

КВЕСТ-ТРЕНИНГ

СТАНЬ ОРАТОРОМ ЗА 3 НЕДЕЛИ



Антон Веселов

АНТОН ВЕСЕЛОВ

**Квест-тренинг.
Стань оратором за 3 недели**

«Издательские решения»

Веселов А.

Квест-тренинг. Стань оратором за 3 недели / А. Веселов —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-932801-4

Греки называют человека *Zoon phonanta* («говорящее животное»), но как мало среди нас тех, кто действительно умеет говорить... Говорить красиво и уверенно, креативно и остроумно. Известный радиоведущий Антон Веселов поставил перед собой амбициозную цель — описать принципы ораторского искусства доступным языком, к тому же, в новом формате обучения — «квест-тренинг». С помощью этой книги вы приобретете не только полезные в ежедневном общении навыки, но и умение управлять вниманием любой аудитории.

ISBN 978-5-44-932801-4

© Веселов А.

© Издательские решения

Содержание

От автора	6
Как проходить квест-тренинг?	9
День первый.	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Квест-тренинг. Стань оратором за 3 недели

Антон Веселов

© Антон Веселов, 2019

ISBN 978-5-4493-2801-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Помню, как сейчас... Будучи студентом, возвращался домой после занятий и увидел на улице девушку потрясающей красоты, она раздавала флаеры. Представьте себе, что черты Анджелины Джоли, Оксаны Федоровой и Пенелопы Крус соединили в образе идеальной девушки. Представили? А я видел ее прямо перед собой. Естественно, тут же в нее влюбился. За секунду в голове пронеслись мысли: «Сейчас или никогда», «Смелость города берет», «Любишь кататься...» – хотя нет, это не о том. В общем, надо подойти познакомиться. На ватных ногах, зажмурившись от невероятной красоты, приблизился к барышне... И вдруг она, видимо углядев во мне потенциальный объект ее рекламной кампании, произнесла: «Костюмы, брюки, рубашки!». Как бы я хотел оглохнуть на миг, чтобы никогда не слышать этого, потому что голос ее был ужасен. Хотя нет, это слово здесь не подходит – он был просто мерзким. Да простит меня прекрасная незнакомка. Скорее он напоминал скрежет. Я тут же передумал знакомиться и, выдавив из себя: «Спасибо», немедленно ретировался.

*Никогда не говори никогда и вообще поменьше говори, голос у тебя уж
больно противный...*

Именно тогда я утвердился в мысли, что красивая внешность – далеко не главное условие того, что ты понравишься собеседнику. В человеке все должно быть прекрасно: и лицо, и мысли, и голос, и золотая кредитка. С тех пор я решил серьезно заняться своим голосом, благо у меня были все возможности, чтобы делать это весьма эффективно: я учился на хорошем факультете консерватории, что уже подразумевало ежедневную работу с голосом, правда с певческим, а не речевым.

Позже в моей жизни были тренинги по технике речи и ораторскому искусству (которые я и по сей день стараюсь посещать регулярно), спецкурс для дикторов. И если бы я встретил ту девушку сейчас, наверное, не прошел бы мимо, а попытался ей помочь. Впрочем, кто знает? Возможно, она держит сейчас эту книгу в руках и у меня еще есть шанс.

Забавно, но мы столько сил и средств вкладываем в поддержание внешней красоты: покупаем модную одежду, причесываемся, мажемся кремами, некоторые даже делают пластические операции (не будем показывать пальцем). А голос – главный проводник в окружающий мир – зачастую остается без внимания. Но ведь именно с его помощью мы способны сделать себя заметнее. Голосом можно очаровать, утешить, подчинить, вселить надежду... Говоря о голосе, я, конечно, прежде всего имею в виду речь. И самая главная, первейшая задача речи – чтобы нас ПОНИМАЛИ. Ведь это настоящее счастье – когда тебя понимают, об этом еще Конфуций сказал. А кто из нас не мечтает о настоящем счастье?

Жена мужу:

– Дорогой, я сделаю тебя сейчас очень счастливым!

Муж:

– Мне будет тебя очень не хватать!

Не будем себя обманывать, с пониманием, как и со счастьем, есть одна проблема: его часто не хватает. Мы говорим одно – собеседник слышит другое.

И это – НОРМАЛЬНО! Нам интересно, нас трогает только то, что связано непосредственно с нами самими. Умение убеждать, донести смысл сказанного, говорить ясно – вот что ценилось, ценится и будет цениться во все времена. Это и называется ораторским искусством.

Я знаю три волшебных слова, с помощью которых можно спокойно общаться на любые темы.

Это: Окей, вау и унс...

Чистая правда, у каждого из нас есть что сказать по любому поводу, однако сказать это так, чтобы было и вовремя, и умно, и талантливо, и убедительно, получается не у каждого. Сотни пособий, тысячи курсов и тренингов, а красноречие... по-прежнему «в большом долгу» (как говаривал Костик из «Покровских ворот»), иначе говоря, у многих оставляет желать лучшего.

В педагогике есть такая формула – ЗУН (знания, умения, навыки). Пройдя этот квест-тренинг, вы не просто получите необходимые знания для извлечения из себя мыслей и подачи их публике, но и благодаря упражнениям превратите свои знания в умения. А применяя свои знания и умения на практике, вы получите навык (по определению психологов навык – это способность осуществлять то или иное действие наилучшим образом). Кстати, любой навык, по мнению психологов, формируется у человека ровно за три недели, именно на это время и рассчитан квест-тренинг.

