

ОЛЬГА ЧЕБЫКИНА КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ СЛОВАМИ

ОТ СЛОВ К МИЛЛИОНАМ



УМНЫЙ
БИЗНЕС

Искусство
публичных
выступлений
и блогинга



Ольга Юрьевна Чебыкина
Как зарабатывать словами.
От слов к миллионам.
Искусство публичных
выступлений и блогинга
Серия «Умный бизнес»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67781790

Как зарабатывать словами. От слов к миллионам. Искусство публичных выступлений и блогинга / Ольга Чебыкина: АСТ; Москва;

2022

ISBN 978-5-17-147506-2

Аннотация

Существует ли секретный ингредиент успешного публичного выступления? Как научиться не бояться аудитории и говорить убедительно и красиво, так чтобы вести за собой людей? Можно ли хорошо «зарабатывать словами»?

Ольга Чебыкина – профессиональный интервьюер, предприниматель, преподаватель, коммуникатор, спикер, обладатель двух серебряных кнопок YouTube, человек с многолетним опытом в медиа, не только раскроет вам секреты

успешных публичных выступлений, но и научит зарабатывать при помощи слов, даже в условиях изменившейся реальности.

Эфиры в социальных сетях, выступления на сцене, лекции, деловые встречи – все эти навыки (и даже больше) вы сможете развить под чутким руководством автора книги. Но даже если вы не связываете свою деятельность с публичными выступлениями, эта книга поможет вам справиться со страхами и тревогами, обрести уверенность в себе и выстроить эффективную коммуникацию с окружающими.

Содержание

Предисловие	7
Глава 1	12
Мой секрет привлечения аудитории	14
Глава 2	21
Ваши истинные цели	39
Глава 3	47
Глава 4	54
Типичные проблемы начинающих спикеров	57
Конец ознакомительного фрагмента.	59

Ольга Чебыкина
Как зарабатывать словами.
От слов к миллионам.
Искусство публичных
выступлений и блогинга



Издательство
АСТ

© Чебыкина О., 2022

© Глухова О., фото на обложку, 2022

© ООО «Издательство АСТ», 2022



Издание снабжено QR-кодами, дающими бесплатный доступ к уникальным видеоматериалам автора, созданным специально для этой книги.

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

Вся информация, представленная в настоящем издании, является исключительно отражением личного мнения автора. Позиция редакции не всегда совпадает с мнением авторов.

Предисловие

Я некрасивая, или «Стань... безжалостным. К себе!»

«Я некрасивая!» Или возьмём более мягкую формулировку этой же мысли: «Я себе не нравлюсь». Признаться в этом очень тяжело, не говоря уж о том, чтобы произнести вслух, даже если в комнате рядом с вами никого нет.

А вот сказать «я не нравлюсь себе на видео» или «я стесняюсь выступать перед аудиторией» – гораздо легче. Легче, просто зачастую это неправда.

Правда в том, что многие люди (особенно это касается нас, женщин) избегают проявляться публично, записывать видео, выходить в прямые эфиры в соцсетях именно потому, что **СЧИТАЮТ** себя некрасивыми. Заметьте, я не говорю **ЯВЛЯЮТСЯ** некрасивыми, я говорю именно **СЧИТАЮТ СЕБЯ**. Однако, чтобы признать это, чтобы поименовать свой страх, свой комплекс, свою неуверенность тем точным словом, которое и есть первопричина, нужно стать поистине безжалостным к самому себе. А это против нашей природы. И поэтому это так сложно. Но не невозможно. Я вас научу.

Но имейте в виду: если вы так и не решитесь стать к себе безжалостным, чтобы признать, что **НА САМОМ ДЕЛЕ** вы маскируете под желанием «научиться говорить красиво» (к

слову, ненавижу эту формулировку – позже поговорим о её несостоятельности), то дальше эту книгу можете не читать – бесполезно. Равно как и бесполезно будет читать любые другие книги по ораторскому искусству или даже ходить на самые дорогие тренинги к самым эффективным тренерам. Без точной диагностики невозможно эффективное лечение.

Естественно, неприятие собственной внешности – не единственная истинная причина страха публичных выступлений и появления на видео; не единственная – но распространённая. Есть ещё боязнь оценки в целом, сомнение в собственной значимости и компетенциях, неумение адекватно реагировать на вопросы аудитории, а тем более на её недовольство, множество «технических» причин – слабый голос, скудный словарный запас, дефекты дикции и десятки других. О них – в следующей главе.

А сейчас – внимание: саморазоблачение автора.

Конечно, я специально использовала в первых строчках книги эту яркую, неожиданную и отчасти провокационную формулировку «Я некрасивая!».

Я, как и вы, выбираю книги либо по рекомендации авторитетного для меня человека, либо по собственному запросу, а для этого (особенно если я незнакома с другими произведениями автора) я читаю бесплатный фрагмент онлайн или открываю первые страницы бумажного экземпляра прямо в магазине. И что-то на этих страницах должно сразу меня захватить. В первой же строчке я намеренно апеллирую к

вечной и болезненной теме неприятия (особенно женщинами) собственной внешности, ещё и связывая её с вашим актуальным запросом улучшения коммуникативных навыков.

Вот вам и первый урок привлечения внимания широкой аудитории: **интрига, провокация, неординарная мысль**, выходящая за, как я это называю, «коридор нормальности» в начале выступления или текста **+ попадание в болевую точку аудитории = крючок интереса проглочен.**

Интрига, провокация, неординарная мысль в начале + попадание в болевую точку аудитории = крючок интереса проглочен.

