу аналізую і ще цього разу, на цій зустрічі виправлю ситуацію). Змінюватись — це робити щось у різний спосіб доти, доки все не вийде саме так, як Ви хотіли спочатку. Змінюватись — це не дозволяти собі стандартних і шаблонних фраз, ситуацій, прикладів, а отже, і думок.

Експериментувати

Бути готовим виходити за рамки, відшукувати нові горизонти, провокувати своїх слухачів. Замість того, щоб встановлювати кордони між територіями Можна і НеМожна, з воєнізованою групою прикордонників, дозвольте собі постійно пробувати межу. Тобто змінити колючий дріт під напругою на невеликий переносний турнікет. Експериментувати — це робити те, що Ви раніше не знали або не дозволяли собі. Це почувши, побачивши чи вигадавши собі щось нове, одразу втілити його у своєму виступі. Подумайте життя — це

постійний експеримент, і якщо ми відмовляємо собі у спробі того, чого раніше не робили, то відмовляємо собі в тому, щоб повноцінно жити.

Ділитись

Чим більше ідей ми роздаємо, тим більше урожаю можемо зібрати. Не думайте про конкурентів, не плодіть їх у своїх думках. Світ настільки багатогранний, що конкуренція і обмеження — це не більше аніж фікція для тих, хто не готовий шукати власну унікальність. Якщо у Вас є ідея і у мене є ідея, і ми ними обміняємось, то в кожного буде по дві ідеї. Дуже обмежують думки на кшталт: цього разу я тої історії/прикладу/фрази не розповім, щоб наступного разу мати що розповідати. Навпаки, діліться всім, що приходить Вам у голову. Коли Ви щось стримуєте у собі, це схоже на смачну страву, яку хтось поклав у холодильник, щоб через декілька місяців насолодитися нею. Але окрім неприємного запаху такий горе-кухар більше нічого не отримає. Діліться тим, що маєте, це робить Вас місткішими.

Віддавати

Доброму оратору нічого не шкода для своїх слухачів, він готовий віддати все що має, або навіть здобути те, чого не має, щоб потім і це віддати. Він не розділяє слухачів на достойних і недостойних слухати свої «великі істини», готовий віддати їх будь-кому, хоча розуміє їх справжню цінність і навіть те, що не кожному вони будуть до вподоби. Навіть більше того, він готовий дякувати своїм слухачам за те, що вони приймають.

Одного разу священик отримав незвичний дарунок від багатія — половину його скарбів. І отримавши з рук цього добродія документ на право власності, пішов, навіть не сказавши й слова. Багач, який зробив таку щедрю пожертву, все-таки вирішив запитати: чому так? Наздогнав його і каже: «Отче, ці гроші, які я дав, безперечно, я даю щиро. І хоч вони на правду є дуже великі, навіть для мене, бо це половина того, що я маю, хоч і друга половина моя — це теж на правду багато, але хіба я не заслуговую навіть на те, щоби мені подякували?» На що священик відповів: «Нехай дякує той, хто дає, що має кому дати».

Надихати

Я колись почув таку фразу: «Завдання лідера — створювати не послідовників, а нових лідерів». Отже, натхнення, яким великий оратор ділиться зі слухачами, не в тому, щоб вони прийняли його думку, а в тому, щоб вони запалились бажанням змін у власному житті. Надихати — це сіяти щось добре. Надихати — давати поштовх до дій, бути останньою краплею в чаші знань, віри і корисності самої людини. Надихати — це бути іскрою, яка розпалює вже готову соломку, або сушить хмиз, щоб потім його можна було запалити. Надихати — це бачити те, чого не бачать інші, підтримувати і відкривати талант, який хтось умисно чи випадково закопав у землю.

Допомагати

Допомагати — це давати не те, з чим прийшов, а те, що у тебе просять. У спілкуванні дуже часто помічаю, як люди просять солодке (похвалу, комплімент), а отримують гірке (образу, критику), чекають на розуміння, а отримують «цінну пораду», шукають глибокого спілкування, а натомість отримують набір ритуалів і формальностей. Допомогати — це те, що ми готові робити для інших, не очікуючи натомість нічого. Допомога оратора, в першу чергу, може проявитись в тому, щоб створити комфортну і невимушену атмосферу довіри і взаємоповаги.

