

НОНФИКШН РУНЕТА

ТАТЬЯНА
КУЗНЕЦОВА

ПИШИ
и
ГОВОРИ

СТОРИТЕЛЛИНГ

КАК

ИНСТРУМЕНТ

ДЛЯ СЧАСТЬЯ И БИЗНЕСА

Нонфикшн Рунета

Татьяна Кузнецова

**Пиши и говори! Сторителлинг как
инструмент для счастья и бизнеса**

«Издательство АСТ»

2019

УДК 808
ББК 83.7

Кузнецова Т.

Пиши и говори! Сторителлинг как инструмент для счастья
и бизнеса / Т. Кузнецова — «Издательство АСТ»,
2019 — (Нонфикшн Рунета)

ISBN 978-5-17-118582-4

Сторителлинг – это сильный рычаг воздействия на читателя. Искренние истории лучше всех маркетинговых формул прокладывают путь доверия к тому, кто говорит и о чем говорит. Есть в технике сторителлинга один важный момент нужно так рассказать свою личную историю, чтобы она была полезна другим, чтобы опыт, которым делится рассказчик, принесли эффект сопричастности, востребованности, мотивированности. Как добиться такого эффекта? Быть искренним, убедительным и кратким. В книге вы найдете индивидуальную программу тренировок ораторского мастерства «Прокачай навыки сторителлинга за 30 дней» – это план занятий, цель которых совершенствовать мастерство публичного выступления на трех уровнях. И главное – вы научитесь правильно говорить: ставить верные ударения, избегать слов-паразитов, придумывать интересные образы, красноречиво рассказывать истории о себе и любимом деле, а если этого требует ситуация, вовремя ввернуть безобидное матерное словечко. Автор научит вас говорить, чтобы быть счастливым и успешным!

УДК 808
ББК 83.7

ISBN 978-5-17-118582-4

© Кузнецова Т., 2019

© Издательство АСТ, 2019

Содержание

О себе и своей любимой работе	7
Проект «Я сказал!»	12
Суть сторителлинга	14
Правило удачного бизнесмена: говорить красиво и грамотно	17
Значение первого контакта	19
Как быть интересным?	20
5 слагаемых успеха	21
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Татьяна Кузнецова
Пиши и говори!
Сторителлинг как инструмент
для счастья и бизнеса

© Кузнецова Т.

© ООО «Издательство АСТ»

О себе и своей любимой работе

Я – Татьяна Кузнецова, автор обучающего курса «Говорить, чтобы победить» и проекта, который носит глобальное, многозначное название «Я сказал!». Меня часто спрашивают, почему «Я сказал», а не «Я сказала»? Ведь я женщина. Ответ, наверное, ожидаемый. «Я сказала» хорошо звучит на уровне кухонных бесед. А в жизни, в общественных делах, в публичной речи, конечно, превалирует мужской пол, как и в морфологии русского языка начальной формой для всех частей речи является мужской род. Так что здесь нет речи о доминировании мужчин. Здесь о русском языке, в котором мужской род – начало изменений любой формы. Я с удовольствием соглашаюсь с этим как в языке, так и в жизни.

Что рассказать о себе? Я тот человек, у которого слух моментально слышит ошибку. Те, кто занимался музыкой, знают, как при фальшивой ноте все внутри как будто дрожит и сжимается. Так происходит и со мной, когда слышу неправильное ударение. Я научилась сдерживать эмоции, поскольку не могу сильно обижать людей своими реакциями, но внутри все равно чувствую дискомфорт. И если мой слух ловит ошибку, то мозг моментально придумывает, как сделать так, чтобы ее больше не услышать. Собственно говоря, это и есть моя ключевая цель в проекте. Я хочу помочь сохранить богатую и красивую русскую речь, очищая от мусора и ошибок. Уверена, что небрежность и неуважение к языку ведет к неуважению самого себя. А мусор из речи переходит в жизнь, делая ее невежественной и примитивной. Помочь человеку стать красноречивым, на мой взгляд, – значит помочь ему быть успешным в жизни. Так случилось, что мне повезло: я всю жизнь занимаюсь любимым делом. Настал тот период, когда знания и умения переполняют меня и уже не влезают в формат отведенных мне уроков. Я хочу и умею сделать так, чтобы грамотных и красивых людей в моем пространстве было больше. Если вы читаете эту книжку, я обязательно влюблю вас в русский язык и помогу пользоваться им наиболее эффективно: говорить грамотно, уверенно, красиво.

* * *

И еще несколько официальной информации обо мне. Окончила филологический факультет МГПИ им. Ленина. Кандидат педагогических наук. Научные интересы всегда были связаны с риторикой и методикой преподавания культуры речи.

Свыше 27 лет педагогического опыта. 15 лет работы в школе, авторские программы по литературе, внедрение курса школьной риторики, написание учебников и методических пособий по русскому языку и риторике для средней школы. За годы преподавания в вузе, в котором работаю и по сей день, создано несколько десятков рабочих программ по культуре речи, письменной юридической речи, языку деловой документации, организованы и пользуются популярностью курсы Культуры речи и ораторского мастерства в деятельности работников судебной системы.