Уверена: вы, кто сейчас читает это предисловие, и без саморазоблачения меня раскусили. Именно поэтому в книге я предлагаю пойти дальше, чем вам предлагали ранее, говоря о коммуникации: от *уровня безжалостного и бесстрашного признания первопричин* наших страхов и сомнений, далее – *подняться на ступеньку выбора пути решения вашей главной коммуникативной проблемы* (хорошая новость – все инструменты известны!). Затем обязательно перейти к *сложному этапу практического внедрения выбранных способов*, на котором и спотыкается большинство учеников

(нерешительный спикер)

признание первопричины страха и главной проблемы



формулирование целеполагания к выходу в публичность



выбор способов борьбы со страхом



тщательное изучение теории



многократное внедрение + адекватная рефлексия



оттачивание мастерства, финальные штрихи



удовольствие от выступлений на публике (алхимик коммуникации)



монетизация этого удовольствия

(помните: знание без применения хуже незнания, это как информационный целлюлит – жир бесполезных знаний, который мы набрали, но не удосужились переварить в результат). И наконец взобраться на вершину мастерства коммуникации – состоянию, когда вы начнёте получать удовольствие от публичных выступлений, записи видео, появлений в прямом эфире. Именно этот последний этап я называю АЛХИМИЕЙ коммуникации. Эта книга при правильном её использовании проведёт вас по непростому, но таящему множество открытий и привилегий пути от застенчивого, сомне-

вающегося, неуверенного спикера до алхимика коммуникации.

Что такое алхимия? Это искусство превращения одних веществ в другие. Что такое алхимия коммуникации? Это искусство превращения слов в результаты: собственное удовлетворение, признание и любовь публики и, наконец, как результат – деньги.

Алхимия коммуникации – искусство превращения слов – в результаты: собственное удовлетворение, признание и любовь публики, деньги.

В добрый путь, дорогие начинающие алхимики.
Ваша Ольга Чебыкина

Глава 1

Я красивая. Знакомимся

Самое время познакомиться чуть ближе: меня зовут Ольга Чебыкина, я профессиональный интервьюер. По иронии судьбы, всё, что я делаю, – мужского рода: интервьюер, предприниматель, преподаватель, коммуникатор, спикер. Это похоже на какую-то шутку мироздания, потому что многие считают, что я женственна. К слову, я с этим согласна.

Ещё – я красива. В самом скромном смысле этого слова. Посмотрев на мою фотографию на обложке книги, вы можете вынести собственное суждение о моей физической красоте, которая весьма далека от канонических параметров, но знайте – не её я имею в виду, дерзко заявляя: «Я красива!»

Скорее я, как героиня Татьяны Васильевой из фильма «Самая обаятельная и привлекательная» – Сусанна, которая в своё время, отнесясь к себе объективно и безжалостно, признала: *«Мы ведь с тобой не красавицы. Я женщина с шармом, не более»*. И добавила: *«И ведь никто не догадывается, что этот шарм я сама себе сделала, выстроила»*.

Говоря «я красива», подразумеваю: я гармонична и целостна, интересна себе и другим, достаточно респектабельна, обладаю чувством вкуса и узнаваемым стилем, являюсь

увлечённым профессионалом + **осознаю всё это и не стесняюсь проявлять**. Как следствие – я привлекательна для окружающих (читай – аудитории), которые... «хотели бы так же». А тех, кто хочет «так же», – огромное количество.

Быть интересным себе и не стесняться изящно и уместно проявлять это = быть интересным для других, которые хотели бы так же.

Мой секрет привлечения аудитории

Забегая вперёд: что привлекает аудиторию? Если мы говорим про качественный контент для образованных людей, а не информационный ширпотреб, сплетни, жёлтые новости про звёзд – всё то, что обильным потоком льётся на радость невзыскательной массовой аудитории.

Образованных, интеллигентных, интересующихся людей привлекают две противоположные вещи:

– либо то, **что есть в них самих** (условно, люди, любящие моду, охотно смотрят трансляции показов новых коллекций);

– либо то, **чего в них НЕТ, но им хотелось бы этим обладать** (робкие люди с удовольствием подписываются на аккаунты тех, кто смело проявляет себя, – в надежде, что когда-то смогут так же).

И конечно, ещё один вид контента является манким для большинства аудитории: **что-то объективно интересное, красивое**, от чего невозможно оторвать взгляд, если это попало в ленте соцсетей, в рекомендованном на YouTube или же по телевизору (будь то завораживающие фото Питера Лимберга, потрясающие пейзажи Анселя Адамса, шёлковые обои Де Гурне, фешн-шоу с кутюрными платьями Zimmermann или легендарные выпуски программ Top Geer). В общем, то, что нельзя перестать смотреть по доброй воле.

Что привлекает аудиторию:

– то, чего в ней нет;

– то, что в ней есть;

– что-то объективно красивое, завораживающее.

Так вот: секрет того, что я неплохо лажу с аудиторией и она с удовольствием за мной следует (на момент написания этой главы я – обладатель двух серебряных кнопок Youtube, которые даются за 100 000+ подписчиков; совокупная аудитория моих Youtube-каналов «Не принято обсуждать» и «Женщины», а также аудитория в соцсетях – более 580 000 подписчиков), в том, что **я проживаю интересную СЕБЕ самой жизнь и НЕ СТЕСНЯЮСЬ это проявлять. А многие (зачастую гораздо более интересные люди, чем я) стесняются.**

Каждый из нас – Вселенная, факт. Другое дело, что многие из этих Вселенных не просто открыты и не изучены, но о их существовании мы даже не подозреваем. На этих прекрасных, скрытых от глаз аудитории мирах будто натянута сигнальная лента «запрещено к посещению», «необитаемо!». В этих не решившихся открыться Вселенных – вечный локдаун.

Надеюсь, моя книга поможет тем скромным профессионалам, кто многие годы не решался заявить о своём существовании широкой аудитории, **кому есть что сказать**, но

чей аккаунт в соцсетях во избежание потенциальных неприятностей от контакта с внешним миром закрыт, а YouTube-канал даже не создан.

Моя книга – для скромных профессионалов и тех, кто только начинает осваивать профессию, но намерен относиться к ней серьёзно.

К слову, «есть что сказать» – это ключевой момент. И конечно, понимание, для чего сказать. Целостность, важность единства привлекательной формы и глубокого содержания – одна из главных идей этой книги, да и моей профессиональной жизни.

Целостность, важность единства привлекательной формы и глубокого содержания – одна из главных идей этой книги.