Розуміти

Замість того, щоб оцінювати, набагато цінніше цінувати. Замість того, щоб критикувати, набагато цінніше зрозуміти. Замість того, щоб захоплюватись чи відкидати бачення інших, набагато цінніше прийняти їх і вписати у власну систему світобачення. Розуміння вимагає від нас місткості. Бо якщо налити у кружку води з літрової банки, то в ній (кружці) залишиться рівно стільки, скільки вона вміщає. А все, що розтечеться по столі — це така сама вода, яку ми не прийняли, бо не були готові до неї. Більшість сварок і конфліктів виникають коли люди недостатньо місткі, от з них і вихлюпується. Я інколи кажу: «завдання оратора зробити слухачів більш місткими» (а не навантажити їх своїми стереотипами). Але для цього самому оратору теж треба бути достатньо містким, щоб об'єднувати те, що інші вважають протилежностями.

Серед трьох моделей великого оратора, про які я писав раніше, ця мені нагадує суто технічну сторону, яку можна виробити постійно, задаючи собі запитання на кшталт: як я сьогодні надихну своїх слухачів? Чи насправду я розумію їх? Як я можу їм допомогти і чим би то сьогодні найціннішим поділитися?.. і так далі. Однак окрім такого відношення ще можна виробити і більш загальне.

Це схоже на відому притчу, в якій один подорожній, йшовши у своїх справах з одного міста в інше, побачив трьох робітників, що працювали на будові. Дійшовши до першого, він запитав: «Чоловіче добрий, що ти робиш?»». А той відказує: «Та от, ношу каміння». Підійшов до другого і питається: «А ти що робиш?»». Другий чоловік зупинився на хвилину і каже: «Я мурую стіну». Хоч робили вони всі одну і ту саму роботу. Нарешті третього запитав: «А ти що таке робиш?» — «Я зводжу храм».

Перший бачив суто технічну сторону роботи — погодьтесь без неї нікуди, — це частина готовності оратора. Наступним рекоменду розглянути частину, пов'язану зі «стіною». Отже, на кожному проміжному етапі виступу оратор повинен бути:

1. **іншим**;
2. **собою**;
3. **неправильним**.

Навколо цих пунктів теж можна вималювати образ великого оратора. Бути іншим означає дещо скептично ставитись до суспільних норм і обов'язків. Скептично — не означає нехтувати, а лише піддавати сумніву доцільність. Іншість у дрібницях виступу проявляється в тому, що Ви маєте особливості (не так як усі): всі стоять — Ви сидите; інші доповідачі виступали за трибуною — Ви виступаєте без неї; інші говорять у мікрофон — Ви працюєте у свій голос і т. д. Одним словом, оратор постійно думає, як би це зробити по-іншому, з якого такого незвичного питання розпочати, яке запитання задати, над яким публіка ще точно не думала, як донести свою інформацію у такий спосіб, у який ще ніхто цього не робив.

Бути собою полягає в тому, що Ви основний акцент робите на своїх сильних сторонах, ігноруючи слабкості. Бути собою також означає дозволяти собі робити те, що Вам зручно: бавити публіку, сміятися, помилятися, уточняти, спілкуватися і т. д. Не ламайте ті риси, які у Вас сформувались до того, як Ви зацікавились ораторським мистецтвом, краще культивуйте їх у зручний для Вас спосіб. Замість боротись із лободюю, можливо, краще її підсипати добривами і виростити розкішне соковите листя, а потім продавати його на голубці, аніж витрачати сили на викорчовування і знищення. Бо можливо це не що інше, як боротьба із самим собою. А у такій боротьбі переможений відомий наперед.