Автор и ведущий ораторских курсов в «Школе молодого преподавателя». Инициатор движения «Говорить правильно модно!», которое реализуется в молодежной среде совместно с практикующими ораторами, ведущими, политиками, актерами. Создатель и тренер «Школы ведущих», принимающей ежегодно до 100 участников. Преподаватель культуры речи Школы Первого канала. Также среди моих слушателей – преподаватели и методисты Высшей школы экономики, судьи и помощники судей.

* * *

Кстати, меня часто спрашивают, на какую возрастную аудиторию я работаю. Всю жизнь металась между школьниками и студентами, думала, что только этот возраст продуктивный для того, чтобы усвоить нормы и правила языка, развить богатую речь и отработать риторические приемы.

Но мой проект открыл мне иное! Теперь для меня нет возрастных предпочтений в работе. На лекции и мастер-классы приходит разновозрастная аудитория, но это ощущаешь только первые пять минут. Как только мы начинаем разбирать современную речь: лексику, орфоэпию, риторические приемы – все возрастные границы стираются. Для всех этот материал становится интересен. Потому что речь – уникальный продукт. И сколько бы мы ни говорили о непримиримости отцов и детей, в вопросах качества речи мы все (те, кто приходит на занятия) стремимся к совершенству. А когда начинаются публичные выступления, то одинаково слышим «фальшивые ноты» – речевые ошибки.

То же происходит и с невербаликой. Слова-паразиты и жесты-паразиты у всех похожи. Здесь возраст не имеет никакого значения. Единственное, что накладывает отпечаток, – это уровень профессиональных знаний и жизненный опыт. И если молодежь берет новой лексикой, то люди постарше – богатством и выразительностью. Самое удивительное, что происходит во время общения на наших мастер-классах, – это взаимовлияние и обогащение и тех и других. И – удивление! Жанр самопрезентации, который мы отрабатываем на занятиях, позволяет за одну минуту узнать человека и удивиться тому, как разнообразна жизнь, как многогранны ощущения и как здорово ими делиться!

За год работы проекта через мои мастер-классы проходит более 600 человек. Ни одной повторяющейся темы, ни одной неинтересной истории!

Поэтому, отвечая на вопрос «для кого?», назову, пожалуй, главное: для неравнодушных к себе людей, для тех, кому интересна жизнь, кто готов развиваться. Здорово, что вы есть!

* * *

Однако не у всех есть готовность учиться. Недавно была встреча. Он пришел и сказал: я гениален, мне нужно быстро научиться рассказать об этом миру. Как там у вас это называется? Говорить, чтобы победить? Четкий запрос! Мне понравился. Стали заниматься. А в чем заключается суть моих занятий? Нужно услышать себя. Не того, которым мы себя представляем. А того, с которым разговариваем, когда никого нет. И начало обучения – в вопросе КТО Я на самом деле и кого нужно побеждать. И вот на занятии «Я гениальный» вдруг превращается в «Я робкий и уязвимый».

– Но таким я себе не нравлюсь! Вы понижаете мою самооценку! Так много о своих недостатках речи я не хочу слышать! Я хочу быстро рассказать всем о своей гениальности, а не изучать риторику!

Такая вот истерика. Расстались.

И я поняла, что готовность учиться вовсе не простое свойство человеческого мозга. Чтобы учиться, нужно пройти через ошибки. Обязательно! А если хочешь быстро, то нужно начинать с провала, с неудачного выступления, с пощечины.

Есть и другой путь: все время идти от хорошего результата к лучшему. Пробовать разные тропинки, залезать в дебри, экспериментировать и выигрывать в лотерею. Но этот путь длинный. Для терпеливых, настойчивых и преданных.

Что ж, у меня есть один неудачный опыт в попытке обучения быстрым навыкам. Он дал мне интересное наблюдение. В риторике тоже есть хирургия и терапия. И я скорее хирург.

И хочу, чтобы меня принимали такой, какая я есть.

* * *

...Помню, мне 25, я работаю в школе, и в ходе очередных реформ суббота объявляется учебным днем. Но мне 25, а вечер пятницы – самое романтическое и желанное время. И я не из тех, кто предпочтет стопку ученических тетрадок и конспекты уроков тусовке с друзьями. В воспитательных целях завуч школы ставит мой предмет в субботнем расписании первым уроком. За что? Не понимаю и злюсь на завуча, на рабочую субботу, на жизнь, которая несправедлива именно ко мне. Как же велик соблазн каждую субботу не пойти, заболеть, попросить кого-то более дисциплинированного о замене!

Но наступает суббота. Я принимаю этот вызов. И пока вся моя компания, нагулявшись, впадает в утренний сон, я собираю конспекты уроков и мчу в школу, потому что катастрофически опаздываю. На часах 8.30. Сорок человек в классе. Сонных, немного обиженных на судьбу. Но любящих меня, а заодно и мою литературу с русским языком.