Мужчина, который очень любит меня и которого я очень люблю (теперь уже мой муж) в начале нашего знакомства сделал мне самый лучший комплимент из всех, что я когда-либо получала. Он сказал: «Наблюдая за тобой, я понял: талант – это очень сексуально».

Он имел в виду талант интервьюера (мой будущий муж влюбился в меня, однажды увидев на экране).

«Талант – это очень сексуально».

Мой муж

Конечно, мы не можем в полной мере доверять словам ослеплённого любовью мужчины. Я взрослый, разумный человек и не претендую на звание «талантливого интервьюера», мне вполне достаточно определения «профессиональный». Более 2000 интервью с выдающимися современниками – великой оперной певицей Еленой Образцовой, легендарными актёрами Василием Лановым, Олегом Меньшиковым, Еленой Яковлевой, знаменитым историком Эдвардом Радзинским, выдающимся мыслителем и управленцем Владимиром Тарасовым, звёздами ораторского мастерства Радиславом Гандапасом и Ириной Хакамадой и многими другими деятелями культуры, искусства, предпринимателями, политиками, дипломатами и спортсменами – тому порукой.

Но признаюсь, именно благодаря словам влюблённого человека, который безоговорочно верил в меня, возможно даже больше, чем я сама, я поняла: **ДЕЛО – ЧАСТЬ КРАСОТЫ ЧЕЛОВЕКА.** Дело – часть моей красоты!

ДЕЛО – ЧАСТЬ КРАСОТЫ ЧЕЛОВЕКА.

К слову, я согласна и с великим Карлом Лагерфельдом, который сказал, что «желание быть красивой – опасная мотивация. Респектабельного внешнего вида достаточно, что-

бы привлечь внимание к своему внутреннему миру и душе», и с легендарным Ларри Кингом, написавшем в книге «Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно», что страстная любовь к своему делу – одно из главных качеств выдающегося собеседника, героя интервью, оратора.

Вот она, основная формула алхимии успешной публичной коммуникации: вашему богатому, цветистому, звенящему, глубокому содержанию, жизненному и профессиональному опыту нужно всего лишь придать респектабельный и эффектный внешний вид. Ваше содержание, уникальный опыт и знания **ПЕРВИЧНЫ**. Задача этой книги – всего лишь подобрать для них нужное обрамление и помочь выбрать инструменты продвижения.

Ваше содержание, уникальный опыт и знания ПЕРВИЧНЫ. Задача этой книги – всего лишь подобрать для них нужное обрамление и помочь выбрать инструменты продвижения.

Эта книга для увлечённых, но пока скромных профессионалов, экспертов, предпринимателей, преподавателей – всех, кто умеет работать и уже достиг определённого уровня мастерства, чтобы делиться его азами с другими, но пока замер в нерешительности. Для тех, кого терзают «стандартные» сомнения рефлексизирующего человека: «Точно ли интересно то, что я могу рассказать?», «А кому это нужно?». Эта книга

для взрослых людей, которые привыкли ДЕЛАТЬ, а не ГОВОРИТЬ. Я лишь хочу отметить, что, умея делать, не зазорно и начать рассказывать о своём деле.

Также эта книга поможет начинающим профессионалам, тем, кто только приступил к наращиванию опыта, но уже относится к выбранному делу серьёзно и с должным уважением.

Я категорически против блогов-пустышек! Точнее, так: я не являюсь ни их создателем, ни потребителем их контента.

«Я непривлекательный/непривлекательная»



«Я интересный/интересная»



«Я нравлюсь себе и ценю свой опыт»



«Я не боюсь себя проявить, потому что знаю: я полезен/полезна аудитории»



«Я смело проявляюсь, сияю и готов/готова влиять, вести за собой аудиторию»



как естественный венец МОНЕТИЗАЦИЯ публичности

Решившись взяться за написание этой книги, я дерзнула

допустить, что могу помочь людям, красивым своим делом, выйти на более широкую аудиторию.

Я хочу помочь людям, красивым своим делом, выйти на более широкую аудиторию.

И в качестве жизнеутверждающего напутствия: вам не нужна ВСЯ смелость, чтобы проявиться. Вам нужна только её часть. А «часть смелости» есть у каждого из нас.

Для того чтобы ярко и качественно проявиться публично, нужно поверить в уникальность своего содержания, придать ему достойное обрамление + добавить к этому щепотку смелости. И это легче, чем вы думаете.

Глава 2

Первопричины. Глава-навигатор, или О том, почему я ненавижу выражение «хочу научиться говорить красиво!»

В этой главе поговорим о том, с какими запросами обычно люди приходят к специалистам по ораторскому искусству, и что на самом деле скрывается за этими формулировками. Ваша задача, читая, обнаружить тот пункт, который касается именно вас. Задача – поиск именной ВАШЕЙ первопричины, почему же НА САМОМ ДЕЛЕ вы держите в руках эту книгу. Что вы хотите от неё получить? Опять призываем на помощь безжалостность к себе.

Задача – поиск именной вашей первопричины, почему же на самом деле вы держите в руках эту книгу.

Я доподлинно знаю об этом несовпадении (между «я думаю, что у меня проблема с коммуникацией» и тем, с чем на самом деле у вас проблема) из многолетней практики преподавания как онлайн, так и офлайн.

Я являюсь владельцем офлайн-Школы интервью и пуб-

личной коммуникации для предпринимателей малого бизнеса и экспертов, приглашённым преподавателем Уральского федерального университета, где обучаю студентов факультета журналистики, а также приглашённым преподавателем программы Digital MBA и Академии публичности Игоря Рыбакова, где преподаю коммуникацию топ-менеджерам корпораций и владельцам среднего и крупного бизнеса. Кроме того, у меня огромный опыт общения с разнوماстной женской аудиторией как на многочисленных живых встречах с подписчиками и зрителями YouTube-каналов, так и на мастермайндах, где я отвечаю на вопросы по программе моих онлайн продуктов (около 10 000 человек уже являются моими учениками, и 9 000 из них женщины).

Я не очень люблю классификации, основанные на гендерном разделении, однако сейчас сама к такой прибегну. Дело в том, что женские и мужские запросы на обучение коммуникации зачастую звучат одинаково, но подразумевают под собой кардинально разные вещи. Итак, попытаемся разобраться в первопричинах.

