

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,

Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.

Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .

Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.

Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.



Крис Стюард, Майк Уилкинсон

Ораторское искусство
(притворись его знатоком)

Введение

В проведенном недавно опросе выступление с речью на публике возглавляло список худших неприятностей, которые могут произойти с человеком, включая даже собственные похороны.

Хотя выступления могут принимать разные формы, один фактор присутствует в них непременно. Большинство сказал бы, что это необходимость высказаться перед аудиторией. Однако тут же становится ясно, что все эти люди просто никогда не сидели в зале, когда перед ними выступает «мастер» (скорее, мастер блефа) в области ораторского искусства.

В действительности все намного проще. Как скажет вам любой оратор или более или менее опытный демагог, этот непреходящий фактор — просто животный страх. При этом не имеет значения ни повод для выступления, ни тема, которой оно посвящено: бедняга торчит на сцене перед вами лишь потому, что остальным хватило ума не ввязываться в это дело. Таким образом, эта книга послужит:

1. Предупреждением для неопытного новичка, который может по неосторожности брякнуть «да» в ответ на предложение выступить перед публикой, не осознавая при этом, на что он соглашается.
2. Руководством для того, кто по наивности или безрассудству взялся выступать и задается вопросом: «Что теперь?»
3. Возможностью убедиться, что еще не все при этом потеряно.
4. Утешением для тех, у кого нет выбора, то есть женихов, шаферов, полномочных представителей и прочих несчастных, которым никак не отвертеться от речей на публике.
5. Помощником тому, кто желает овладеть искусством блефа.
6. Книга принесет вам пользу независимо от того, первая у вас речь или сорок первая, обращаетесь вы к аудитории из двух или двухсот человек и хотите вы выступать или же вовсе нет.

Речь

О том, что такое речь, написано и сказано многими мастерами, поднатюрившими в искусстве публичных выступлений. Но помните, что эти люди относятся к своему занятию столь серьезно только из своекорыстных побуждений. Выступление на публике должно доставлять удовольствие — при правильном подходе к делу. Успех и превращение возможной катастрофы в триумф гарантированы, если вы со всем вниманием отнесетесь к следующим советам.

Подготовка

Целая армия так называемых знатоков, выступающих под личиной спичрайтеров и сценаристов, убедила очень многих людей в том, что подготовка и планирование речи — дело необычайно сложное. На то они и мастера блефа. Первая вещь, которую вам следует усвоить, — это то, что все приготовления к речи есть, в сущности, очень простой процесс, состоящий из двух ступеней. Вам необходимо только:

1. Определить тему выступления.
Этот вопрос, конечно, могут решить и без вас. Предмет выступления может оказаться таким, с которым вы хорошо знакомы, — например, корпоративный менеджмент, — или же таким, о котором вы совершенно ничего не знаете, — например, тот же корпоративный менеджмент. Иными СЛОВАМИ, предмет не имеет значения. Взяв на вооружение несколько простых советов, вы будете иметь на руках все козыри, что позволит вам пребывать в полной уверенности, что немногие почерпнут из вашего выступления что-нибудь полезное для себя.
2. Решить, что именно сказать по теме.
Лучше всего, если вам случится узнать что-нибудь о предмете заранее, но если не случится, то не расстраивайтесь. Многие профессионалы живут красиво и безбедно, разглагольствуя на темы, о которых понятия не имеют. Политики и телевизионщики — лучшее тому подтверждение.

Такой подход к подготовке может кому-то показаться чересчур упрощенным. Если вам тоже так кажется, следуйте изложенным ниже советам, чтобы чувствовать себя в своей тарелке.

Методика

Мастерам блефа хорошо известно: ничто так не действует на публику, как внушительность, — в данном случае пачка листов, которые оратор энергично перелистывает на трибуне. Обзаведитесь крупным разлинованным блокнотом и начинайте новый лист, как только вам придет в голову какая-нибудь новая мысль. В этом случае:

- a. все ваши мысли можно тасовать до бесконечности, точно колоду карт, пока они не выстроятся в удовлетворяющей вас последовательности;
- b. если вы записали не имеющую отношения к делу просто бесполезную мысль (а таких появится немало), ее смело можно выбросить без ущерба для селившегося текста;
- c. у любого случайного слушателя, оппонента или просто наблюдателя (не говоря уже о вас самом) возникнет впечатление, что вы уверенно двигаетесь к цели. При этом не важно, развернули вы тему полностью или просто наложили первое, что пришло в голову по каждому из пунктов.

Впоследствии время от времени можно перечитывать каждую страницу, прибавляя что-то новое. И в конце концов обнаружится, что вы нежданно-негаданно накопили достаточно материала, чтобы составить из него вполне законченную речь

Идея сообщения

Есть два широко распространенных заблуждения, о которых вам, возможно, уже доводилось читать или слышать. Первое заключается в том, что речи или обращения якобы должны проповедовать какую-нибудь идею, а второе — в том, что все сказанное вами должно иметь некоторое отношение к слушателям. Изучение реакции слушательских масс сводит на нет оба этих утверждения. Согласно недавнему опросу, проведенному на митинге политической партии, из двадцати трех присутствующих тринадцать человек спали, четверо заявили, что там было теплее, чем под сводами вокзала, а остальные просто заблудились. Легко попасться на удочку, поверив, что люди, которые выдвигают эти аргументы насчет идеи выступления, знают, что они делают. Проблема только в том, что, если вы им поверите, на подготовку к речи уйдет значительно больше времени, чем это необходимо.

Уже давно человечество пришло к заключению, что лучшие решения — это самые простые. Стало быть, и вам следует искать самые простые решения. Помните, что речи и обращения, не несущие никакой идейной нагрузки, требуют минимальной подготовки. Преимуществ при таком позитивном и непредвзятом подходе не счесть. Вот некоторые:

- Выступление без необходимости делать идейные обобщения позволяет более творчески мыслить.
- Вам никогда не придется извиняться за противоречия и разногласия в своей речи, если вы не делали никаких утверждений.
- Написав универсальную добротную речь, не имеющую никаких идей или отношения к кому (чему) бы то ни было, вы сможете зачитывать ее много раз и по разным случаям, экономя все больше времени на подготовке.

Каждый оратор должен воспринять как комплимент следующее короткое высказывание Уинстона Черчилля, непревзойденного мастера блефа в ораторском искусстве: «Наилучшим из всех ораторов будет тот, кто, перед тем как встать, еще не знает, что сказать; начав говорить, не понимает, что говорит; сев на место, не помнит, что говорил». Вот памятка всякому оратору, стремящемуся к совершенству. Теперь у вас есть конкретная цель.

Структура речи

Так уж заведено, что у речи или выступления должны быть начало, середина и конец. Казалось бы, это само собой разумеется, и тем не менее многие ораторы не делают никакого вступления и еще реже чем-нибудь заканчивают. Слушатели просыпаются только от шума аплодисментов. В этот момент истинные знатоки в аудитории начинают делиться впечатлением, насколько проникновенным и насыщенным идеями им показалось выступление. Если сосед подбивает вас на подобное обсуждение, не поддавайтесь, дабы не рисковать. Ваш сосед, возможно, и не спал. Оратору следует сконцентрировать всю энергию на первой и последней фразах, ибо известно, что слушатели только их и воспринимают. В промежутке он с успехом может зачитывать результаты футбольных матчей последней недели, не обращая внимания на вспышки храпа в аудитории. Опытный оратор знает, что вниманием аудитории можно завладеть в любой момент, произнеся бессмертные слова: «...Итак, подводя итог вышесказанному...» или «...И в заключение...» Обе фразы немедленно заставляют всех проснуться, и ими можно пользоваться сколько угодно раз в течение одного выступления.

Вступление к речи

Писать вступление — дело мудреное. Настроив что-то вроде: «Доброе утро (или вечер), леди и джентльмены», вы можете просидеть целую вечность, пялясь на чистый листок бумаги. Другое дело, если взять в руки свежую газету. Она пишется и издается вашими товарищами по перу, так называемыми журналистами, и охватывает суть предмета в первых двух-трех строчках статьи, побуждая читать до самого конца. Малоопытные ораторы-любители могут узнать много полезного о том, КАК делать вступление к речи, порывшись несколько минут в местной и центральной прессе. Вот несколько случайных выдержек из разных газет, которые дают общее представление об этом:

«Вчера вечером пятеро заключенных готовились провести вторую ночь на крыше следственного изолятора Рисли».
«Дейли телеграф»

«Согласно последним сводкам, миллионы людей живут не по средствам и сидят по уши в долгах».
«Бэнкинг уикли»

«Стремительно растущий рынок кокаина подтверждает тот факт, что Британия (Германия, Дания...) становится общеевропейской штаб-квартирой распространения наркотиков, и к тому же изрядно обкуренной».
«Грониад»

«Были вынуждены бежать даже застигнутые в момент разгула вакханалии полицейские. Один свернул за угол со спущенными штанами, в то время как другие прятали свои лица от телекамер».
«Сан»

Конечно, начинать послеобеденную речь или деловую презентацию с любой из этих фраз — не лучший выход из

положения. Но бывалый оратор умеет заинтересовать аудиторию, кратко набросав самую суть ситуации, и дать представление о содержании своего выступления.

Вводные фразы нужны только для того, чтобы удержать внимание слушателей в первые минуты речи. Дело в том, что для большинства людей характерен очень короткий период концентрации внимания, и по его истечении они начинают дремать.