Я прихожу на первый урок всегда. Немного помятая, немного растерянная, совсем не соответствующая образу советского учителя. В страхе попасть на глаза директору я поднимаюсь на 4 этаж по задней лестнице. Думаю, что шум и гам из кабинета сразу выдаст меня. Но в классе всегда тишина. Ребята терпят мои опоздания. И точно ждут именно меня, а не замену. Потому что на столе по субботам всегда стоит стакан воды.

Я запомнила это на всю жизнь. Урок принятия тебя таким, какой ты есть. Благодаря этим субботам мне всегда ничего не страшно. Я могу преподавать утром, днем, вечером, ночью. И мне всегда 25, потому что я помню, как это круто – преодолеть себя, отдать себя тем, кто ждет и нуждается в тебе, и получить взамен доверие и любовь. Это вдохновляет на новые подвиги.

* * *

А что вас вдохновляет? Для меня это важный вопрос. Все пойдет не так, если я возьмусь за дело без вдохновения. И главное для меня – придумать, с чего начать. Первый шаг, первая фраза, первое впечатление. Меня вдохновляют люди. Их поступки, их опыт. Поэтому если мне не хватает мотивации, я учусь у других: слушаю, читаю, что они пишут. Часто мы бываем созвучны, и это заряжает позитивной энергией.

Меня вдохновляет природа. Я оживаю от ее красок и запахов, и это тоже дает позитивный импульс.

Вдохновение открывает возможность быть новым. Иначе зачем быть? А начинать свой день с вдохновения – это счастье. ***Тем более, когда ты любишь свою работу.***

* * *

Я учитель и люблю свою работу... Девочкой мечтала поступить в МГУ. Кто не мечтал поступить в МГУ? Это прекрасное здание мне снилось. Мы бегали к нему с девчонками, чтобы только подержаться за ручку двери – знали от старшеклассников, что есть такая примета: во время выпускного надо подержаться за ручку, тогда обязательно поступишь. Ходила на всевозможные курсы, они были бесплатными. Бегала на курсы математики. Бегала на биологию, терпеть не могла этот предмет, но мне нравилась та женщина, которая ее преподавала. В общем, я не сдала ни математику, ни биологию. И тогда на этих пробных экзаменах поняла, что мои шансы поступить на психологический факультет МГУ невелики. Тем более, много лет назад

конкурс на этот факультет составлял 25 человек на место. А было всего 15 мест. Это сейчас высокий балл ЕГЭ – и все двери открыты...

За день до окончания приема документов я вдруг «сдаюсь» в Педагогический институт, потому что мой любимый учитель по русскому языку и литературе, посетовав на мое упрямство, грозно сказала: «Не надо эти облака, журавли... Держи свою синицу крепко – и вперед!» Я не хотела быть учителем, никогда не хотела. Но послушала, пошла, не готовясь, с грустью, понимая, что проиграла, уступила. А в этом возрасте поражение воспринимается очень болезненно. Это тяжелое чувство еще пять лет меня царапало. На любые тусовки, где были девчонки с психфака, я не ходила. Меня грызло, что я могла учиться вместе с ними.

Но поступила и училась я легко, сдавала все на пятерки. Попав в педагогическую среду, поняла на первой же практике, что мне это нравится. Мне по душе, общаясь с учениками, получать ответ. Это затянуло. Когда ты видишь детские глаза, ты в них погружаешься, а потом они же возвращают тебе обратно то, что ты дал, и даже больше. Так, пять лет я проверяла себя, с первого курса работала летом в лагере вожатой. Надо сказать, я прикипела к педагогическому труду, дети меня буквально заводили. Особенно когда можно было с ними поговорить о литературе. На 5 курсе я точно поняла, что это мое.

После института была возможность не пойти в школу. Много приглашений было на работу в госорганы. Но в то время существовало такое правило: три года ты должен отработать по специальности, отдать государству свои знания за то, что оно тебя бесплатно учило. На самом деле очень мудрое решение. Поскольку я была отличницей с повышенной зоной социальной ответственности, то послушно выполнила это условие.

17 лет отдала школе. Это мои самые счастливые годы в профессии. Сейчас уже не работаю в школе. Не работаю, потому что так сложилось. Я предчувствовала разрушение. И понимала, что не в моих силах остановить его. Сначала из расписания исчез мой предмет «Школьная риторика», выстраданный, выпестованный мной и, конечно, любимый. Затем сократились часы на литературу, без которой я вообще не мыслила преподавания. Запахло объединением школ, сменой руководства, распадом коллектива и приближением ЕГЭ. Больше не было места курсу зарубежной литературы, нельзя было вместо устного экзамена по литературе поставить спектакль. Нужно было готовить детей к тестам, учить аккуратно ставить галочки в квадратики, и я поняла, что не смогу перестроиться, не смогу полюбить и преподавать то, в чем не вижу смысла.