Внимание! Изучая таблицу, приведённую ниже, помните, что любая систематизация (особенно в виде таблиц) – это упрощение, а также то, что из любых правил есть исключения.

«Хочу учиться коммуникации, потому что...»

Формальные формулировки женских запросов	Как звучали бы безжалостные/истинные формулировки (вероятная первопричина)
Я не нравлюсь себе на видео	<p>Я считаю себя некрасивой. И очень часто — толстой.</p> <p>Проблема с самооценкой, а не с коммуникацией. Увы, очень частая женская боль: неприятие собственной внешности, убежденность в собственной непривлекательности.</p> <p>Про самооценку будем немало говорить на страницах этой книги. Те, кто распознал именно эту причину, — особое внимание обратите на главу 10. И естественно, на финальную главу книги, посвященную работе с внешностью</p>

Я стесняюсь.	<p>Отсутствует понимание собственной ценности как личности и как профессионала.</p> <p>Заниженная самооценка.</p> <p>Сильная зависимость от мнения окружающих до парализующего страха осуждения.</p> <p>Это проблема с самооценкой, а не с коммуникацией. Опять же — обязательны к прочтению и глубокому осмыслению главы 10 и 24 (самооценка и внешность). А глава 9 о создании фраз-клинков, главы 11 и 12 о том, как сделать первый шаг в публичности, вообще должны стать вашим настольным чтивом</p>
Я боюсь.	
Я больше люблю молчать.	
Мне не хватает уверенности	
Не могу выражать мысли.	<p>Подобные запросы могут быть сигналом классической коммуникативной проблемы — «мысле-мешалки» в голове. «Мыслемешалкой» я называю спутанную, сбивчивую, неструктурированную речь, когда говорящий никак не может чётко изложить суть предмета. Часто эта проблема связана с неумением выстраивать структуру выступления и/или отсутствием практики публичного говорения.</p> <p>Решению этой задачи посвящены главы 20, 21 (структура, словарный запас).</p> <p>Ещё одной причиной «мысле-мешалки», выраженной в косноязычии при рассказе о своей жизни или своей работе, может быть серьёзная проблема потери смысла собственной деятельности, признаком выгорания в профессии, сниженной энергии к самой жизни.</p> <p>Описанная проблема — психологическая. Однако, в этой книге я всё-таки предложу свои варианты её решения.</p> <p>Точнее — подступа к решению. В главе 5 — ин-</p>
Я косноязычна.	
Хочу научиться подбирать слова.	
Хочу научиться говорить ёмко, лью много воды.	
Начинаю говорить, забываю, что хотела сказать	

	<p>конструкции — обратите внимание на главу 5а о личных тэгах.</p> <p>И, наконец, иногда сбивчивый, неструктурированный рассказ сигнализирует о том, что говорящий не в полной мере понимаем предмет обсуждения или не достаточно компетентен в вопросе, о котором взялся рассуждать. Очевидно, что отсутствие компетентности — не коммуникативная проблема</p>
<p>Меня не слышат! (Часто речь именно про домашних, семью)</p>	<p>Отсутствует понимание уместности, контекста ситуаций; нет понимания собственных и чужих границ; не выстроены отношения в семье; отсутствие ментальной зрелости «спикера»; сильная установка, что бывает только два мнения — моё и неправильное.</p> <p>Это проблема скорее психологическая, чем коммуникативная. Подступаться к её решению стоит именно с работы с психологом, который поможет выстроить доверительные отношения в семье. Из того, что может пригодиться людям, обнаружившим именно эту проблему как первопричину обращения к искусству коммуникации, — конечно, глава 5 про обретение смысла, обязательно — глава 19 про выстраивание отношений на равных и глава 22 о развитии эмпатии.</p> <p>Если речь идёт о том, что вас не слышит аудитория блога, то все ключи к её сердцам в главах 15 и 16</p>
<p>Хочу овладеть именно деловой коммуникацией, техниками переговоров, научиться презентовать себя инвесторам</p>	<p>Это хороший точечный коммуникативный запрос. Однако важно отметить, что этот запрос не подвешен в воздухе, в подавляющем большинстве случаев он базируется на стремлении к повышению уровня материального благосостояния и/или повышению по службе.</p>

	<p>правило, почему-то не признаются в первопричине, настаивая просто на том, что хотят «просто приобрести этот навык». Будто бы беспричинно.</p> <p>Непосредственно деловому общению посвящена глава 19, однако, конечно, в решении задачи увеличения ваших доходов через искусную коммуникацию и эффективную публичность вам не обойтись без смыслообразующей главы 5, также обязательна к прочтению глава 10 про работу с самооценкой и, наконец, финальная, 24-я глава этой книги о работе с внешним обликом</p>
Хочу научиться ладить с коллегами/руководством	<p>Похожий запрос. Он может значить именно то, что значит дословно. Тогда он сигнализирует об исключительно коммуникативной проблеме.</p> <p>Если тезисно, то нужно проработать самооценку (глава 10), затем освоить искусство деловой коммуникации и взаимоотношений на равных (19), не помещает также внимательно прочесть главы с 14-й по 16-ю.</p> <p>Но в некоторых случаях этот запрос может означать, что у его автора нет понимания уместности, контекста ситуаций; нет понимания собственных и чужих границ, чёткого разделения между личным и рабочим.</p> <p>Часто такие запросы являются признаками уже случившегося ВЫГОРАНИЯ в профессии — это в худшем случае; в более «лёгком» — несоответствия задач, зоны ответственности, должностных обязанностей и заработка сотрудника. Грубо говоря, первопричина такого запроса на обучение коммуникации — несовершенство штатного расписания в компании моего ученика.</p>