Почему я назвал книгу квест-тренингом?

Меня всегда удивляло, что книги по технике речи и ораторскому искусству зачастую написаны очень сложным, научным или даже псевдонаучным языком.

Компьютерщик с женой отправились в супермаркет. Сделав все необходимые покупки, они вышли на улицу, и жена сказала: «Стой здесь и смотри в оба за этими десятью сумками, пока я схожу и разыщу такси». Когда жена вернулась, то увидела обалдевшего мужа, переставляющего сумки с места на место: «Ты сказала, что здесь десять сумок, а я насчитал только 9!» – «Но их было десять!» – «Нет, давай вместе считать: 0, 1, 2...»

Иногда меня даже посещала мысль, что авторы делают это специально, чтобы читатель ничего не понял. Но зачем? Ответа на этот вопрос я не нашел, однако решил для себя, что если и буду писать свое пособие, то только простым языком, доступным каждому. А что может быть доступнее ежедневной игры с разными заданиями? Именно этот формат и называется квестом, который к тому же имеет образовательно-познавательные-тренировочные цели.

Уже в процессе написания книги я понял других авторов: хочется сказать многое, очень многое, и когда ты пытаешься объять необъятное, становится непонятно. Поэтому мне пришлось наступать на горло собственной песне, урезать, сокращать. Умышленно недоговаривать. Оставлять только самое необходимое, главное.

Короче, если, короче, через слово, короче, говорить «короче», то получается, короче, в два, короче, раза длиннее.

Это, кстати, один из главных принципов современной риторики – говорить мало, по делу, но ярко, чтобы слушатели запомнили и вас, и то, что вы говорите. Максимальное время слушательского внимания к одному выступлению – около 15 минут, и с каждым годом эта цифра уменьшается. Время ускоряется вместе с прогрессом. Ярким примером к этому тезису могут служить старые телепрограммы. Посмотрите одну из них наугад (их можно найти в интернете). Наверняка первой вашей мыслью будет: «Как все затянuto». А это просто у людей тогда было совершенно иное восприятие времени.

Вот и я чувствую, что выступление затягивается. Скажу вам одно: многое из того, что не вошло в квест-тренинг, вы сможете найти на моем сайте:

Ну а пока терпение и труд все перетрут. В нашем случае – обязательно помогут овладеть основами красноречия каждому, кто этого захочет. Удачи!

Как проходить квест-тренинг?

Прибежала курочка к кузнецу.

– Кузнец, кузнец, дай скорее хозяину хорошую косу. Хозяин даст коровушке травы, коровушка даст молока, хозяйюшка даст мне маслица, я смажусь петушику горлышко: подавился петушок бобовым зернышком.

– Косу я, конечно, дать могу. Но почему бы тебе просто не взять у меня масла?

– Да-а?! И запороть такой хороший квест?!

Русская народная сказка

С первого дня прохождения квеста-тренинга в вашей жизни начнут происходить положительные изменения. Скорее всего, ваши родные, друзья, коллеги – в общем, окружающие вас люди – станут более внимательно слушать все, что вы говорите. Не удивляйтесь – это нормально. Причем первые улучшения качества вашего голоса вы заметите уже на седьмой день занятий.

Примерный график прохождения должен быть следующим:

1-й день – 5 минут занятий.

2-й день – 6 минут.

3-й день – 7 минут.

И так далее...

После того как продолжительность занятий достигнет 30 минут, прибавлять по минуте ежедневно не нужно. Этот темп (30 минут в день) нужно сохранять не менее трех месяцев – для закрепления результатов. А уже через три месяца можно сократить время ежедневных занятий до 15—20 минут.

После двух недель прохождения квеста-тренинга (в течение которых вы в основном будете заниматься голосом), рекомендую разделить занятие на две части: голосовой тренинг и ораторское искусство.

День первый. Учимся расслабляться

*«Попробуйте расслабиться и получить удовольствие»
Надпись на электрическом стуле*

Удивительно, насколько важно в жизни уметь расслабляться. Конечно, можно, как в известном анекдоте, просто не напрягаться, но жизнь – это не анекдот. С самого детства сначала родители, а потому уже и мы сами вырабатываем в себе условный рефлекс – напряжение мышц – как реакцию на окружающий мир и стрессы. Этот условный рефлекс заменил собой безусловный – крик. Да, да... Не верите? Спросите родителей, как вы в младенчестве реагировали на любое раздражение. Правильно: не сковывая себя «хорошими манерами», орал до посинения. Нам, конечно, давали соску, укачивали, а в сознательном возрасте объяснили: кричать – неприлично. Плакать, кстати, тоже... И зевать. Взрослые непрерывно поучают: «Не сутулься, ну-ка держи осанку!» – и в конечном счете приучают ребенка. И тот, бедный, старается: выпрямляет плечи, поднимает грудь и так далее... Понятное дело, взрослые не хотят своему ребенку зла, но они не осознают, что он зачастую, выполняя их указания, перегибает палку и в результате приучает себя к постоянному зажиму, который закладывается глубоко в подсознании. А ведь когда больно и обидно (не обязательно за бесцельно прожитые годы), хочется именно плакать и кричать, но вместо этого мы сжимаем зубы, а вместе с ними – и горло. Помните это неприятное чувство боли и зажима в горле в тот момент, когда хочется плакать, а нельзя? Так же – с помощью зажима – наш организм реагирует на любой стресс, а его, сами понимаете, в нашей жизни – вагон и маленькая тележка. Да еще этот голос...

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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