Завершение речи

Самая большая ошибка — закончить выступление каким-нибудь жалким «благодарю за внимание» и сесть на место. Ораторы, знающие толк в деле, всегда заканчивают на драматической ноте. Они прекрасно сознают, что окончание речи — один из тех редких моментов, когда к ней можно привлечь хоть какое-то внимание публики.

Оптимистическая нота в конце важна всегда, особенно в тех случаях, когда ваша цель — довести до аудитории определенную точку зрения или побудить ее к определенному плану действий. Это может быть:

- a. поддержка вашего предложения;
- b. рекомендация плана действий;
- c. апелляция к кошельку.

Все ораторы знают, что с приближением конца речи нехитрая фраза типа «И вот, подводя итог сказанному, уважаемые леди и джентльмены» выведет аудиторию из оцепенения не хуже, чем щепоть нюхательных солей. Остановившись на секунду, чтобы дать слушателям прийти в чувство, вы можете смело обрушить на их головы парочку ключевых пунктов вашей речи, которые вы желаете закрепить в их сознании. Публике всегда хочется знать, что конкретно это даст ей самой, и, помня об этом, вы победоносно заканчиваете перечислением выгод, которые может принести ей рекомендованный вами порядок действий или поддержка вашей идеи. Среди тех идей, которые могут склонить аудиторию в пользу предложенных вами рекомендаций и брошенных призывов, наиболее популярны следующие:

1. Угроза того, что все повторится, если они не поймут этого с первого раза.
2. Обещание легкой жизни. Этот довод действует неотразимо.
3. Приобретение знаний. Знание чего-то такого, в чем сведущи очень немногие, является печатью гения или того, кто блефует.
4. Деньги. Существует прямая пропорция между суммой, которая предлагается, и той, что будет собрана в поддержку идеи. В наиболее эзотерических, доступных лишь посвященным дебрях денежных отношений это известно как подкуп.
5. Бар. Существуют два типа баров, на которые знаток ораторского искусства может сослаться: со свободным входом и с платным. Первые гораздо более притягательны.

Зная это, можно подтолкнуть слушателей вынести затруднительное для них решение, напомнив, что бар со свободным входом закрывается через десять минут. Но предупреждаем: не пользуйтесь этим приемом в двух случаях:

- a. Когда вы обращаетесь к «верблюдам» (см. «Типы ораторов»).
- b. Когда вы обращаетесь к большой толпе, стоя в дверях бара.

Содержание

Вне зависимости от содержания, большинство речей представляет собой интерпретацию того или иного факта или положения и часто выражает личную точку зрения выступающего. В принципе речь не должна быть:

- a. исчерпывающей вопрос,
- b. истиной в последней инстанции.

Это дает вам идеальную возможность для блефа. Одно зернышко малоизвестной или не имеющей отношения к делу информации произведет гораздо большее впечатление и будет гораздо эффективнее способствовать вашей репутации, чем любые точные факты, причем в каком угодно количестве. Ведь если оратор сообщает что-то неожиданное, то он сразу предстает перед аудиторией как глубокий знаток данного вопроса. Помните также, что сам факт вашего появления на сцене заставляет как минимум 70 процентов слушателей поверить в непререкаемость вашего авторитета.

Форма подачи сообщения

Придерживайтесь принципа ЧМОК (Читай Морали Очень Кратко), который можно также назвать принципом ГКЧП (Говори Короче, Четче, Проще) или ПДИ (Понятно Даже Идиоту). Вспомните преуспевающих политиков, неуклонно взбирающихся в гору: их речи часто просты до банальности. Если вы будете исходить из предпосылки, что ваша аудитория, вероятнее всего, состоит из людей простых, это сработает. Однако простота — это еще не все. Поскольку опытные мастера блефа не считают необходимым досконально знать предмет, о котором ведут речь, то, естественно, имеет смысл использовать в речи как можно больше профессиональных жаргонизмов. Еще лучше — сочетать жаргон с массой непонятных четырех- и пятисложных слов. При этом слова вовсе не обязательно должны быть непосредственно связаны с предметом. С другой стороны, когда вы переходите к тем моментам в вашей речи, которые вам и самому понятны, пользуйтесь

только естественным, повседневным языком, на котором общаетесь с друзьями. В остальных же случаях ваша речь будет куда эффективнее и произведет гораздо большее впечатление на публику, если вы будете заменять короткие слова и выражения длинными.

Например:

Принимать активное участие — вместо «участвовать»

финансировать — платить

поставить на службу — использовать

демонстрировать — показывать

санкционировать — позволить

положить конец — оставить (бросить)

произвести — сделать достаточно

приблизительно — около

крупномасштабный — большой

в дополнение к этому — кроме того

тем не менее — но

однако — но

Но если вы все же чувствуете себя в данном вопросе уверенно и хотите быть поняты массами, то в этом случае поступайте наоборот.

Цитаты

Цитировать какую-нибудь знаменитость вроде Сэмюэла Джонсона (Сэмюэль Джонсон (1709-1784) — английский писатель и лексикограф. Наиболее известные работы — «Словарь английского языка» и «Жизнеописания наиболее выдающихся английских поэтов». — Здесь и далее примеч. переводчика.) или Жан-Поля Сартра удобно, но, скорее, только для начинающих. В аудитории всегда может найтись человек, знающий больше вас об авторе и лучше понимающий истинный смысл цитаты.

Целесообразнее цитировать какого-нибудь менее известного автора. Чем темнее лошадка, на которую ставишь, тем лучше. Это не только сведет до минимума риск того, что найдется всезнайка, тоже что-то слышавший об авторе, но и позволит вам перевернуть цитаты по своему усмотрению.

Повторы

Любые прорехи в сценарии легко прикрыть повторением уже сказанного, причем многократным. Это не только экономит массу времени и чернил, но и сделает более убедительным затронутый вами особо туманный вопрос. К тому же тем самым вы проявите заботу об окружающих: ведь большинство слушателей наверняка ничего не поняли» когда вы в первый раз высказали свою мысль, и следуют за вами на включенном в мозг автопилоте.

Неплохой прием, часто используемый действительно искусными ораторами, — высказать в своем выступлении одну-единственную серьезную мысль, но повторять ее снова, и снова, и снова.

Анекдоты

Анекдоты или житейские истории можно использовать в качестве прослойки между большими кусками речи, когда вы не можете сказать ничего интересного или же вам вообще нечего сказать.

При этом вовсе не обязательно, чтобы ваши истории имели отношение к существу доклада. Просто старайтесь хоть как-нибудь привязать их к нему, а к месту или не к месту — неважно.

Если хотите увидеть эту тактику в действии, прослушайте все выступления какого-нибудь лектора или писателя во время его недельного турне. Вы услышите все те же самые полюбившиеся ему истории, повторяемые по радио и телевизору. И если они могут выезжать на этом, то кто помешает вам?

Заучивание речи

Идеалисты, стремящиеся к совершенству во всем, похоже, стараются создать как можно больше трудностей в жизни оратора. Мало им того, что вы проводите долгие часы в библиотеках и прожигаете жизнь за изготовлением карточек-шпаргалок, они еще хотят, чтобы вы заучивали наизусть самые важные отрывки. По-видимому, сами они, выступая, не могут прочитать то, что написали. Иначе какая еще может быть причина для зубрежки? Следует, впрочем, обратить внимание на то, что они призывают заучивать только самые важные части текста. А если в вашей речи нет ни важных идей, ни конкретных мыслей, то там не найдется и важных отрывков, которые понадобится заучивать. Вот вам еще время, сэкономленное с помощью и при поддержке нашего путеводителя по миру ораторского искусства.

Карточки

Это вовсе не то, что вы думали: не рекомендация отбросить всякую мысль о предстоящей речи и заняться составлением библиотечного каталога, раскладыванием пасьянсов и игрой в «очко» на раздевание. Это лишь способ напомнить себе, что нужно сказать. Может быть, это интересует вас меньше всего, но, чтобы пользоваться карточками, надо хотя бы приблизительно помнить:

а) слова, которыми вы намерены воспользоваться, и

б) примерный порядок их следования.

Очевидно, что лучше всего в данной ситуации — это сначала написать речь и затем зачитать ее по бумажке.

Зачем же в таком случае усложнять дело, используя еще какие-то карточки?

Но нельзя недооценивать знатоков — они уже придумали ответ на эти сомнения. Записывание речей слово за словом, считают они, занимает уйму времени, и в результате речь становится гипнотически усыпляющей. Проницательный ум задастся вопросом: «А разве цель оратора не в этом?» Конечно же, в этом, и примеры успешного достижения ее у всех на виду. Тут и политики, и известные приверженцы заранее предсказуемых речей — профсоюзные боссы, чье умение нагнетать парализующую скуку в аудитории поистине легендарно. Вы могли бы преуспеть не хуже, следуя примеру этих гуру.

Однако это не тот путь, который проповедуют опытные знатоки. Заведите карточки, настаивают они. На каждой карточке напишите несколько слов, которые послужат подсказкой, а в процессе выступления заполните промежутки между ними каким-нибудь наполнителем. Знатоки говорят, что такая хаотичность «делает вашу речь более натуральной».

Ясно, что чем длиннее речь, тем больше понадобится карточек. А чем больше карточек, тем больше риск. Вдобавок ко всем трудностям многие знатоки изобретают иероглифический код, который, по их утверждению, гораздо эффективнее обычной письменной речи.