Що стосується неправильності, то я б міг написати — будьте все, що вказано в цій книзі, створюйте свій виступ так, як Вам зручно і без жодних правил. Але це я справді готовий сказати тим, хто вже пройшов більшу частину «ораторського шляху» і навчився робити як правильно, а от тепер насправду варто щодня змінювати техніки на умовно-неправильні. До тої самої частини, яка завдяки неправильності робить оратора великим, я б відніс і відмову від пошуку дихотомії «добре» — «погано», а швидше застосовував поняття «доцільно» — «недоцільно». Бо будь-що з того, що називається добрим, за певних умов стає поганим. Натомість те, що погане, може стати за відповідних умов добрим. Також рекомендую самим задавати собі запитання після виступу і самими шукати на нього відповіді, замість того, щоб створювати собі критика-кумира.

І насамкінець фундаментальні, на мою думку, відношення до виступу, які роблять його неперевершеним, а особу оратора — великою. Тобто як на кожному виступі не лише возити камінь і мурувати стіну, а щиросердно зводити храм. Як на мене, для такого погляду оратору варто / він повинен / йому доцільно:

01. Вміння надихати себе

Якщо людина сама голодна, то їй знайти підхід до інших людей буде чимось незвичним і незручним, натомість, якщо ми вміємо вірити у себе, то зможемо і з іншими поділитись частиною. Це дуже дефіцитний ресурс. Людина, яка вірить, стає наче провідником чи,

швидше, джерелом енергії, від якого черпають всі навколо. Перевага такого ресурсу в тому, що він практично невичерпний, втім потребує деякого щоденного сервісу настрою, зручності й аналізу власних цілей.

02. Вірити у світле, вище і добре, а також у свою корисність

Якщо ми сумніваємося, буде з нами краще чи ні, то виступ зазвичай буде чимось формальним і звичним. Окрім того, віра у принесення якої-небудь користі дуже позитивно впливає на самооцінку і дозволяє більш переконливо виступати. Особисто я вважаю, що кожен виступ повинен зводитись до чогось доброго і світлого, навіть якщо висвітлюється тема добре відома, чи навпаки неприємна і критична. Оратор повинен об'єднувати, знаходити можливості, створювати нові цінності.

03. Спілкуватися з аудиторією

Я вже писав, що мова є інструментом порозуміння, а не звичайного говоріння. Те саме стосується і ораторського виступу. Візьміть собі слухачів у співпромовців. Завдяки ефекту синергії відчуєте, скільки користі може принести така співпраця. Направду згадуючи ті свої виступи, які мені найбільше сподобались, можу виокремити, що у всіх із них є оте спілкування: коли розкажуєш не те, з чим прийшов, а спільними зусиллями робиш виступ пам'ятним.

04. Говорити мовою своїх слухачів

Якщо оратор справді лідер і щось знає набагато краще, то завжди буде спокуса зневіритись у своїх слухачах і пояснювати все надто складно. Це не показник доброго навику, а швидше навпаки — внутрішнього нерозуміння. Оратор повинен пояснювати прикладами, доступними для його слухачів, бути їх очима. Навіть (особливо) якщо Ви супер-експерт в темі, то обов'язково непомітно спустіться до своїх слухачів, взявши ніжно їх за руку, проведіть нагору до нових знань, істин і мрій.

05. Все робити з любов'ю

Безглуздо, як на мене, робити щось, що не приносить морального задоволення, скажімо, лише тому, що за це платять. Життя надто нетривке і швидкоплинне, щоб хапатися за такі речі. Якщо

не любити своїх слухачів, то їх не можна нічому навчити. Ваші слухачі не зобов'язані відповідати Вашим очікуванням, але від того їх любити потрібно не менше. Крапля любові важить більше ніж тонна повчання. Ми засвоюємо матеріал тільки тоді, коли хтось подав нам його з любов'ю, подав так, що його хочеться взяти, а не тому, що так написано в книжці.