Я ушла из школы в вуз, совершенно не профильный, юридический. Грустила. А потом думаю – ну зачем грустить? Надо что-то делать. И вот мой следующий шаг – это построенная и налаженная система студенческого досуга: творческие кружки и студии по интересам. Конечно, все, что связано со словом: художественное чтение, театральная студия, авторское слово, публичные выступления, – все это моя огромная любовь и желание помочь студентам реализовывать себя в творчестве. А в результате взаимное обогащение и развитие! И проект «Я сказал!», в общем-то, был подсказан мне моими студентами, которым из года в год читаю курс русского языка и культуры речи, курс риторики. Когда мой предмет заканчивается, они просят: «Мы хотим еще, нам нужно. Мы хотим тренироваться говорить, учиться выступать». Потихоньку я пришла к мысли, что пора выйти за рамки преподавания в аудитории. А главное, что я нашла в себе силы сделать это. Да, риск, стресс, неизвестность – все это шло рядом. Но и подгоняло, и вдохновляло, и давало возможность расти. А это для меня самый главный критерий, определяющий ценность того, что я делаю.

Поэтому теперь у меня есть проект, в котором я расту вместе с теми, кто ко мне приходит. Необыкновенное счастье – учить взрослых людей! Оно сильнее по ощущению, чем то, когда ты учишь ребенка. Но когда ко мне приходят дети, я счастлива вдвойне. Беру на свой курс любой возраст. Дети – это вечное движение и подстройка. С ними я всегда балансирую в поисках гармонии. Только в гармонии они усваивают новое. Когда теория ложится на практику и сразу

дает результат. Дети не будут ждать до завтра. Если сегодня не получилось, то завтра они уже не с тобой. И это постоянно держит меня в тонусе. Благодаря своим ученикам я двигаюсь, расту и получаю удовольствие от своей работы! *Хотя иной раз она преподносит неприятные сюрпризы...*

* * *

Сию на конференции. В программе 24 выступающих. Темы сформулированы так, что от количества иноязычных слов начинается головокружение. Ну, допустим, формат конференции диктует такие условия. Остается надеяться на выступающих. Если ты выходишь на большую аудиторию, значит, тебе есть что сказать. И вот чередой проходят передо мной ораторы. Третий, седьмой, тринадцатый доклад... Мысль одна: когда перерыв? Ни одного живого лица! Монотонные речи, штампованные формулировки, бесцветные интонации. Почему?

Понимаю, что дело не в темах докладов, а в отсутствии культуры выступлений. Культуры, которая предполагает уважение и интерес к слушателям. Я уверена, что даже самые серьезные и скучные темы можно рассказать любопытно. Путь к этому прост: желание быть интересным. Имея большую практику выступлений и работу по подготовке спикеров, я пришла к формуле успешного выступления. В ней для меня два слагаемых: умение *отдать* и радость *получить*. А ведь это непросто – отдать знания, чтобы их захотели взять! И это безумно приятно – получить благодарность за то, что эти знания кому-то помогли.

Проект «Я сказал!»

Был август, приятный и будоражащий. И вдруг пришло понимание: если не сейчас, то никогда.

Все началось с книжки. Неожиданно она родилась в моей голове так ясно и очевидно, как будто кто-то ее уже написал. Все, о чем столько лет говорила на лекциях и семинарах, что загоняла в язык научных статей, – все вдруг получило другое направление. Захотелось коротко, ясно и для всех объяснить, что говорить КРАСИВО – ЭТО прежде всего говорить ГРАМОТНО!

Да – приемы, да – технологии, да – манипуляции. Но при отсутствии культуры речи любое ораторство выглядит убого. Послушать и посмеяться можно. Но поверить и пойти за таким оратором нельзя. Пособие «10 уроков для будущих ораторов» было написано на одном дыхании.

А потом пришло понимание, что книжка должна жить, иначе – зачем? Так и родился проект: образовательный, просветительский. Было страшно и неловко наступать на ту территорию, где давно все вакантные места заняты. Стартап? Кому нужны эти лекции по культуре речи? Есть у тебя кафедра, по 300 студентов каждый год, потоки судей на переподготовке обучаются, ну и читай там свои лекции. Зачем проект? Выброшенное время и деньги.

Да. Эти сомнения раздавались со всех сторон и, может быть, отрезвили бы меня. Если бы не те двое молодых людей, моих бывших студентов, и одна сильная девушка – коллега, которые загорелись, поверили мне и бросились с головой в омут незнакомых технологий создания своего бизнеса. Исписанные листочки, споры, сомнения, прочитанные книжки, подсчеты и просчеты, разочарования и победы... С момента замысла до воплощения прошел почти год! Сколько людей, прекрасных и светлых, приходили за это время на мои лекции и мастер-классы! Встречи, которые стоят дороже, чем вложенные в рекламу рубли.

Со временем пришло понимание, что кому-то все же нужны лекции по культуре речи и мастер-классы по ораторскому мастерству. Что просвещение в нашем обществе все еще занимает приоритетные позиции, хотя и не в силах бороться с потребительскими запросами. Ну, а радость от движения вперед – это ни с чем не сравнимая радость развития. И она – эта радость – у нас есть!