Но для блефующих ораторов, которые могут заинтересоваться карточками как способом писать речи, мы приведем несколько ключевых слов и символов. Как вы можете заметить, каждый знак имеет как минимум две интерпретации — явную и скрытую. Первая — это то, что вы имеете в виду, составляя карточку. Вторая может прийти вам на ум в подходящий момент во время выступления.

Символ или Ключевое слово	Интерпретация
?	1) Рассказать о финансовых аспектах. 2) Не забыть попросить у организатора денег перед уходом.
!	1) Подчеркнуть этот тезис. 2) Достать новую битую для крикета.
*	1) Наиболее существенные фразы. 2) Обязательно посмотреть завтрашнюю серию «Ночных небес».
+	1) Позитивные моменты данного вопроса. 2) Если сложить все это вместе, в сумме получится квадратный корень из нуля.
-	1) Негативные моменты данного вопроса. 2) В данный момент этот вопрос негативен.
?	1) Обратиться к аудитории с риторическим вопросом. 2) Что я здесь делаю? 3) Что бы это значило? 4) В котором часу открывается бар?
#	1) Связать этот кусок речи со следующим. 2) Где здесь пожарный выход?
-()-	1) Использовать аудиовизуальные средства. 2) О Господи, к чему бы тут это солнышко? 3) Пора сделать какой-нибудь красивый жест. 4) Проверить, насколько враждебно настроена аудитория. (Этот символ часто присутствует на карточках политиков.)
:)	1) Улыбнуться. 2) Не забыть рассказать о...
:(1) Принять серьезный вид. 2) Эх, не видать мне гонорара!
S	1) Подвести итог сказанному. 2) Подчеркнуть, как это важно для слушателей. 3) Подтянуть брюки. 4) Подняться для аплодисментов.
ход	1) Обыграть этот ход. 2) Интересно, где тут выход?

- 1) Сделать паузу для достижения нужного эффекта.
- 2) Заглянуть в следующую карточку.

пр..

- 1) Представиться публике.
- 2) Предоставить слово следующему оратору.
- 3) Обязательно представиться этой женщине в первом ряду.

Если вы все еще верите, что карточки-шпаргалки — это решение всех проблем, то вас может заинтересовать еще одно вспомогательное средство. Знатоки своего дела, допустив какой-нибудь ляпсус, не спешат признать ошибку и блефуют до конца. Прекрасный ход — использовать цветные карточки. Пусть речи не становятся лучше благодаря этому, зато их сюрреалистически разукрашенные карточки можно выставлять в различных центрах современного искусства.

Теперь вместо коллекции карточек одного цвета, способной запутать кого угодно, у вас на руках набор картинок с цветными иероглифами, и вы имеете возможность запутаться в различных полутонах и нюансах. Это, как ни странно, дает массу потенциальных удобств:

1. Показав кому-нибудь свои карточки, вы сможете убедить любого, что действительно собирались сказать нечто куда более глобальное, нежели то, что от вас услышали.
2. Аудитория может быть введена в заблуждение, решив, что карточки нарисованы человеком, знающим толк в деле.
3. После такого прилюдного признания на знатоке вроде бы появляется печать посвященного.

Освоив искусство подготовки карточек, способных привести в благоговейный трепет любого, вы сможете как бы невзначай забыть их на месте выступления: дальнейшие комплименты гарантированы.

Мораль здесь в том, что у каждого свой подход. Если вы желаете уморить аудиторию, зачитывая ей от начала до конца все, что у вас написано, — что ж, Бог вам судья. С другой стороны, если вы хотите ослепить всех остроумием и находчивостью, то, вероятно, лучше всего посоветовать вам прикарманить чужие карточки.

Репетиция

Древнее изречение гласит: «В нужный момент все получится». Съевшие в своем деле собаку знают, что это так, поскольку долгая практика отшлифовала их мастерство.

Практика — и только практика — даст вам в руки главное оружие оратора: говорить о незнакомом предмете так вдохновенно, как если бы вы изучали его всю жизнь (особенно если вы совершенно в нем не разбираетесь). Это придаст вам уверенности в своих силах. На публику производят впечатление только уверенные в себе ораторы. Вот несколько правил, позволяющих настроиться на успешное выступление.

1. Потренируйтесь перед зеркалом

Вовсе не так глупо, как может показаться на первый взгляд. Огромное число знаменитостей тестей тренировались так годами.

2. Воспользуйтесь диктофоном

Как ни странно, выступать с речью перед пластмассовой коробкой не так-то просто. Не расстраивайтесь. По крайней мере, она вам не ответит. И если вам покажется трудным делом развлекать диктофон, подождите, пока вам не представится возможность делать то же самое с аудиторией.

3. Снимите свое выступление на видеопленку

Если вас позабавила запись собственного голоса на диктофоне, не откажите себе в удовольствии, снимитесь на видео. Ведь тогда вы сможете не только услышать, но и увидеть себя со стороны. Попробуйте быть самокритичным и честно ответить на два-три вопроса:

- a. «Есть ли у меня неприятные привычки, о которых я не знал?»

Если вы заметите за собой вещи, которых предпочли бы не видеть, то, вполне вероятно, их не захочет видеть и аудитория.

- b. «Как я выгляжу?»

Говорят, что камера не лжет, но это может оказаться как раз тем случаем, когда вам захочется, чтобы она изменила этому правилу. Есть люди, которые немедленно садятся на диету или год не вылезают из гимнастического зала после того, как увидели себя в видеозаписи.

- c. «Как это звучит?»

После того как вы переживете потрясение от того, что ваш голос звучит совсем не так приятно, как вы думали, постарайтесь внести в него нечто особенное. Меняйте тональность, тембр, голосовые модуляции. Попробуйте петь в ванной. Все с этого начинали. Вступите в местное общество любителей оперного пения. Короче, работайте над собой.

4. Раздобудьте какой-нибудь реквизит

Некоторым повезло: у них есть очки. Если вы из тех, кто обделен этим счастьем, поспешите к оптикам. Очки — это находка для оратора. Их можно не только снимать, протирать носовым платком или кончиком галстука, но и орудовать

ими как указкой в патетические моменты речи; очки — идеальный ораторский инструмент. Ничто не способствует так разглаживанию нахмуренного лба и концентрации мыслей, как задумчивое посасывание концов дужек. Или почти ничто.

5. Обкатайте речь на родных и друзьях

Конечно, все зависит от того, насколько вы полагаетесь на прочность родственных и дружеских уз. Может быть, и не стоит подвергать их столь серьезному испытанию. Но человек, преданный своему делу, не позволит этим соображениям быть тормозом на его пути к признанию (и получению гонорара).

Типы ораторов

Пытающиеся освоить ораторскую трибуну знатоки могут с превеликой пользой для себя понаблюдать за гримасами других выступающих, прежде чем решиться на подобный шаг или быть втянутым в эту авантюру. Всестороннее изучение вопроса позволило выявить следующие типы ораторствующих существ:

ГИЕНА

Называются так из-за раздражающей привычки смеяться по всякому поводу, особенно над собственными шутками. Гиены настолько поглощены изготовлением хохмочек и об-хохатыванием их — главным образом к концу выступления, — что на публику они почти не обращают внимания. Состав аудитории им тоже безразличен, и они всем рассказывают одни и те же анекдоты.

Ежемесячный ленч членов курсов кройки и шитья при монастыре Святой Марии с таким же успехом подвергается нападкам со стороны Гиены, как и ежегодный банкет клуба любителей регби. Гиена может начать с чего-то слегка рискованного, быстро перейдя к тому, что вряд ли допустимо, и закончить полным неприличием.

Есть даже что-то трогательное в людях, которые искренне верят, будто их способность рассказывать анекдоты обеспечивает им ораторский успех. Их коронная фраза: «Кстати, вы слышали про...», а самая употребительная — «О чем бишь я?..» Гиены почти никогда не замечают, что:

1. Слушатели утомлены анекдотами.
2. Слушатели раздражены анекдотами.
3. Слушатели разошлись.

Мастерам блефа известно, что нет никакой связи между способностью рассказывать анекдоты и популярностью оратора. Хорошо зная также, что остроумие в речи эффективнее любого анекдота, они записывают все удачное, что услышали у других, для дальнейшего использования.

СЛОН

Слоны известны своей памятью. В ораторском искусстве этот тип приблизительно знает очень узкий круг тем, но излагает их довольно бойко, поскольку со временем заучивает наизусть. К несчастью, темы, в которых они более или менее сведущи, вроде:

- «Как я пришел на выручку крестному отцу семьи...»,
- «Знаменитые марки Эфиопии 1902-1903гг.»,
- «Забавные истории, которыми мы обменивались с аятоллой Хомейни» — недолго удерживают публику в зале. <

br> Всем выступающим известно, что речь должна затрагивать интересы аудитории, — хотя бы косвенно. Искусство в том, чтобы так подать материал, что не имеющая отношения к делу информация будет казаться интересной. Для этого заранее (или в ходе выступления) определяется состав аудитории, ее нужды и запросы. После чего оратор подбирает к сердцу слушателей ключик и вываливает на их головы все, что у него накопилось.

