

КВЕСТ-ТРЕНИНГ

# СТАНЬ ОРАТОРОМ ЗА 3 НЕДЕЛИ



Антон Веселов

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

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=36329865](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36329865)  
ISBN 9785449328014*

**Аннотация**

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.

# Содержание

От автора	5
Как проходить квест-тренинг?	11
День первый.	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# **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 хоровом 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 Кон-

фущий 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.

*Компьютерицк с женой отправились в супермаркет. Сделав все необходимые закупки, они вышли на улицу, и жена сказала: «Стои здесь и смотри в оба за этими десяти 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-познавательно-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 затянуто». А это просто у людей тогда было совершенно иное восприятие времени.

Вот и я чувствую, что вступление затягивается. Скажу вам

одно: многое из того, что не вошло в квест-тренинг, вы сможете найти на моем сайте:

**ораторское-искусство.рф**

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, хозяйушка даст мне маслица, я смажу петушку 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», орали 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 по-

стоянному 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.