* * *

Итак, наш проект направлен на решение проблем культуры речи в современном обществе. Речевое окружение, которым заполнен сегодняшний эфир, не дает, к сожалению, образцов правильной, богатой и чистой русской речи. В моде – заимствования, сокращения, сленг. Тот великий и могучий язык, данный нам как национальное богатство, кричит о помощи под беспощадным прессом средств массовой информации. Путь к культуре лежит через знание и любовь. На этом построены все мои обучающие программы. Очень часто коммуникативные неудачи и языковая некомпетентность становятся причиной разлада деловых отношений, крушения карьерных ожиданий, причиной разочарования в себе и в профессии. Обучающие курсы проекта «Я сказал!» созданы для того, чтобы с помощью знаний о Слове созидать культуру и создавать себя, свой стиль и имидж общения.

* * *

А чтобы стать лидером, надо научиться побеждать. Выстраивая свои представления об имидже успеха, мы часто забываем о речевом портрете личности. ***И как часто ошибки в ударениях, неуместные паузы, плохо построенные фразы, тихий голос, закрытые позы могут разрушить безупречный образ руководителя. Не придавая речевому имиджу большого значения, мы лишаем себя сильного инструмента коммуникативной власти.*** Решение о создании проекта «Я сказал», в том числе, продиктовано желанием помочь обрести эти инструменты эффективности.

В рамках проекта я и команда замечательных тренеров делимся своим опытом в вопросах Ораторского мастерства, Публичной речи, Управленческой борьбы, Психологии делового общения, Искусства деловой переписки и многим другим. Это может помочь открыть в знакомых истинах новый смысл, уйти от шаблонов и штампов и, совершенствуя свои речевые навыки, добиться новых побед и успехов. Мои занятия адресованы широкому кругу людей разных профессий, чья деятельность так или иначе связана со словом.

Быть красноречивым в своей профессии – значит иметь преимущество! Я хочу и могу дать это преимущество всем, кто готов работать над собой. Авторский курс ораторского мастерства я назвала «Говорить, чтобы победить!». А победить надо самого себя: неуверенность в речи, лень в обучении, сомнение в своих ораторских способностях, страх публичного выступления. Все это возможно! Оратором может быть каждый. Более того, навыки хорошей речи нужны не только на сцене. На работе, в разговоре с начальником, в компании друзей, в семье. И самый важный инструмент, который сделает вас убедительным, ярким и харизматичным, – это сторителлинг.

Суть сторителлинга

Это было давно. В то время в повседневном русском языке еще даже не было слов «визуализация», «самопрезентация», «контент» и прочее. А были – «наглядность», «характеристика», «содержание». Я работала в школе, попав сразу после вуза в 4 «г» класс. Кто помнит советскую школу, знает значение букв! Мои ученики плохо учились. Это была отчасти не их вина. Но сейчас не об этом. Я старалась. Придумывала разные способы, чтобы они учили правила и читали книжки. Ничего не получалось. Мне оставалось просто их любить, слушать истории их несладкой жизни, пересказывать им Тургенева и объяснять, что то, что пишет Чехов, – это смешно, а то, что Лермонтов, – это грустно.

Так на пальцах мы усвоили с ними программу троечников. А большего от моего класса никто и не ждал. Прошло много лет. Мы случайно встретились с одним самым беспокойным парнем этого 4 «г». Я была рада узнать, что у него семья и двое детей. И что старший сейчас учится в 5 классе. Делать с сыном русский язык доверено в семье папе. Как оказалось, он легко вспомнил все правила и даже рисунки, которыми мы тогда сопровождали каждое труднодоступное определение в русском языке.

– Как так? Столько лет? Ты, который вообще никогда не отвечал мне у доски и выезжал из двоек только за счет своей феноменальной памяти? Ты помогаешь ребенку с русским языком?

– Да. Я ужасно боялся вас. Ваши уроки в 4 и 5 классах вообще не помню. Помню только, что ради того, чтобы вы не заметили, как я вас боюсь, я делал все домашние задания. А самым ярким воспоминанием были ваши ногти: длинные, всегда яркие. Белый мел смотрелся в них всегда как жертва. Он очень быстро кончался, и это рождало во мне ужас.

Вот такая визуализация! Ногти и правда были длинные. Но я никогда не предполагала, что они станут ярким приемом визуализации. А мои рисунки назовут теперь интеллект-картами и будут использовать в методике обучения.

А еще я поняла, что мои истории, которые я вынуждена была сочинять, чтобы заставить ребят пройти школьную программу по литературе, дали-таки свой результат! ***И теперь это умение рассказывать нужные истории в нужный момент называется сторителлингом, которому я вас с удовольствием научу.***

* * *

Я давно присматриваюсь к явлению сторителлинга в современном пространстве создания текстов. И с уверенностью могу сказать, что это очень сильный рычаг воздействия на читателя. Ничего нового в этом направлении, конечно, нет. Но в этом и прелесть. Работает проверенное и давно забытое – обращение к личному опыту, к естественным и искренним историям, которые лучше всех маркетинговых формул прокладывают путь доверия к тому, кто говорит и о чем говорит.

- Сторителлинг – в образовании и воспитании.
- Сторителлинг – в самопрезентации.
- Сторителлинг – в основе успешных продаж.