ПАВЛИН

Кому понравится самоуверенный нахал? А ораторы-павлины именно этим и отличаются. Отряд бойких болтунов «делай, как я!» действует под лозунгом:

«Только дайте нам возможность, и мы расскажем вам все, что вы никогда не хотели бы знать о мире и о себе!»

Павлины обожают ходить по сцене, красуясь своей утонченностью и знаниями. Они готовы немедленно выступить на любую тему, лишь бы им предложили.

Ни один уважающий себя оратор не захочет, чтобы его причислили к разряду павлинов. Он мягко отклонит предложение выступить даже по одному из немногих предметов, которые ему более или менее известны. Он будет настаивать на том, что необходимо время, чтобы подготовиться как следует и воздать предмету должное. После чего отправится в местную библиотеку отыскать пару интересных фактов или же в местный бар, где собираются павлины, чтобы покачать хвостами. Здесь всего за пинту пива ему предложат сколько угодно привлекательных и ни с чем не связанных фактов. Останется только записать парочку шедевров для предстоящего выступления, а где ввернуть их с максимальным эффектом, вы знаете — в начале и в конце речи.

ВЕРБЛЮД

Как всем известно, верблюд может поглотить 20 галлонов жидкости за 10 минут. Но далеко не всем известно, что существует небольшая группа преданных своему делу ораторов с такими же способностями. Они откликаются на предложение выступить с речью только при условии, что:

1. Есть перспектива пьяной оргии с размахом.
2. Есть, где остаться после этого на ночь.

Верблюдом абсолютно безразличен повод выступления: свадебный банкет или открытие филиала Ассоциации возрожденных пилотов-камикадзе. Главное для них — суметь внятно проговорить речь до конца. Профессионалы придерживаются различных точек зрения по поводу выпивки до выступления, во время него или после. Существуют два широко распространенных подхода к этому вопросу:

- a) ограничиться стаканом воды до и в течение речи;
- b) нарезать еще до начала выступления, учитывая то, что алкоголь действует как анестетик и делает выступление относительно безболезненным для выступающего. Дополнительное преимущество состоит в том, что больше вас туда не пригласят.

БЕЛКА

Причина, по которой эти жизнерадостные зверьки так часто роются в земле, вовсе не связана с тем, что они прячут там орехи на зиму (распространенное заблуждение, которое можно легко при желании опровергнуть). Дело в том, что эти маленькие глупые грызуны начисто забывают, где они оставили пропитание. А ведь неспособность вспомнить то, что случилось более двух секунд назад, как и полное неумение позаботиться о будущем — это уже болезнь. Определенный тип ораторов выработал целый ряд навыков подобного «беличьего» поведения. Среди уроков, вынесенных из наблюдения за белками, можно назвать следующие:

1. Стоит иметь запасную копию текста речи на тот случай, если потеряете основную. Хорошо бы, чтоб ее захватил с собой друг или коллега, который пойдет вместе с вами. Еще лучше, пошлите копию организатору мероприятия, на котором вы выступаете, с просьбой поддержать ее у себя «на всякий случай». Организатор, под впечатлением от вашей предусмотрительности, может взять эту черту на вооружение при рассмотрении меню банкетного стола.
2. Не пытайтесь срезать углы или казаться слишком умным. Запишите все, что хотите сказать. Идея сделать сокращенный вариант на карточках может пригодиться позднее, если вы не забудете их купить.
3. Тренируйте память по современным методикам. Овладение ими может принести огромную пользу при цитировании давно забытых месопотамских поэтов и использовании фраз типа «Я никогда не забуду старину Это-го-как-его-там».
4. Не будьте белкой, не ищите зарытых орехов во время выступления. Результат будет самым плачевным и обескураживающим.

МЫШЬ

Это трясущийся, пугливый оратор, который, нервно теребя листки, пищит перед аудиторией. Опытные ораторы берут на вооружение пару-другую мышиных повадок и пользуются ими, чтобы завоевать симпатию аудитории. При умеренном использовании, причем с изрядным мастерством, эти приемы могут оказаться весьма полезными:

1. Потирание носа. В сочетании с закручиванием реальных или воображаемых усов действует неотразимо и совершенно сбивает с толку слушателей, так что они не успевают заметить, что оратор читает биржевые сводки.
2. Ношение тесных кальсон повышает нормальный голос до мышиного писка. Проблема возникает только тогда, когда, заручившись симпатией зала, вы захотите вернуться в нормальное состояние. Переодевание на публике может кончиться очень печально. Известен случай в Ливерпуле в 30-Х годах прошлого века, когда не совсем опытный лектор был трижды во время одного выступления уличен в насильственном изменении голосовых модуляций. На последующем судебном процессе был вынесен вердикт «виновен» с учетом того, что обвиняемый признался еще в двадцати семи случаях подобных нарушений общественного порядка.
3. Практикуйте изменение голоса до писка в интимной обстановке. Лучше всего делать это перед зеркалом, чтобы наглядно видеть то, что предстоит увидеть публике. Если же кто-то из домашних засомневается в вашем психическом здоровье, напомните им, что взрослый человек может делать у себя дома все, что ему заблагорассудится, я при этом наблюдаю за собой.
4. Воздайте должное учредителю банкета в связи с качеством 4 сырного стола». Тем самым вы проявите воспитанность и продемонстрируете свои познания. Фразы вроде «с голубыми прожилками», «зрелый, с плесенью» и «идеально приготовленный» не только обнаружат в вас знатока, но также могут быть использованы по другим поводам.

МУРАВЬЕД

Это небольшое африканское млекопитающее отличается двумя характерными чертами, как и ораторы, берущие с него пример. Первая — бронированная чешуя, а вторая — привычка рыться в муравейниках. Всякому, кто когда-либо стоял перед враждебно настроенной аудиторией, понятна ценность чешуйчатой брони, особенно при отражении щекотливых вопросов. Броня также может оказаться весьма полезной, когда вы перебрали со временем, а председательствующий пытается привлечь ваше внимание. Если единственная мысль, которую вы наметили в своем выступлении, еще так и не раскрыта перед слушателями, просто игнорируйте даже самые нетерпеливые жесты из председательского кресла. Продолжайте как ни в чем не бывало. Если же, что всего вероятнее, никакой мысли и не было с самого начала, можете спокойно поблагодарить председателя и занять свое место. Рыться в муравейниках или копать в грязи — одно из наиболее полезных ораторских качеств; второе — это подсчет лакомых кусочков, которые можно вылизать из данного муравейника. В самом деле, стоит покопаться в грязи ради того, чтобы добыть

полезную информацию и использовать ее с выгодой для себя. Вот несколько вопросов, над которыми имеет смысл поразмыслить:

1. Будет ли гонорар? Если да, то надо заблаговременно выяснить, каков он, рассчитать стратегию и постараться выколотить побольше. Если гонорар предусмотрен небольшой, это серьезный повод не принимать приглашения или кое-как пробормотать речь в соответствии с размером гонорара. Если же выступление совершенно безвозмездно, посоветуйте вместо себя какого-нибудь знакомого лектора, чья речь, посвященная сербохорватской литературе XIV века, является, по слухам, просто захватывающей.

2. Предусмотрен ли ночлег? Вопрос особо интересен «верблюдам» и тем, у кого чужие супруги пробуждают горячие чувства.

3. Сколько должна длиться речь? От этого зависит, например, можно ли будет зачитывать перед мирно дремлющей или разговаривающей аудиторией фрагменты из книг, газет, журналов и телефонных справочников.

4. Какое оборудование предусмотрено? Это поможет вам в выборе стиля речи. Всегда следует помнить закон Мерфи: «Если может случиться что-то плохое, оно обязательно случится». Чем больше оборудования, тем больше шансов, что произойдет какая-нибудь мелкая пакость, и это можно учесть в плане вашего выступления, свалив любое чрезвычайное происшествие на современную технику и воспользовавшись этим для запланированного бегства. Если же вы не собираетесь спасаться бегством, то проверьте все по крайней мере дважды перед выступлением.

5. Кто сидит в зале? Очень полезно знать состав аудитории. Тогда можно углубиться в предмет речи и говорить только то, чего никто не станет оспаривать. К тому же вы автоматически устраняете все возможные вопросы, так как публика заранее согласна со всем,

6. что вы ей скажете. К сожалению, речь от этого становится исключительно занудной.

7. Информация — это сила. В особенности это справедливо для тех случаев, когда оратор может использовать все, что удалось накопить, в собственных интересах. Люди бесцеремонные скажут без обиняков, что это шантаж. Мастера блефа предпочитают называть это тактическим приемом.

Поводы для выступлений

Есть две основных причины, по которым знаток-оратор может показаться перед публикой: деньги и удовольствие. Однако похоже, что ораторские выступления для удовольствия — это не более чем заблуждение, ошибка в понятиях. Единственный человек в истории XX века, получавший удовольствие от публичных выступлений, покончил с собой в берлинском бункере в 1945 году.

деловые выступления

Деловые выступления — это те, за которые вам платят, или те, которых нельзя избежать. Они включают:

Послеобеденные речи

Некоторые ораторы гребут на обедах деньги лопатой. Некоторые делают это очень эффектно, хотя произносят всегда одну и ту же речь. В этой категории можно обнаружить:

- бывших спортсменов,
- безработных актеров,
- работников телевидения,
- срезавшихся капитанов индустрии,
- писателей.

Поскольку все они профессионалы, то не нуждаются в нашей помощи, — тем более что вряд ли они читают то, что сами не писали.