	<p>наберётся смелости и признает проблему в её истинной формулировке, то легко найдёт в этой книге инструменты для предметного и эффективного разговора со своим руководителем о новой должности/изменении круга обязанностей/повышении зарплаты и так далее. Это глава 19 (деловая коммуникация).</p> <p>К слову, нелишним будет ещё и задать себе болезненный вопрос: а вы точно хороший работник? А вы точно приятный и опрятный человек? Возможно, вы единственный, кто не моет за собой посуду на общей кухне? Начните мыть — и проблема с напряжёнными отношениями в коллективе решится без курсов по коммуникации</p>
<p>Хочу научиться рассказывать о своей работе.</p> <p>Могу говорить на любые темы, но о работе получается скучно</p>	<p>Этот запрос может сигнализировать исключительно о коммуникативной проблеме.</p> <p>По сути книга целиком — ваш верный помощник. Читайте её вдумчиво, медленно, глубоко. Главы 2, 5, 6, 7, 8, 10 про поиск смысла, формулирование целей, работу с самооценкой, энергией, мотивацией, вдохновением будут вам особенно полезны. Так же, как и главы 15, 16, 17, 18, 20 о грамотной и нескучной структуре выступлений и секретах эффективного взаимодействия с аудиторией.</p> <p>Глава 5а о тэгах, возможно, поможет по-новому взглянуть на вашу работу и вас самих внутри своей профессии. Как вишенка на торте — глава 23 о развитии креативного мышления и креативного подхода к любому, даже самому банальному вопросу.</p> <p>Иногда формулировка «не умею рассказывать о своей работе», увы, сигнализирует о проблеме отсутствия... ГОРДОСТИ.</p>

	<p>Возможно, вы выгорели в любимом деле или вообще занимаетесь делом не любимым, а навязанным, неинтересным для вас? Я наблюдала случаи, когда мои ученики стеснялись назвать свою должность или отрасль, в которой работают. Подобный рассказ вызывал у них смущение или даже стыд.</p> <p>То, что я напишу далее, может прозвучать страшно: возможно, вам пора МЕНЯТЬ РАБОТУ? Как сказал своему сыну герой Роберта Де Ниро в «Бронкской истории»: «Впустую растраченный талант — самое страшное, что может случиться в жизни».</p> <p>Если это так, то может ли помочь моя книга? Может! Начните с важнейшей главы номер 5 про поиск смысла. Главы 6, 7 и 8 об энергии, мотивации и вдохновении тоже будут полезны. Затем можете сразу перейти к главе 22 об искусстве быть ренессансным человеком. Возможно, выполняя упражнение «глубина/ширина», вы увидите какие-то новые грани в себе и деле, которым занимаетесь.</p> <p>Конечно, если решитесь на смену работы, вам будет безусловно полезна глава 19 про деловую коммуникацию, глава 23 о креативных решениях любых задач и, наконец, финальная глава книги о работе с внешностью. Ведь даже на собеседовании встречают до сих пор по одежке</p>
<p>Всё знаю, но не начинаю</p>	<p>Дорогие мои искусные прокрастинаторы, проблема ваша, конечно, психологического, а не коммуникативного свойства, но у меня есть несколько решений.</p> <p>Главы 9 и 10 дадут нужный настрой, а главы 11</p>

<p>Уже выступаю/веду блог, хочется развиваться, выходить на новый уровень</p>	<p>Классная, интересная именно коммуникативная задача.</p> <p>Естественно, вам будет полезна вся книга целиком, но особое внимание — на главы, направленные на расширение сфер вашего интереса и влияния, а также придающие огранку уже имеющемуся прекрасному содержанию: глава 19 о деловом общении на самом высоком уровне, глава 21 о словарном запасе, глава 22 об искусстве быть ренессансным человеком и, конечно, финальная глава о работе с внешностью</p>
---	---

Переходим к мужчинам и их запросам.

Формальные формулировки мужских запросов	Как бы звучали безжалостные/истинные формулировки (вероятная первопричина)
Я не нравлюсь себе на видео	<p>На самом деле этот мужской запрос стоит читать как «Я считаю запись видео глупыми кривляньями, уделом отфотошопленных красоток. Я выше этого. Я серьёзный человек».</p> <p>Это запрос не столько коммуникативный, сколько вопрос непонимания ценности и силы публичного проявления. По сути вся наша книга об этом</p>
Я больше люблю молчать	<p>Я больше люблю молчать и делать. Я считаю публичные проявления уделом «бездельников» и популистов. Но почему-то все твердят об их важности.</p> <p>Классический мужской запрос, его можно отнести к коммуникативным. Лечится практикой публичного говорения и проявления и ощутимым эффектом, получаемым от них</p>

<p>Не могу ясно выражать свои мысли</p>	<p>Также классический коммуникативный мужской запрос.</p> <p>Он означает ровно то, как сформулирован: не могу ясно выражать свои мысли; больше люблю молчать, больше люблю делать...</p> <p>Короче, всё люблю больше, чем говорить. По сути — просто тотальное отсутствие практики публичного говорения + отрицание значимости этого навыка для ведения бизнеса; возможно, причисление этого навыка к «немужским» занятиям.</p> <p>Лечится практикой публичного говорения</p>
<p>Хочу овладеть именно деловой коммуникацией, техниками переговоров, научиться презентовать себя инвесторам, чтобы получить повышение по службе или повышение дохода</p>	<p>Да-да, в случаях с мужчинами этот запрос звучит максимально открыто и точно. Многих из вас, вероятно, удивит, если я скажу, что в XXI веке этот странный атавизм — стесняться просить о повышении должности или зарплаты, а также публично заявлять о желании разбогатеть — до сих пор жив и присущ очень многим женщинам.</p> <p>Потому что в их головах до сих пор живёт мысль, что желание стать богатым человеком может быть воспринято как проявление меркантильности и расчётливости. Мужчины же лишены этого страха, потому что в патриархальном обществе, коим мы (россияне) до сих пор являемся, мужчина официально назначен добытчиком. То есть стремиться к повышению уровня дохода — его прямая обязанность. Вот он и стремится.</p> <p>Классический запрос на деловую коммуникацию</p>
<p>Хочу научиться ладить с коллегами/руководством, чтобы получить повышение</p>	<p>Хочу научиться ладить с коллегами/руководством, чтобы получить повышение по службе или повышение дохода. Означает именно то, что означает.</p>