Есть в технике сторителлинга один важный момент, который я считаю обязательным и ради которого стала бы развивать это умение: так рассказать свою личную историю, чтобы она была полезна другим. Чтобы та эмоция и тот опыт, которым делится рассказчик, принесли эффект сопричастности.

Как добиться такого эффекта?

Для меня очевидны три умения, которым надо учиться:

- быть искренним
- быть кратким
- быть убедительным

* * *

А вообще, это слово «сторителлинг» я сама не очень люблю. Нам ближе слово «история». Но термин точнее раскрывает задачу. ***Рассказать историю, которая взбудоражит, изменит, замотивирует, вдохновит – это цель сторителлинга.***

С помощью сторителлинга проще добиваться карьерных целей. Легко и грамотно проводить самопрезентацию для работодателя, продвигать маркетинговые и бизнес-идеи, находить инвесторов, создавать медиа-образ и личный бренд.

Вот вспомните: когда в компании есть интересный рассказчик, любой вечер превращается в праздник! Именно этот человек лучше всех объяснит, рассмешит, испугает, заставит прослезиться. Именно он ведет за собой, убеждает и побеждает там, где, казалось бы, дело уже проиграно!

В сторителлинге обнажается настоящее, то, что болит, волнует. И тут же рождается идея, как помочь, как решить. Личный факт, умело упакованный в цели и приемы сторителлинга, может стать ключом, открывающим любые двери. ***Пусть сначала даже это будет история о горькой неудаче.***

* * *

Вы думаете, это так просто – рассказать о своем провале? О том, как ты прощалась с родной Аргентиной и переезжала жить в Россию, потому что «там» ничего не вышло? Как упавшая со стола вилка определила твой жизненный выбор и заставила забыть о полученной в вузе специальности? Или о том, как тебе дорого даже обычное шуршание в телефонной трубке, когда ты вынужденно разлучен с любимой?

Я наблюдала эти таинства рождения историй. Участники моего тренинга по сторителлингу раскрывались и раскрепощались, попадая в магию творчества. И все мы от текста к тексту, от выступления к выступлению становились ближе и проще. Из нас, а значит и из речи, уходили штампы, зажатости, суета. В поисках образов и смыслов мы смело теряли «ораторскую невинность» и обретали понимание истины: что говорить – как говорить – зачем говорить.

* * *

Вообще, сторителлинг хорош уже в силу его максимальной естественности, когда мы рассказываем истории из жизни в ходе публичного выступления. В результате повышается вовлеченность аудитории, потому что она идентифицирует себя с рассказчиком, и таким образом вы устанавливаете с ней более тесный, интимный, доверительный контакт. И при этом история должна работать на тему выступления. Если это хук, подводка, значит, она короткая и яркая, а потом – переход к основной теме. Если это финал, то пусть в нем будет какая-то классная мысль, которую слушатель должен сам оттуда вытащить. Ведь мы не любим, когда нам в лоб говорят, как нужно жить. Поэтому особенностью сторителлинга должна быть полезная составляющая, но назидательность и поучительность лучше завуалировать.

Кстати, особенно интересны слушателю рассказы о том, как выступающий облажался. Ведь у каждого человека есть моменты неудач, и все их по-разному переживают. Но важно не перейти к режиму самоуничтожения, чтобы аудитория не перестала вам доверять – «зачем я

буду слушать неудачника?» Всегда очень важно не переборщить с личной историей – чтобы она не переходила за рамки можно/нельзя.

Правило удачного бизнесмена: говорить красиво и грамотно

Путь к финансовой независимости проходит не только через финансовую грамотность, но и через грамотность речи. И чем искуснее мы владеем богатством русского языка, тем быстрее проходим этот путь.

* * *

Вспоминаю знакомую, хозяйку бутика. Мы разговорились в «Сапсане». Ее речь повергла меня в тоску. Но поскольку дорога долгая, а мы оказались рядом, я предложила ей проговорить со мной список слов, в которых она ошиблась, пока рассказывала о своей карьере. Я готова была, конечно, к отпору, возмущению, что «это не мое дело». И в этом случае я могла бы спокойно в тишине продолжить свой путь. Но отпора не было, а обнаружился интерес и желание поправить ошибки. В результате всю дорогу мы играли в ударения и вовлекли в эту затею сидевших рядом.

Прощаясь, я подарила ей эту игру, надеясь, что и ее сотрудники выучат ударение в двух словах своей профессии. И когда мы зайдем к ней в магазин, будем приятно удивлены, что в бутике нам предложили каталог!

Думаю, во всех сферах бизнеса нужно иметь достойный речевой имидж. Это открывает многие двери так же быстро, как некоторым прежде открывала двери короткая юбка. ***Косноязычие же, наоборот, может закрыть даже самые гостеприимные двери.***

* * *

- Встретимся на выходных?
- Зачем терять много время?
- Можем сегодня на районе.

Разговор молодых бизнесменов состоялся. А я решила, что в путешествиях по общественным местам наушники для меня – самый надежный способ защиты от языкового мусора. В этом содержательном разговоре на две реплики три ошибки! Кто нашел? Давайте разберемся!