Тем же, кто только собирается вступить в круг послеобеденных обобщений, следует:

- иметь интересную профессию — например, служащий морга, или же
- появиться в сводке «Новостеймира».

Если вы попадаете в одну из двух категорий, то бесплатное угощение, материальная поддержка и гонорары вам обеспечены. Попадание сразу в обе группы гарантирует ангажемент по меньшей мере на год.

Следует помнить, что послеобеденная аудитория — это публика, развлечь которую труднее всего. Здесь главное — подготовка. Никогда не пытайтесь выступить экспромтом: тренируйтесь, тренируйтесь и еще раз тренируйтесь. Если все же выступление сорвалось, оскорбление присутствующего на обеде почетного гостя всегда вызовет несколько поощрительных хлопков.

Презентации

Варьируют от рекламы нового продукта перед потребителями до представления меню служебной столовой на следующую неделю. В своей бесконечной мудрости менеджмент полагает, что успешнее всех справится с выступлением по этим, а равно и прочим вопросам тот, кто хоть что-нибудь в них понимает. Лучше всего сослаться на невежество или простуду и посоветовать для выступления кого-нибудь должностью ниже вас. Если же речь совершенно неизбежна, запомните основополагающее правило:

«Говорите им то, что вы собирались сказать. После чего повторите им то, что вы уже сказали».

Конференции

Главное различие между презентациями и конференциями заключается в том, что последние более многолюдны, помпезны и

обходятся в более круглую сумму.

По этим причинам никогда не следует упускать возможности выступить на конференции. Соображения тут следующие:

- a. все остальные ораторы выступят не лучше, а многие даже хуже вас;
- b. никого особо не интересует, что вы там скажете, и если вы один из старших сотрудников, вас все равно ждут подобоострастные аплодисменты;
- c. ораторы-знатоки ввязываются только в мероприятия с крупным бюджетом.

Выступая на конференции, не забывайте о краткости, поскольку у слушателей и без вас есть чем развлечься.

Симпозиумы

«Симпозиум» в переводе с древнегреческого означает «застолье» — для чего, собственно, большинство на них и собирается. Предположение, что они пришли сюда с познавательными целями, сразу отбрасывается, когда вы видите, сколько человек вернулось в зал заседаний из банкетного зала.

Этим можно воспользоваться, распространив перед выступлением листовку, содержащую выборку слов или фраз из вашей речи, чтобы люди могли потом отчитаться перед начальством, если оно поинтересуется, о чем же говорил оратор.

общественные мероприятия

Свадьбы

Для многих людей свадьба — это первый шаг в мир ораторского искусства. По счастью, в большинстве случаев, он же становится и последним. Тот, кто по какой-либо причине решается на него добровольно, как и тот, у кого просто 067 выбора (поскольку на него наведен пистолет), да примет к сведению следующие ценные советы:

Советы жениху

Оратор в роли жениха пользуется несомненной общественной симпатией и может рассчитывать на снисходительность, так как все присутствующие, в том числе и новобрачная, прекрасно осознают, что жених:

- все еще чувствует последствия вчерашнего мальчишника;
- жутко боится, что не готов сделать ЭТО публично (то есть произнести застольную речь);
- жутко боится, что он не готов к действиям и более личного плана, то есть к тому, что затейливо именуется «бракосочетанием», даже если фактическое осуществление брачных отношений имело место несколько месяцев, а то и лет тому назад.

Речь жениха должна отражать пять основных моментов:

1. Романтика

Рассказ о том, как невеста с женихом впервые встретились и полюбили друг друга. Неважно, что все было совсем не так романтично, сочиняйте то, чего не было. Конечно же, невеста ничего не станет отрицать.

2. Дипломатия

Семья невесты: какие они все славные люди! Такие добрые, отзывчивые — очевидные кандидаты на Нобелевскую премию Мира. Лгите, не стеснясь.

3. Апелляция к чувствам слушателей. Какие трудные времена ждут невесту с женихом после того, как они

потратили все свои потом и кровью заработанные сбережения на отдельную квартиру и все прочее. Но они убеждены, что поступают правильно. (Эта часть речи нацелена на богатого дядюшку.)

4. Секс

5. Как чудесно! Подать эту тему надо тонко, например: «Впервые я пропущу десятичасовые новости по телевизору!» Попробуйте при этом не обращать внимания на циничную усмешку на лице новобрачной.

6. Признательность

Какая щедрость! Поблагодарите всех и каждого — за подарки, за то, что они здесь, за то, что еще держатся на ногах. Но не сделайте роковой ошибки — не благодарите каждого поименно за подарок и не пытайтесь перечислять подарки — все равно вы кого-нибудь забудете, и это может привести к семейной вражде вплоть до пятого колена.

Советы шаферу

Оратор в этом качестве должен быть очень остроумен, но держаться настороже, не позволяя сбить себя с толку. Есть пять правил, и, если следовать им неукоснительно, они могут спасти ситуацию.

1. Начните речь, когда вы еще относительно трезвы. Недопустимо напиваться сильнее своей аудитории.
2. Постарайтесь быть кратким. Только один-два скабрёзных эпизода из биографии жениха. Никогда и ни в коем случае не проезжайтесь по поводу невесты.
3. Не шутите, если вы не профессиональный шутник. Или, по крайней мере, если не потренировались перед зеркалом.
4. Используйте телеграммы. Тексты большинства телеграмм можно без всякого риска перевернуть и сочинять поскольку их отправляют те, кто или не смог приехать на свадьбу или не был приглашен. И невеста, и жених примут их за поздравления от незнакомых им друзей и родственников с другой стороны.
5. Дайте зарок никогда больше не выступать в роли шафера. С этой мыслью вы сможете произнести свою речь с чувством некоторого облегчения.

Советы отцу невесты

Отец невесты не должен предаваться мыслям о том, какую шутку выкинула с ним судьба, — он обязан не только расплачиваться за все, но и разыгрывать целый спектакль, являясь чем-то вроде коверного для гостей. Утешайте себя мыслью, что в этой классической роли вам нужно напомнить публике всего три вещи — причем кратко, обходительно в по существу:

1. Как счастливы вы заполучить такого замечательного зятя. Даже если вы на дух его не переносите и все об этом знают»
2. Как много вы и ваша жена (если она жива и присутствует} потеряли вместе с вашей любимой доченькой. Попытайтесь выглядеть искренне опечаленным, даже если готовы от радости ходить на голове.
3. Как прекрасен институт супружества. Даже если вы накануне третьего развода.

Затем поблагодарите всех буквально за все. Попытайтесь составить список присутствующих. Если почувствуете, что сбиваетесь, переключитесь на главный тост этого дня (не за поставщика продуктов, а за счастливых новобрачных).

Надгробные речи

Похороны и заупокойные службы — нелегкое испытание для оратора. Железное правило — говорить об умершем в самых торжественных тонах, особенно если при жизни вы были мало знакомы. При более тесном знакомстве вспомните о покойном что-нибудь интимное и греющее душу. Расскажите трогательную историю, эпизод из жизни, даже если он несколько не соответствует действительности, так как эта история случилась с другим человеком. Когда же вас специально просят выступить по этому скорбному поводу, чтобы доставить всем несколько приятных минут, не ломайте комедию и оставьте это тем, кто зарабатывает этим на хлеб насущный. Немного серьезности не повредит вашей речи и даже согреет тех, кто в самом деле находится в скорбном расположении духа. Помимо всего прочего, знатоку не стоит корчить из себя профессионала

АУДИТОРИЯ

Ораторам-знатокам следует избегать той гипнотической манеры выступления, которую практиковал Капила Кумарасинге, известный рассказчик и жизнелюб. Он держал аудиторию в полной прострации в течение ста пятидесяти часов, повествуя о культуре буддизма. Рискованна также манера выступления с открытыми концовками, побуждающими продолжить дебаты. Об этом свидетельствует случай с Полом Осгудом, у которого за обедом в Ливерпуле ушло 16 часов 6 минут на то, чтобы ответить на тост за гостей. Отсюда следует: прежде чем выступать с речью, надо выяснить, что представляет собой аудитория.

ЧЕГО ОНА ХОЧЕТ?

Большая часть аудитории не хочет ничего. Только бы уйти поскорее. Ораторы, однако, обычно не осознают этого важного обстоятельства, и всем кажется, что речь их растягивается на недели. Нужно уметь оценивать настроение публики и запастись на всякий случай сокращенным вариантом концовки или завершающей фразой.

Опытный оратор обязательно воспользуется настроением аудитории одним из двух способов:

1. Если председательница местного женского комитета захочет узнать, почему вы говорили об искусстве составления букетов с помощью компьютера только три минуты, вы можете сказать, что почувствовали, что аудитория уже ухватила суть вашего сообщения, так что пускай, перехватив чашечку чая с бисквитом, спешит домой, чтобы применить новообретенные знания на практике.
2. Если вы захотите соорудить кому-то «козью морду» или заручиться гарантией, что вас никогда больше сюда не пригласят, выберите для своей речи предмет, который ни для кого не представляет интереса, и рассусоливайте, пока сил хватит. Каким бы ни было настроение зала вначале, четыре с половиной часа спустя, когда вы закончите, они будут знать о «мерзкой болтливой жабе» больше, чем кто-либо из живущих на свете, — за исключением вас. Хорошо бы не включать в план выступления никаких слайдов, поскольку они могут пробудить робкий, неуверенный интерес, неизбежно ведущий к вопросу, к которому вы совсем не готовы. Еще хуже то, что яркий свет может разбудить публику прежде, чем вы закончите выступление.