<p>Хочу научиться рассказывать о своей работе, своём бизнесе</p>	<p>Хочу научиться рассказывать о своей работе, своём бизнесе, чтобы... Вы уже правильно догадались — повысить свой доход. Коммуникативный запрос на начало карьеры публичного бизнесмена, руководителя, эксперта.</p> <p>А ещё запрос в такой формулировке обычно означает (в этом мужчина-ученик, как правило, сознаётся после моего вопроса с пристрастием), что ему уже кто-то авторитетный для него объяснил значимость и силу публичной коммуникации, важность записи видео и сторис и позитивное влияние всех этих «странных вещей» на бизнес. Ну что ж, хорошо. Мне меньше работы</p>
<p>Я боюсь, я стесняюсь!</p>	<p>Запроса, сформулированного именно так, я никогда не слышала от мужчин-учеников. Опять же корни кроются в культуре и социальном устройстве: признаваться, что мужчина чего-то боится, — не принято.</p> <p>Но если что-то не произнесено вслух, то не значит, что этого не существует. Поэтому всем читателям-мужчинам, кто ориентирован прежде всего на деловую коммуникацию, обязательны к прочтению главы тактические и практические: о структурах текстов и выступлений, о законах взаимодействия с аудиторией, этике делового общения и способах влияния на собеседников, тогда как тем, кто не решается произнести вслух, но подозревает у себя присутствие проблемы нерешительности — нужно обратить внимание на главы смыслообразующие — о мотивации, поиске вдохновения, способах победы над страхами и комплексами</p>

Возможно, кому-то из вас покажется, что эта таблица антиженская и, напротив, лестная для мужчин. Это не так. Таблица просто ОБЪЕКТИВНА. Про разницу эмоционального интеллекта, чувствительности и способности поддаваться влиянию извне, а также действовать с оглядкой на чужое мнение у мужчин и женщин написано огромное количество книг. Я не буду их пересказывать, скажу лишь, что женщины, по моему опыту общения, увы, гораздо чаще маскируют, утаивают, трамбуют под грузом сомнений, комплексов и опасений свои истинные желания и побуждения, нежели мужчины.

Мужчины часто просто не способны на такие смысловые «многоходовки», тогда как мы овладели ими в совершенстве. И более того – прибегаем к ним как бы «из лучших побуждений», например, чтобы не напугать домашних своим внезапным желанием сделать карьеру в соцсетях или не вызвать недовольство/вопросы коллег или руководителя, начав проявляться ярче, чем предыдущие 20 лет.

Ваши истинные цели

Если мы не точно формулируем наш запрос на что угодно, в том числе на обучение коммуникации, значит, за нас его формулируют НАШИ СТРАХИ. Мы просто боимся обнажить свою истинную боль, задачу, мечту, опасаясь, что это сделает нас уязвимыми, смешными, непонятыми (человек – существо социальное, и, как бы ни была крепка наша самооценка, в большинстве своём мы нуждаемся в одобрении окружающих). А если уж с самооценкой есть проблемы, то ждать от ученика трезвой формулировки истинной причины обращения к вопросу обучения коммуникации вообще не приходится.

За многие годы работы с учениками я ни разу не встречала женщину, которая бы рассказала примерно такую историю: «Я никогда себе не нравилась внешне, на видео так вообще не могу на себя смотреть. Но при этом я понимаю, что нужно выходить в эфиры в соцсетях и продвигаться как эксперт. Я и хочу этого, и страшусь. Что мне делать? Как принять себя? Можно ли начать себе нравиться, чтобы наконец принятие собственной внешности хотя бы перестало стоять на пути моего профессионального роста?»

Ни разу не было такой истории в начале обучения. Эти внутренние драмы выходили наружу в середине курса, когда я и команда преподавателей моей Школы (в том числе и про-

фессиональный психолог) слой за слоем снимали маскировочные, социально приемлемые, не говорящие о вас ничего запросы типа «Я хочу научиться говорить красиво».

Знаете, откуда берётся это «научиться говорить красиво»? Логика примерно такая.

Случился опыт публичной коммуникации или записи видео (хоть сторис в соцсетях)



Человек посмотрел запись выступления/пересмотрел свою сторис остался собой очень недоволен (не ответил на вопрос, ПОЧЕМУ КОНКРЕТНО недоволен, просто вынес вердикт: всё плохо!)



Чтобы выступать хорошо – думает он – нужно пойти на ораторские курсы. Ораторские курсы – думает он – это про то, как «говорить красиво» (ну то есть так, чтобы тебе и аудитории понравилось; тут происходит подмена истинной проблемы на ложную: «Ага! раз мне не понравилось, значит я говорю некрасиво!»)



Человек случайно находит некие ораторские курсы или курсы по технике речи (где, к слову, и учат «говорить красиво» с помощью ПТА-ПТО-ПТУ-ПТЭ-ПТЫ-ПТИ и скороговорок)



Честно по 100 раз в день повторяет про Клару и кораллы, лавирующие корабли и лигурийского регулировщика, только результат НОЛЬ, потому что к истинной проблеме ученика это не имеет никакого отношения

Этот набор действий также алогичен, как при воспалении аппендицита приложить к колену лист подорожника и ждать, что это поможет. Хорошо, когда сёрфинг в интернете счастливым образом приводит людей с запросом «научиться говорить красиво» в Школы, подобные нашей, где его неудовлетворённость собой понимают глубоко и объёмно.

Сейчас мы с вами не располагаем роскошью личного общения. Между нами есть только эта книга. И читать её, как и любую другую, вы будете собой, своим жизненным опытом, своими представлениями и убеждениями.

Все книги мы читаем собой.

Передо мной же стоит сложнейшая задача пробиться через эти твёрдые убеждения, которые вы выстраивали и охраняли годами, которые и сами теперь выполняют охранную функцию для вашей психики. И именно поэтому я призываю на помощь всю безжалостность, которую вы можете проявить к себе: забудьте, что, взяв эту книгу в руки, вы, возможно, хотели «научиться говорить красиво», и скажите наконец, **ДЛЯ ЧЕГО НА САМОМ ДЕЛЕ ВЫ ДЕРЖИТЕ ЕЁ В**

РУКАХ?!