1. «На выходных» – просторечная форма. Грамотная литературная норма – «в выходные».
2. «Терять много время» – плохо во всех отношениях. А с грамматической точки зрения здесь необходим родительный падеж – «много времени».
3. «На районе» – заметили, что предлог «на» уже претендует на звание предлога-паразита. В норме – на улице, у метро, в районе.

В разговорной речи мы часто не замечаем эти тонкости и легко стираем грани нормы. И напрасно. ***Для того чтобы стать лидером в своем деле, нужно научиться уважать себя и язык, на котором ты разговариваешь.***

* * *

Ото всюду сейчас идут крики, призывы, запросы: «Сделайте из меня лидера!» Мой сын Федор листает ленту инстаграма: школы лидеров, тренинги по лидерству, форумы, собираю-

щие стадионы... Кажется, скоро каждый второй станет лидером. Или получит об этом сертификат.

– Федя, а ты хочешь быть лидером?

– Нет.

– Почему?

– Лидер берет на себя ответственность за других. А это очень сложно.

И еще лидер – это тот, кто не должен обмануть ожидания. А это вообще невозможно. Вот и вся школа лидера. Для меня лидер – это еще и ответственность за Слово. Мы заполнили воздух пустыми словами, очень трудно найти то, в которое можно поверить. Лидеры, осторожнее со словами! Особенно теми, которые выражают ложную вежливость.

Есть фразы в общении, которые я бы запретила использовать в деловых отношениях, поскольку они разрушают не только эффективность общения, но сами отношения!

– Каково решение по моему вопросу?

– Мы рассмотрим в ближайшее время и обязательно свяжемся с Вами.

Каждое слово в этом ответе – слагаемое этикетной формулы. И в каждом сквозит обман. Мое обращение – давно в корзине.

– Подписаны ли мои документы?

– В процессе.

Что значит «в процессе»? Можно конкретно «да» или «нет»? «В течение дня», «Ваш звонок очень важен для нас», «Вопрос находится разработке», «Нам понадобится некоторое время», «Позже», «Минуточку», «На самом деле, все хорошо, просто...»... Слова, прикрывающие истину во благо каких-то этикетных правил, действуют на мое сознание как раздражители. Паутина из формул вежливости работает в обратном направлении. «Меня послали» – понимаю я, но сделали это с улыбкой. «Приходите в другой раз, мы вам так же улыбнемся!»

Все это давно высмеяно Гоголем и Чеховым, давно названо лицемерием. Почему же до сих пор мы терпим это? А сами, только получив хоть какую-нибудь власть, начинаем активно использовать эти приемы? Почему так невозможно ответить однозначно? Так, как есть?

– Подписаны ли мои документы?

– Нет, извините, я еще не успел с ними ознакомиться.

...Но я уверена, что расширить представление о возможностях речи, попробовать себя в роли оратора, ведущего мероприятий, лектора и просто интересного собеседника, улучшив свои коммуникативные навыки, будет полезно любому, кто хочет быть востребованным и успешным.

Значение первого контакта

– Тебе неинтересно то, что я говорю?

Как часто в пору работы учителем я задавала этот вопрос скучающим на задней парте ребятам! Взгляд в пол был красноречивее всех слов в ответ. Тогда-то этот вопрос и стал для меня началом поиска новых форм общения с учениками. Как быть интересным? Теперь у меня есть ответ на этот вопрос. И я предложу вам три шага в работе над собой, которые смогут повернуть к вам любую аудиторию.

Первый – будьте увлеченным тем, о чем говорите.

Второй – будьте позитивным, делитесь энергией, заряжайте эмоциями.

И наконец, самый важный и трудный – будьте искренним. Откройте свой мир, нет ничего интереснее, чем сам человек. Встретить людей, которым есть, что рассказать, – это все равно что найти клад! Последнее время мне везет на интересных людей, и я с удовольствием делюсь с вами этими открытиями.

Как быть интересным?

А вы сами сразу понимаете, с кем интересно общаться? Например, для меня любой человек интересен, и я сразу стремлюсь поговорить с тем, с кем встречаюсь впервые. Но бывает, что после нескольких фраз, сказанных в первые минуты общения, мне не хочется продолжать разговор. Неинтересно. В чем причина? Я верю, что нет неинтересных людей. Есть те, кто по каким-то причинам не умеет быть интересным.

БОЯТСЯ показаться скучным.

СКРЫВАЮТ свои эмоции.

ПЫТАЮТСЯ ИГРАТЬ какую-то несвойственную им роль.

ПРЯЧУТСЯ за штампами.

СТРАДАЮТ от заниженной самооценки.

Можно ли это изменить? Думаю, что да. Это связано с работой над собой. Снять речевые зажимы, справиться со страхом выступления, – все это возможно. Нужно начать говорить. И прежде всего говорить о самом интересном – о себе! Интересное в себе – интересно и другим.

Но почему так важно первое впечатление о человеке?