Можно предложить несколько захватывающих тем:

- «Строительство концентрических замков в Англии».
- «Дельтапланеризм в Голландии».
- «101 вещь, которую можно сделать на горе Баттер».

ЧТО ИМ ЗДЕСЬ НАДО?

Есть масса причин, по которым аудитория приходит слушать именно вас, а не кого-либо другого. Вот самые распространенные:

Принуждение

Использование насилия для собирания масс на выступления ораторов — старый прием, известный еще со времен знаменитых гладиаторских игр. С тех пор придуманы также школьные собрания, конференции коммунистических партий, суды над военными преступниками и концерты Барри Манилова.

Очень Важные Персоны

Знаменитости; всегда привлекают толпу, поскольку многие полагают, что личная встреча с какой-нибудь шишкой возвышает их самих. Знатокам следует отнестись к этому с пониманием, потому что ораторство — один из способов приобрести известность и собрать собственную, свиту подлипал, которые рады будут поставить вам выпивку — только

бы их увидели в компании с вами.

Секс

Всегда был одним из великих стимуляторов. В своей непростой: жизни директора и Коммерческие представители крупных и не очень крупных компаний: проделывают громадные расстояния, чтобы, посетить какой-нибудь семинар, конференцию или диспут, — но только когда уверены, что будут соблюдены два условия:

- а) предусмотрена ночевка в отеле;
- б) противоположный пол имеется в наличии и доступен.

Бизнесмены и их секретарши выделяются на этих сборищах, как красная красная шляпа на похоронах. Они так заинтересованы и внимательны — по крайней мере, друг к другу. Выдают они себя и тем, что просят копию текста выступления. Это верный знак, что они не собираются осчастливить заседание своим присутствием, а копия нужна им как алиби.

Семейные торжества

Подобные события привлекают массу давно забытых родственников из отдаленных уголков, слетающихся как полчища саранчи. Прием единокровных гостей по поводу крестин, свадеб, поминок и проводов оборачивается нашествием татаро-монгольских орд» устремившихся лавиной из провинциальных степей.

Ключ к успеху — ввернуть в подходящий момент соответствующую случаю речь: «Дорогие друзья, мы собрались здесь сегодня, чтобы почтить скорбную память нашего дорогого... » Едва ли подобное заявление явится воодушевляющим началом обеда, посвященного сорокалетию хозяина дома.

Торгово-рекламные конференции

На них люди собираются главным образом потому, что им за это платят. Менеджеры компании могут сколько угодно тешить себя мыслью, что поставили спектакль не хуже, чем в Королевском Шекспировском театре, но при этом дурачат они только самих себя. Аудитория хочет знать несколько конкретных фактов и пропустит мимо ушей все остальное, в какой бы упаковке оно ни подавалось. У всех на уме следующие вопросы:

- а) В котором часу кончается конференция?
- б) Кто выступает в послеобеденной программе кабаре?
- в) Какое средство привлечения публики придумают организаторы на следующий год?
- г) Откуда, черт возьми, все достают эти стулья?

Понимать публику — искусство, без которого оратору не обойтись. В этом отношении блеф имеет сходство с настоящим ораторским искусством.

ПРОЦЕСС ВЫСТУПЛЕНИЯ

КАК СПРАВИТЬСЯ СО СВОИМИ НЕРВАМИ

Перспектива выступить с речью на публике может превратить психически здорового и уравновешенного человека в неврастеника. Существуют, однако, способы избежать этого.

1. Не являйтесь туда, где вы должны выступать. Настоящий знаток придумает какое-нибудь оригинальное извинение, например: «Меня отзывают по вопросам государственной безопасности».
2. Выпейте чего-нибудь покрепче. Многие пришли к выводу, что сочетание адреналина с алкоголем придает дополнительный драматизм выступлению. Выпивка не только успокаивает нервы, но и снимает запреты относительно того, что можно и что нельзя говорить.
3. Дышите глубже. Только смотрите, чтобы ваше шумное сопение не было неправильно истолковано публикой. Пара глубоких вдохов перед началом речи может сотворить чудо. Попробуйте.
4. Выполняйте физические упражнения. Многие знатоки ораторского искусства скажут вам, что для снятия напряжения перед выступлением лучше всего напрячь мышцы правой стороны тела, а затем расслабить их, после чего таким же образом сконцентрироваться на левой. Не поддавайтесь на провокацию. Опытным ораторам известно, что это лучший способ довести себя до судороги, а весьма непросто начать речь, когда тебя дергает из стороны в сторону, как паралитика.
5. Закройте глаза. Специалисты советуют расслабляться, закрыв глаза в думая о чем-нибудь мирном и спокойном. На первый взгляд, неплохой способ, но вскоре можно обнаружить что медленно, но верно погружаешься в сон.

ВЫСТУПЛЕНИЕ

Вот он, звездный час оратора. Председательствующий только что объявил ваше имя. Теперь вы ослепите и оглушите аудиторию своими знаниями, останавливаясь только затем, чтобы отхлебнуть приготовленной в графине воды, а потом удалиться под громовые рукоплескания и крики «Браво!», «Бис!».

1. На трибуну поднимайтесь энергично. Настоящий профессионал при этом слегка споткнется, чтобы вызвать сочувствие публики, поскольку знает — сочувствие ему еще ой как понадобится.
2. Соберитесь с мыслями. Выйдя на сцену, сначала убедитесь, что ваши записи в порядке. Не бросайтесь, очертя голову, с места в карьер. Время только звинтит аудиторию, и она будет с нетерпением ожидать, когда вы начнете делиться с ними своей мудростью. К тому же чем больше пауз, тем меньше вам придется говорить.
3. Сделайте два-три глубоких вдоха. Как уже говорилось, задача состоит в том, чтобы снять напряжение перед выступлением. Со стороны это, правда, производит несколько странное впечатление: публика может подумать, что на сцену вышел актер, который пытается изобразить рыбу. И что бы вы не сказали, они будут приятно удивлены, услышав от рыбы какие-то звуки.
4. Установите контакт с аудиторией. Если действия с 1-го по 3-й пункт длились достаточно долго, контакт может принять форму гипнотического сеанса. Если же это не подействовало, можно привести публику в это состояние с помощью зрительного контакта, то есть не спуская с публики глаз. Однако при этом вы в скором времени поймете, что и зал смотрит на вас. Если вас это нервирует, возвращайтесь к 3-му пункту.
5. Начните речь. Желательно, чтобы она текла в соответствии с вашим текстом, карточками или подсказкой телесуфлера. Если вы обнаружите, что произносимое вами никак не связано с тем, что вы собирались сказать, не

теряйтесь. Ясно, что сдали нервы, и потому возвращайтесь к пункту 3 и прочитайте два-три первых абзаца речи, пока будете восстанавливать дыхание. Квалифицированный оратор создаст при этом видимость, что сделал паузу для лучшего эффекта.

6. Говорите медленно. Это превосходный способ растянуть выступление. К тому же он даст вам еще одно важное преимущество: когда вы наконец дойдете до главной мысли, то сможете притормозить еще больше, напирая на два-три предложения, которые займут у вас столько времени, сколько при нормальной скорости чтения ушло бы на целую страницу.

7. Смотрите бодро. Живой взгляд — залог успеха оратора. Несколько простых мимических действий вроде улыбки или поднимания бровей могут также отвлечь внимание зала от того факта, что ваши записи в беспорядке и что вы только что прочли им 3-ю страницу вместо 2-й.

8. Делайте паузы. Не обязательно для того, чтобы подчеркнуть смысл, а просто чтобы прервать поток слов и заглянуть в текст выступления.

9. Двигайтесь. Очень хорошо, если оратор перемещается от одной точки сцены к другой так спокойно и плавно, как это только возможно. Это отвлекает аудиторию, и она уже не замечает явных противоречий в том, что говорится, и теряет способность долго концентрировать внимание на отдельных моментах речи, а стало быть, и сформулировать какой-нибудь злобный вопрос оратору.

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

Первое правило всякого благоразумного оратора — не произносить никаких речей. Если же вы не можете отделаться от выступления, то второе правило — не отвечать ни на какие вопросы.

При условии, что вы будете строго следовать нашим инструкциям, всякая возможность каких-либо вопросов будет исключена, поскольку все настолько запутаются, что не будут знать, о чем вообще спрашивать. В самом невероятном случае — когда кто-то поймет что-нибудь из того, о чем вы распинаетесь, — вы сможете отфутболить любое количество потенциальных любопытствующих на основании одной из изложенных ниже причин. Вам, как уверенному в себе говоруну, следует сделать все возможное, чтобы обеспечить такое положение вещей.

1. Никто не захочет выставить себя дураком перед всем залом, задавая вопрос, ответ на который очевиден всем, кроме него. Страх оконфузиться, вне сомнения, снимает массу вопросов. Им можно быстро заразить всю аудиторию, ответив первому же любопытному так, будто он слабоумный. Единственные, кого это не спугнет, — настоящие слабоумные.

2. Нет времени на вопросы. Если вы изучите и воплотите в жизнь рекомендации данного руководства, эта ситуация сложится сама собой. Бели же по какой-то необъяснимой причине вы уложите в отведенное вам время, вините только себя. Но не отчаивайтесь. За? ранее проведя рекогносцировку местности, вы наверняка знаете, где находятся выход и удобства. Пришло время воспользоваться тем или другим.