Якщо б врешті хтось мене розпитував про складові великого виступу, я б дав такий рецепт :

Візьміть значну кількість здорового глузду пропорційно з бажанням бути корисними, додайте тверду ідею, після настоювання залийте це все любов'ю. Підігрійте. Потім остудіть і ще раз підігрійте. Після цього візьміть дрібку пристрасті, до смаку ентузіазму і обов'язково трохи розваг. Загорніть це все у добру форму невербалики і голосу. В гарячому вигляді зі щирим інтересом подавайте всім, хто прийшов до Вас на гостину. А свої рецепти направляйте автору, я обов'язково спробую покухуварити з Вашими ідеями. Щастя!

Висновки до розділу 17 :

- 1) Ораторський виступ — це лише засіб, і він не має сенсу за межею великої ідеї, якою ми хочемо поділитися зі своїми слухачами.
- 2) Для того, щоб стати великим оратором, у першу чергу, слід думати не про слова, а про відчуття і сили, якими Ви поділитесь з іншими.
- 3) Будьте постійно готові: виступати, змінюватись, експериментувати, ділитись, віддавати, надихати, допомагати і розуміти.
- 4) Будьте інші, будьте собою, будьте неправильні. Створюйте власні правила.

Подяки

*Маю велику честь і відповідальність
згадати про тих, завдяки кому і
для кого з'явилась у світ ця книга.*

Впершу чергу вдячний своїй донечці Олесі, яка за двомісячний період написання книги внесла свій здобуток у вигляді двох перших зубів, освоєння мистецтва повзання назад і вперед, поставила 5-и секундний рекорд з сидіння, а також навчила тата відрізняти поняття «зараз підійду» і «вже». Чим невпинно підтримувала мене, постійно демонструючи, наскільки це велике задоволення бути в центрі уваги, ділячись при цьому своїми щирими емоціями з іншими. Відчуваю щиру вдячність до Дани — своєї дружини і натхненниці, яка терпеливо ставилась до моєї ментальної відсутності вдома, поки я був «у комп'ютері», пишучи цю книгу. Дякую їй також за поради і рекомендації, щодо того як зробити цю книгу кращою. Дякую вам мої найкращі дівчата!

Не можу не згадати учасників Школи розвитку SPE, які невпинною роботою над собою, не дають мені зупинятися і змушують бігти вперед, в тому числі писати книги, таку як ця. Все, що описано в книзі, було численну кількість разів пропрацьовано на заняттях і відточено у публічних виступах в реальних умовах. Без ваших ідей, прикладів і поглядів ця книга не стала б такою насиченою.

Дякую за те що ви є!

Технічно ця книга не відбулася би без роботи Максименко Юлії, яка мужньо боролась з відсутністю розділових знаків (додала понад 4000 ком, крапок і тире) і здійснювала загальне редагування, Цапяк Ярини, яка літературно коректувала і невтомно правила мої помилки, і Сивохіна Олексія, який здійснив верстку і посвятив мене в світ додрукарської підготовки.

Дякую Вам!

Наперед вдячний читачам, для яких зрештою я і писав книгу. Ваш час вкладений у саморозвиток це неоціненний внесок в удосконалення цілого навколишнього світу. Стаючи відповідальними по відношенні до себе ми цим також покращуємо життя іншим. Я переконано вірю, що кращий світ розпочинається з кращих нас.

Дякую!

І нарешті хочу згадати своїх батьків, які колись давно, дали можливість мені написати цю книгу. Дякую Вам за те що допомогли мені стати таким яким я є.

ДЯКУЮ!

Читайте інші книги Романа Кушніра:



Запитуйте у книгарнях вашого міста
або зручно замовляйте на сайті
www.spre.org.ua

Навчально-пізнавальне видання

Роман КУШНІР

ВЕЛИКИЙ ОРАТОР,

або як говорити так, щоб Вам аплодували стоячи

Комп'ютерна верстка і дизайн: О. В. СИВОХІН
Літературне редагування: Ю. В. МАКСИМОВИЧ

Формат 60×84¹/₆ Гарнітура « Академічна »
Ум.друк.арк. ____ Тираж 300 прим.
Зам № ____

Видавництво Коло, 2013
м.Дрогобич, вул. Бориславська 8
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДКН№498, від 20.06.2001 р.

Віддруковано з готових діапозитивів