* * *

Потому что все – от народной мудрости «встречают по одежке» до последних данных ученых, исследующих коммуникационные технологии, – неоспоримо свидетельствует о том, что значение первого контакта для дальнейшего успешного общения трудно переоценить. Как говорят англичане, у вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление. Что делать? Попробуем вместе!

Первая встреча с аудиторией, будь то тридцать человек или триста, всегда волнующая, ее больше всего боишься. Это как заходить в море: мечтаешь об этом весь год, готовишься – и вот оно плещется у ног, и ты либо сразу с головой, либо осторожно, пальчиком сначала: примет или нет? Ну что ж, начнем готовиться! Прежде всего освоим несколько секретов плодотворного общения. Назовем их банально – 5 слагаемых успеха. В нашей практике это важная формулировка. Нам всегда будет достаточно пяти составляющих, так как эта цифра еще со школьных лет создает для нас ощущение исчерпанности и удовлетворенности.

5 слагаемых успеха

1. Улыбка

Сколько коммуникативных задач решает одна улыбка! Это и приветствие, и комплимент, и принятие, и приятие! Искренняя улыбка – это внутренний свет, тепло, радость. Улыбаться, смеяться, хихикать, веселиться, иронизировать, подкалывать, хохотать, ухмыляться. Добрые эмоции, тонкое чувство юмора, – это все основа успешного общения!

Но не всякое событие вызывает у нас приятные чувства: иногда мы грустим, чем-то озабочены, вынуждены решать проблемы. А надо выходить на сцену, надо завоевывать аудиторию, нести мощный заряд энергии. На этот случай обычно мы надеваем «дежурную» улыбку, и она чаще всего нас подводит.

Так вот: важен позитивный настрой. Стоит сфальшивить – и провал обеспечен. Можно ли научиться решать коммуникативные задачи с помощью улыбки? Конечно! Но только практикуясь, ежедневно контролируя свою мимику, используя любой повод, нужно стремиться создавать с помощью улыбки комфортную зону в повседневном общении.

* * *

Что бы ни случилось, улыбайся! Советовать, конечно, легко. Но есть у меня одна история, в которой улыбка сыграла решающую роль там, где, казалось бы, было уже не до улыбок.

– Доктор, мне очень нужна эта квота. Моему мужу очень плохо. Я уже на пенсии. Мне не потянуть ни госпитализацию, ни операцию.

– Понимаю. Но я не могу нарушить инструкции. Ваши документы не попадают под квоту. В поиске выхода порой мы принимаем самые неожиданные решения.

На мои бесплатные мастер-классы приходит очень много разных людей. Некоторые по несколько раз. Тогда я успеваю ближе познакомиться с ними. Я заметила, что дважды приходила пожилая женщина, записывала, задавала вопросы, но выступать отказывалась. Я поинтересовалась о целях её посещения.

– Меня привлекло название, – сказала она. – Мне очень надо говорить, чтобы победить! Это последнее средство, которое мне поможет! Научите меня!

– Расскажите, с чем боремся?

– Со страхом попросить так, чтобы не отказали. Мне отказывали уже трижды в моей просьбе. Но я не верю в приметы. Я верю в слово. Помогите мне его найти.

Я дала ей схему своих пяти «У», которую отрабатываю на каждом мастер-классе. А что я ещё могла? Я и сути проблемы не знала: она не решилась рассказать.

Прошёл месяц. Мы снова встречаемся на МК.

– Я рада вас видеть. Вы снова пришли за победой? Будете выступать?

– Да! Сегодня выступлю! Только можно, я в самом начале? А потом пойду, надо спешить дальше.

Она вышла. Глаза светились.

Улыбка. Пауза. В зале тишина. Все, как я учила!

И вот я включаю секундомер. У оратора 1 минута!

«Был последний день приема документов по квоте. Я снова у знакомой двери, из которой выходят по-разному. Я трижды выходила в отчаянии. В руках в этот раз не пакет документов.

В руках листок, а на нем этот ваш треугольник, где вершина – это моя цель. Говорить, чтобы победить.

– Это снова вы? – спрашивает доктор, уже устало перелистывая мои документы. Что вы хотите?

– Спасибо вам за вопрос, – сказала я и... улыбнулась. Так как первое «У» – это улыбка. И там в кабинете доктор редко видит улыбку. К нему приходят со слезами.

– Вы улыбаетесь? Ваш муж поправился? Все хорошо?

– Нет, не поправился. Но обязательно поправится! Я улыбнулась, потому что представила, как держу его за руку и мы вновь идём гулять в Нескучный сад. Как прижимаюсь к нему, аккуратно обходя место, где ещё заживает шов после операции. Как вижу его глаза, которые смеются мне в ответ. Он только глазами смеётся, а губы шепчут: я не стану тебе обузой, я снова смогу взять тебя на руки и беречь. Только вот шов заживёт... Доктор. Это будет! Просто примите мои документы, там не хватает одной справки. Она, ЭТА СПРАВКА, КОТОРОЙ У МЕНЯ НЕТ, может стать или свидетельством о смерти, или фотографией нашей золотой свадьбы.

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.