3. Вы раскрыли тему выступления так, что каждому все стало предельно ясно. В случае со знатоком это маловероятно. Скорее всего, вы раскроете тему таким образом, что все будут совершенно сбиты с толку. А это почти всегда снимает вопросы, поскольку каждый обычно испытывает ложное ощущение, что сбит с толку лишь он один. Это возвращает нас к пункту 1.

Мастера-ораторы не настолько наивны, чтобы позволить нескольким выскочкам в аудитории задавать вопросы, на которые они не в состоянии ответить. Есть несколько способов борьбы с ними:

а) В самом начале речи предупредите, что тема непростая, а времени так мало, что ответить на вопросы вы просто не успеете.

б) Объясните, что на вопросы будете отвечать по окончании выступления, но заранее договоритесь с коллегой, чтобы он срочно отозвал вас якобы по срочному делу как раз на последнем слове вашей речи.

в) Заявите, что в зале, как вам известно, есть специалисты, более сведущие в данном вопросе, чем вы. Конечно, тут есть риск, что многие будут недоумевать, почему в таком случае на сцене вы, а не один из этих специалистов. И вы, наверное, совершенно искренне будете удивляться этому не меньше других. И все-таки лучше назвать этих людей по именам. Это не только сделает их калифами на час и обеспечит вам их безмерную признательность, но и позволит обратиться к ним за разъяснениями по поводу какого-нибудь каверзного вопроса в конце речи.

г) Говорите, не останавливаясь. Пока говорите вы, публика молчит и, значит, не задает лишних вопросов. Так что, если вас пугает перспектива необходимости отвечать за свои слова в конце речи, просто продолжайте говорить. Ясно, что чем длиннее и пространнее ваша речь, тем меньше вероятность вопросов. Не сохранилось, например, никаких свидетельств того, чтобы Капиле Кумарасингхе (см. выше) после его речи по поводу буддийской культуры задавали какие-либо вопросы. Налицо знаток своего дела, умеющий управлять аудиторией. Если, вопреки тому, что вы рабски следовали всем вышеприведенным инструкциям, зал все-таки горит желанием задать вам несколько вопросов, вам остается уповать только на самого себя. Выкрутиться из этой ситуации можно несколькими способами:

1. Дипломатичный уход от ответа

От всей души поблагодарите задавшего вопрос за столь глубокое понимание темы и продолжайте свое выступление как ни в чем не бывало. Обычно это помогает. Если же вам начинают намекать, что вы так и не ответили, повторите процедуру с самого начала. Рано или поздно любопытствующий стушует, это только вопрос времени.

2. Каков должен быть вопрос? Вот в чем вопрос!

Этот прием состоит в том, чтобы выслушать задаваемый вопрос и затем объяснить, как он должен прозвучать на самом деле. Вовсе не обязательно отвечать ни на тот, ни на другой вопрос, но, если уж никак не отвертеться, вы должны быть готовы дать исчерпывающий ответ на тот вопрос, который сами сформулировали.

3. Игра в «глухого»

Самый легкий прием, поскольку позволяет отвечать все, что заблагорассудится, ничуть не смущаясь тем, что ваш ответ не имеет ничего общего с вопросом. Как и прием, описанный в пункте 1, это особое искусство, которым должен владеть каждый общественный деятель.

4. Никогда не повторяйте вопроса

Некоторые считают, что необходимо повторить заданный вопрос: это покажет спросившему, что вы его поняли. Но это сродни тому, чтобы стоя на эшафоте, помогать палачу правильно затягивать петлю на собственной шее. Не делайте этого. Если спросивший знает, что вы уяснили суть вопроса, вы окажетесь в сложном положении, когда вас спросят, отчего же вы не ответили.

5. Растягивайте ответ

Если вы все же, так сказать, приняли вопрос, растягивайте ответ, пока хватит сил. Зачитывайте длинные куски из

только что прочитанной вами речи. Если повезет, это отпугнет любопытствующих и отобьет у них охоту задавать вопросы. **ПОМЕХИ** Помехи и посторонние шумы могут расстроить нервного оратора и даже сорвать выступление, но для знатока они просто манна небесная. Помехи в процессе выступления можно разделить на два вида: запланированные заранее, то есть умышленные, и незапланированные, то есть неумышленные.

Умышленные помехи

Их планируют, чтобы сократить речь и закончить пораньше. Предположим, от вас ожидается пятнадцатиминутное выступление на тему «Особенности спаривания антарктических императорских пингвинов», достаточно распространенном предмете обсуждения. После не слишком утомительной работы в библиотеке, набрасывания тезисов и репетиции перед зеркалом вы обнаружите, что вашего текста хватает в лучшем случае минут на шесть. Пользуясь несколькими приемами, описанными в этой книге, вы сможете поблефовать еще минуты четыре. Но больше вам не придумать ни слова. Остается решить, что делать дальше:

- а) Еще пять минут распространяться на другую тему.
- б) Предложить аудитории поразмышлять несколько минут над уже сказанным.
- в) Делать паузы более частыми и продолжительными.
- г) Задействовать аудиовизуальные средства.
- д) Закончить пораньше.

Если вы в самом деле не можете придумать, как продержаться еще пять минут, то у вас нет выбора: остается только инсценировать помехи. Например:

1. Некоторое количество свернутых в трубочку и засунутых в карман банкнот поможет сотрудникам буфета за стеной начать тур мирового чемпионата по метанию тарелок.
2. Вы просите друга или помощника прислать вам записку о том, что горит ваш офис, дом или автомобиль.
3. Заранее приглашаете в аудиторию «подсадную утку» для задавания запланированных вопросов.
4. Договариваетесь о регулярных сбоях в работе диапроектора.
5. Организуете короткое замыкание. Подобные хитрости позволяют обычно убить сразу двух зайцев:
 - Не дают вам закончить речь.
 - Вызывают искреннее сочувствие аудитории.

Неумышленные помехи

Несмотря на тщательную подготовку, неосторожного оратора поджидают многочисленные ловушки. Их диапазон простирается от мельчайших посторонних шумов, которые можно обратить себе на пользу, до колоссальных помех, которые можно измерять по шкале Рихтера. Когда это происходит, вам остается, на выбор:

- а) Застыть от ужаса и превратиться в забывшую все земное статую Командора.
- б) Выполнить дыхательные упражнения и превратиться в фыркающего носорога.
- в) Симулировать острый приступ желудочно-кишечного заболевания. Если вам полагается гонорар за выступление, этот приемчик позволит получить его, не утруждая себя никакой работой.
- г) Выйти из ситуации, используя свой опыт знатока-профессионала.

Умудренный опытом оратор учитывает все возможные непредвиденные обстоятельства и имеет про запас план, а то и два, аварийного выхода из кризиса. Вот несколько распространенных ситуаций, а с ними — несколько весьма полезных идей насчет того, как на это реагировать: Сирены; звонки; пожарная сигнализация:

- а) «Так вот что случилось с моим будильником!»
- б) «Это вместо аплодисментов?» / «Это уже вопросы из зала?»

Самолеты:

«Надеюсь, это не бомбардировщик».
Звук разбиваемой посуды:

- а) «Я же говорил, у всех официантов южный темперамент».
- б) «Моя жена обычно бьет всего одну тарелку».

Телефонный звонок:

- а) «Если это мой брокер, скажите — продавать». б) «Я же говорил жене, чтобы она не звонила мне на работу». Звонки мобильных телефонов в зале:

- а) «Меня подбадривают музыкальным сопровождением».
- б) «Если есть палочка, могу подирижировать».

Падение карточек или листов с трибуны:

- а) «Эх, никогда я не умел стоять на приеме подач».
- б) «Маленькая рекламная пауза».

Спотыкание или падение по пути на сцену:

«Вот и президент так же всю дорогу».
Потеря нужного места в тексте:

- а) «Моя секретарша вечно жалуется на мой почерк, а я не могу читать то, что она печатает».
- б) «Вы думаете, только вы запутались? Я тоже слегка заблудился».

Перевернутый слайд на экране:

«Я говорил, что нельзя приглашать фотографа из Австралии!» Микрофон заглох:

«Не могли бы джентльмены в задних рядах немного поднапрячь слух?»
Короткое замыкание:

- а) «Похоже, я злоупотребляю вашим гостеприимством».
- б) «Понимаю, все стеснены в средствах, но все-таки электроэнергию оплачивать надо».
- в) «Теперь, как всегда, блуждаем в потемках».

ПРИЕМЫ Во время речи или презентации может быть задействован любой набор приемов. При этом выбор тактического хода зависит от цели и повода выступления, а также от того, насколько вы отчаялись. Не стоит ставить перед собой сложные задачи: самые простые решения часто являются самыми эффективными. Вот несколько примеров на ваш выбор:

1. Внешний вид

Наденьте что-нибудь броское, например галстук «электрик» (если вы мужчина), или украшения, играющие в лучах света (женский вариант), или же очки классной дамы (в обоих случаях).

2. Микрофон

Микрофон — первый помощник оратора. Творчески используйте весь диапазон ошеломляющих звуков, которые он способен издавать, — от жуткого свиста до душераздирающего скрежета. Лучше всего держать микрофон как можно ближе, чтобы никто не разобрал ни слова.