Для примера – несколько запросов, которые обнажались в процессе личной работы со мной и преподавателями нашей Школы.

- Я не принимаю свою внешность, в том числе на видео, хочу поработать с самооценкой, найти свой стиль и самые удачные ракурсы.
- Я хочу научиться нравиться себе и другим на видео. Наконец хочу решиться провести первый прямой эфир!
- Я хочу овладеть искусством коммуникации, чтобы продаваться на рынке труда дороже.
- Я хочу наконец начать проявляться в жизни!
- Я хочу быть убедительным на собеседованиях – планирую сменить сферу деятельности.
- Я хочу новое, сильное, успешное окружение – хочу общаться с такими людьми на равных.
- Я хороший юрист, но как блогер – полный ноль. Я хочу научиться быть блогером в своей теме.
- Я хочу освоить вторую профессию – интервьюер на YouTube!
- _____

Эта строчка пуста, напишите в ней СВОЙ ЗАПРОС.

Наверняка вы уже не раз слышали про технику «Пять почему», когда, пытаясь выяснить истинную причину чего-ли-

бо, мы задаём к каждому следующему своему ответу новый вопрос, начинающийся с «почему?». Пяти итераций должно хватить, чтобы добраться до первопричины.

Техника «Пять почему». Пяти итераций этого вопроса должно хватить, чтобы добраться до первопричины.

Вот пример дословной транскрипции телефонного разговора с одной из потенциальных учениц моей Школы. Примечательно, что обращалась девушка, которая много лет работала на радио, то есть «говорить красиво» она как раз умеет. Итак, наш диалог (вопросы «почему?» буду нумеровать для вашего удобства):

– Ты прекрасно владеешь словом, не стесняешься себя и своего голоса. **Почему (1)** ты хочешь учиться тому, что уже умеешь?

– Я не столько хочу получить навыки, сколько хочу получить новое окружение, атмосферу.

– **Почему (2)** для тебя так важно получить новую атмосферу, что ты готова платить за это?

– Потому что я уже много лет работаю дома, записываю ролики, озвучиваю рекламу. Мне нужен ПОВОД выйти из дома.

– **Почему (3)** тебе нужно искать ПОВОД, чтобы выйти из дома?

– Потому что несколько лет назад на семейном совете

мы решили, что с рождением первого ребёнка мне лучше оборудовать студию звукозаписи дома. Теперь детей двое, и я вообще почти нигде не хожу. А раз и работа дома, мне даже не нужно каждый день переодеваться из халата в другую одежду.

*– Так **почему (4)** ты хочешь учиться в нашей Школе?*

– Потому что я заплюхалась в детей и хочу найти повод снимать халат, чтобы выходить из дома для какого-то дела.

Если сократить, то останется: почему ты хочешь пойти в нашу Школу коммуникации – потому что мне нужен повод снять домашний халат. Понимаете?

Мои дорогие! Коммуникация влияет практически на все сферы жизни, но это не значит, что обучение искусству обращения со словом СМОЖЕТ ПОЧИНИТЬ все сферы вашей жизни. В каких-то из них вам придётся наводить порядок без моего наставничества. Но в чём вы можете быть точно уверены – эта книга точно поможет ЧЁТКО сформулировать многие ваши проблемы, потому что искусство точных формулировок – мой профиль. К тем же проблемам, которые являются коммуникативными, даст точные и действенные инструменты решения.

Коммуникация влияет на все сферы жизни, но это не значит, что обучение искусству обращения со словом

СМОЖЕТ ПОЧИНИТЬ все сферы вашей жизни.

Друзья, сегодня, в день написания этой главы, моя 38-летняя подруга, как и я, 20 лет отработавшая «на телеке» и только что поступившая на режиссёрский факультет, поделилась мудрой фразой своего преподавателя. Он нашёл точные слова, чтобы подбодрить начинающих режиссёров – тех, кому уже под 40, 40 и за 40 (тех, кто сам про себя шутит, что «молодая была уже не молода»). И я с удовольствием делюсь его мудростью с вами. «Знаете, – сказал он, – великих режиссёров было много. Но вас-то ещё не было!»

Дорогие мои! Великих ораторов, эффективных переговорщиков, блогеров-миллионников или успешных интервьюеров на YouTube было много, но вас-то ещё не было! Удачи, мои хорошие. Всё получится. Тем более – под моим чутким наставничеством.

Великих ораторов, эффективных переговорщиков, блогеров-миллионников или успешных интервьюеров на YouTube было много, но вас-то ещё не было!

У меня есть для вас домашнее задание. Не для всех – для тех из вас, кто пока не сформулировал честный запрос на обучение коммуникации, не обнажил истинную причину и проблему. Ваше домашнее задание – СТАТЬ ВЗРОСЛЫМ. Признаться, какую проблему вы, возможно, замаскировали

под желанием учиться коммуникации. Потому что без точной диагностики невозможно эффективное лечение.

Безжалостное (читай – честное) отношение к себе – это БЛАГО. Без него невозможно определить свои истинные цели, а значит, и достичь их.

Глава 3

Наши страхи, которых всего... ОДИН!

В этой небольшой, но неприятной (извините) для прочтения главе, как я обещала, поговорим про те истинные страхи, что терзают вас, отдаляя начало вашей карьеры в качестве спикера, эксперта, публичного человека.

ОСНОВНЫЕ СТРАХИ

- Боязнь ошибки (*я вполне компетентен, но вдруг ошибусь, что про меня тогда подумают?*).
- Боязнь оценки (*что про меня подумают безотносительно того, компетентен ли я и ошибусь ли я; вдруг подумают хуже, чем я есть на самом деле?*).
- Сомнения в себе/компетентности (*достаточно ли я компетентен, чтобы выступать?*).
- Убеждение в негативном настрое как живой, так и виртуальной аудитории (*вряд ли я компетентнее аудитории, она обязательно это заметит и укажет мне на это*).
- Животный ужас перед негативными комментариями (*что делать, если мне напишут/скажут плохое?!*).
- Вопросы из серии «а кому это надо?» (*убеждение, что то, что известно мне, – известно всем*).