3. Жесты

Отвлекающие движения — настоящая находка. Если на свете и существует что-либо, способное отвлечь аудиторию от предмета речи, так это привычка оратора тереть ушные мочки или почесываться время от времени в разных местах. Эксцентричное поведение выступающего привлекает всеобщее внимание, и содержание речи становится несущественным. Если, конечно, в ней изначально было что-нибудь существенное.

4. Видеоматериалы

Вот прекрасная возможность продемонстрировать всю глубину знаний, которыми не владеешь. Весь секрет использования видеоматериалов заключается в том, чтобы сделать эту операцию как можно сложнее. Это может противоречить всему, что вы слышали или чему вас учили, но подлинный успех приходит к тому, кто всегда готов бросить вызов традиции.

Другая традиционная премудрость состоит в том, что видеоматериалы призваны иллюстрировать вопросы, которых касается оратор. Но опытный оратор понимает, что во всякой аудитории сидит как минимум один всезнайка, рвущийся продемонстрировать всю глубину своих познаний, и сопровождать речь иллюстрациями — это значит только побуждать людей подобного рода задавать вопросы. Во что бы то ни стало надо избежать этого. Что же касается освещения, его должно быть как можно меньше. Держать аудиторию в темноте — как раз то, что нужно.

На практике применение видеоматериалов означает, что вам удастся, задействовав каскад специальных световых эффектов, скрыть свою неспособность логично излагать факты больше трех минут. Позабывшись обо всем заранее и правильно рассчитав, выступление можно затянуть так, что времени для самой речи уже не останется. Следует рассматривать это как положительный фактор, поскольку именно так это будет воспринято аудиторией.

Не стоит полагаться только на бесконечные слайды и пленки. Пофантазируйте. К примеру, вам надо рассказать американцам о крикете, а это игра английская, ведь американцы предпочитают регби и бейсбол. И что — вы станете показывать им слайды последнего отборочного тура? Или будете демонстрировать крикетный мячик? Нет, вы просто предъявите им коробку от игры в крикет и объясните, как и для чего ее применяют. Помимо того, что аудитория поймет, до чего же это опасный спорт, коробка пригодится в следующий раз, когда вы будете проводить лекцию о средневековых гульфиках.

ЧТО ПОКАЗАНО И ЧТО КАТЕГОРИЧЕСКИ ПРОТИВОПОКАЗАНО Показано:

- Придумывать правдоподобные объяснения в случае опоздания: скажите, что вас вызвали в последнюю минуту для срочных переговоров; кроме того, нет более понятного всем оправдания, чем опаздывающий транспорт.
- Принять правильную позу. Это основополагающее правило не только для начинающих, но и для всех остальных ораторов.
- Не пытайтесь донести до аудитории больше одной мысли за единицу времени. Вниманию и возможностям слушателей есть предел. В любом случае, не старайтесь подавить аудиторию своими знаниями: вы и так, понятное дело, единственный, кто здесь работает, а остальные пришли просто посидеть. Категорически противопоказано:
 - Забыть поблагодарить пригласившего, особенно если вам еще не заплатили гонорара.
 - Поливать микрофон какой-нибудь жидкостью. В лучшем случае это будет звучать как самый кошмарный случай несварения желудка, известный человечеству. В худшем — произведет короткое замыкание, и вы окажетесь на электрическом стуле, тем самым лишив аудиторию обещанного удовольствия.
 - Злоупотреблять шутками. Разве что у вас это очень здорово получается. (Другими словами, если уровень ваших шуток неизмеримо выше, чем при привычном общении с друзьями в барах и на вечеринках.)
 - Использовать избитые клише. Ничто не ново под луной, но выслушивать все время одно и то же очень утомительно, особенно для профессиональных слушателей, которым приходится терпеть это несколько раз в неделю ради бесплатного угощения. Фраза «Я не привык к публичным выступлениям» только вызовет у публики удивление и непонимание того, зачем вы вообще полезли на место оратора. Использовать ненормативную лексику. То, что допустимо на дружеских вечеринках и даже приветствуется на банкетах в клубе любителей подледной рыбалки, будет воспринято в лучшем случае с недоумением.
- Переходить на личности и делать даже самые легкие выпады против присутствующих. Особенно если они крупнее и сильнее вас.
- Забывать о том, что каждому из присутствующих нужно втолковать, почему он должен вас слушать. Тот факт, что двери закрыты, — еще не причина. Поэтому сначала объясните, чему они будут радоваться и в чем находить интерес, затем приступайте к самой речи, а после нее объясните, чему они порадовались и что именно нашли интересным. Как знать, если вы объясните это достаточно убедительно, вам, может быть, и поверят.

ПОСЛЕДНЕЕ ЗАМЕЧАНИЕ Прочитав последнее изречение и издав последний звук, не надо смиренно шлепаться в кресло и с облегчением вытирать пот со лба. Выжимайте все, что можно, и ждите аплодисментов. Когда вы почувствуете, что они стихают, улыбнитесь, произнесите: «Благодарю вас» и сядьте с триумфом. На основании этого

можно сделать четыре умозаключения по поводу вашей способности выступать на публике:

1. Вы оказались намного лучше, чем сами предполагали.
2. Вопреки тому, что вы ожидали враждебности или безразличия, аудитория приняла вас тепло и дружелюбно и желала вам успеха. (Объясняется это тем, что они благодарили Господа за то, что стоять на сцене приходится не им.)
3. Вы получили удовольствие от выступления на публике.
4. Знатоки знают все!

ГЛОССАРИЙ Одна из прелестей выступления на людях состоит в том, что можно ввязаться в это дело, не тратя времени на освоение специальной терминологии. Это соображение может вызвать легкое разочарование у профессионального оратора, который по недосмотру потратил на это много сил. И для тех, и для других ниже приводится краткое толкование некоторых наиболее ходовых терминов.

Аудио- и видеоматериалы — термин используется фактически в любой ситуации и применительно ко всему, что можно продемонстрировать, помимо блестящих ораторских способностей.

Видеоматериалы — средства, которые можно использовать для оживления серенькой невыразительной речи или презентации. Истинные знатоки понимают, что никакой связи между тем, что показывается на экране и тем, что сообщается залу, не требуется.

Карточки-шпаргалки — способ подсказать себе, о чем вы хотели сообщить; но не обязательно в том порядке, в каком это надо делать. Порядок изложения можно установить с помощью нехитрой техники нумерации ваших карточек или скрепления их вместе на сборном кольце типа «брелок».

Место действия — любое место, где вам предстоит выступать, от пятизвездочного отеля на Канарских островах до провинциального клуба. Опытные мастера соглашаются выступать с речью только в тех местах, которые служат упрочению их репутации, — например, в парламенте или на телестудии, или же там, где предусмотрена оплата, или, наконец, там, где можно поваляться на пляже за чужой счет.

Ораторское место — обычная сцена, оборудованная дополнительными конструкциями и электрическими кабелями, в которых можно запутаться. Назначение всего этого — служить задником для выступления оратора, что не всегда становится очевидным публике. Тем не менее нагромождение этих конструкций обеспечивает работой декораторов и создает множество потенциальных ловушек для оратора.

Плевки — обычные пластиковые листки, которые сворачиваются по краям, когда вы пытаетесь втиснуть юс в диапроектор. Еще их называют «проекционным материалом», чтобы сбить с толку непосвященных.

Подача — не имеет ничего общего с подачей мяча в спорте, хотя эффект в чем-то схожий. Как известно всякому, содержание — ничто, а умение подать — все.

Проектор — называйте его диапроектором, если хотите быть воспринятым всерьез. Видимо, эта техника была изобретена кем-то, затаившим злобу на все человечество: в них имеется некое устройство, вызывающее взрыв лампочки при попытке вставить третью пленку. Это все вполне отвечает вашим стратегическим целям, поскольку:

а) вас больше никогда не попросят использовать эту аппаратуру, и

б) ваш пример заставит других поверить, что у них-то это обязательно получится лучше. Пусть попробуют — и точно так же сядут в лужу. Можете не сомневаться.

Структура — имеется в виду не та вышеописанная конструкция, на фоне которой происходит судьбоносное событие, а порядок построения вашего выступления. Говорят, что речь должна иметь начало, середину и конец. Если кто-то настаивает на этом положении, напомните, что Рональд Рейган вполне мог обходиться без этого, — стало быть, и вы можете.

Текст — телесуфлер бедняка. Многие школьники умеют вызывать зевоту, даже читая вслух «Кама-сутру», Многие ораторы умеют делать то же самое с текстами выступления.

Телесуфлер — устройство, которое позволяет проецировать ваш текст на нечто вроде пуленепробиваемого экранчика. Очень многие выступающие желали бы, чтобы этот экран и в самом деле был пуленепробиваемым.

Трибуна — подставка для вашего текста. Некоторые трибуны приспособлены для телесуфлера. На них текст вы уже не положите, поскольку он будет проваливаться в дырку посередине.

Экран — предмет, необходимый для проецирования слайдов. Попытка собрать переносной экран может оказаться успешной только у того, кто собирал Эйфелеву башню. Те, кому доводилось видеть, как пятеро взрослых людей сражаются с этим оборудованием, могут подтвердить, что это — не преувеличение. Не давайте вовлечь себя в решение практических задач по воздвижению переносного экрана. Однако роль руководителя вполне приемлема.