• Страх быть заметным, проявленным, значимым (*вряд ли я достоин ТАКОГО внимания*).

• Естественный страх камеры и публичных выступлений (*тут нечего добавит, этот страх и правда естественный*).

Согласитесь, список-то коротюсенький. Более того – и его можно ещё сократить. Так, первые три пункта (боязнь ошибки, оценки, сомнения в себе/компетентности) – по сути боязнь показаться смешным, неуместным, недостаточно умным и компетентным. То есть боязнь чужого мнения о себе. Согласитесь, не страшно ошибиться, если этому нет свидетелей.

Не страшно ошибиться, если этому нет свидетелей.

Следующие два пункта – про настрой аудитории – опять же боязнь оценки окружающих, но теперь уже не воображаемой, а реально проявленной (да-да, имейте в виду: как только вы начнёте выходить в сторис, вести эфиры, выступать перед публикой или выкладывать видео на YouTube, вам ОБЯЗАТЕЛЬНО напишут, что вы делаете НЕ ТАК. И церемониться с выбором выражений не будут!).

Шестой и седьмой пункты в целом означают БОЯЗНЬ ЖИТЬ так, чтобы на вас кто-то обратил внимание. И это опять про оценку окружающих. Паттерн скромности как истинного достоинства вшит в нас на глубочайшем уровне. Фольклор тому подтверждение.

*Скромность всякому к лицу.
Скромность красит человека.
Любому молодцу скромность к лицу.
Гордость пучит, скромность учит.
Тому и почет огромный, кто скромный.
Скромный человек сам своих заслуг не оценивает.
Кто скромн, тот и отважен.
Кто скромнее, тот умнее.*

Разрешаю вырезать этот фрагмент с пословицами прямо из книги и... убрать подальше. Или – перечеркнуть, смять, съесть, сжечь. Считайте это небольшим аутотренингом. Я не призываю отказаться от скромности вообще, но предлагаю чуть убавить её мощност, чтобы вы смогли НАЧАТЬ. Не шучу: прямо сейчас берите ножницы и вырезайте. Вы ведь наверняка обратили внимание, что ниже в тексте есть пробел. Это не брак, возникший при печати. Издательство АСТ не печатает ничего с браком. Это сделано специально, чтобы вы могли вырезать эту часть страницы, не потеряв ни грамма смысла.

Я не призываю отказаться от скромности вообще, но предлагаю чуть убавить её мощност.

Кстати, парировать эту народную мудрост я могу гари-

ком Игоря Губермана (именно так он сам называет свои четверостишия), с которым у меня в своё время было интересное интервью.

Я люблю, когда слов бахрома
Золотится на мыслях тугих.
А молчание – признак ума,
Когда признаков нету других.

Или интернет-мемом, который, попавшись мне на глаза, вызвал гомерический хохот: «На вас всем и так пофиг, а вы ещё и скромный!» И ведь действительно: в глобальном смысле даже самому яркому вашему хулителю интересен прежде всего он сам. Он напишет вам гадость под постом и тут же забудет об этом. А вы можете по особой впечатлительности даже страничку из-за этого закрыть. Ну не глупо ли?

На вас всем и так пофиг, а вы ещё и скромный!

Все эти семь страхов зиждутся на одном основном: страхе оценки со стороны. А он, в свою очередь, означает, что у вас нет твёрдого, непоколебимого, сформированного, веского ХОРОШЕГО собственного мнения о себе. В таком случае ваша самооценка зависит не от того, что думаете ВЫ, а от того, что КТО-ТО ДУМАЕТ ПРО ВАС.

В этом случае ваша самооценка зависит не от того,

что думаете ВЫ, а о того, что КТО-ТО ДУМАЕТ ПРО ВАС.

Это в корне противоречит самому понятию САМООцен-ка. Соответственно, «лечатся», искореняются все эти сдерживающие страхи работой с самооценкой, постепенным обретением уверенности в себе и своих компетенциях и, конечно, умением брать волнение под контроль – чем мы и займёмся в этой книге.

И лишь восьмой пункт из нашего «страшного списка» стоит особняком: страх камеры и публичных выступлений (читай: толпы) – истинный, естественный и трудно поддающийся корректировке. Он зашит в нас на уровне инстинктов. Об этом прекрасно сказали многие специалисты по ораторскому искусству, в том числе Радислав Гандапас в его легендарной книге «Камасутра для оратора». Именно в ней я впервые прочла, что этот страх на уровне инстинктов сопоставим со страхом смерти, потому что нашими древними структурами мозга мы инстинктивно воспринимаем аудиторию как опасность (их много, а ты – один!).

Рецепт борьбы с этим демоном рептильного происхождения такой же древний, как и он сам: практика, практика, практика. Без действия не будет результата. Увы, не могу обещать вам ничего. Однако выдам вам на руки все инструменты по обретению уверенности в себе, созданию грамотной структуры текстов и выступлений, закрепив всё это ра-

ботающими советами по обретению неповторимого индивидуального стиля спикера.

Рецепт борьбы со страхом перед публикой – этим демоном рептильного происхождения – такой же древний, как и он сам: практика, практика, практика.

Выступать публично и записывать видео действительно страшно (страх уйдёт ТОЛЬКО с длительной практикой); негативные комментарии (что бы и как бы вы ни делали) вы всё равно получите; возможно, в вашем окружении найдутся даже те, кто отвернётся от вас, презрительно хмыкнув: мол, и вы туда же – в блогинг под старость лет! Всё это будет. Гарантия 100 %. Я не просто узнавала это, я это проходила и ПРОХОЖУ ежедневно вот уже 20 лет. И как видите, не просто жива, но очень счастлива, реализована, востребована и любима (!) аудиторией в полмиллиона человек как минимум.

Людское осуждение (в основном из зависти, что вы решились публично проявиться, а они нет) – это как налог, своеобразная плата за ваш выбор.

Людское осуждение – это как налог, своеобразная плата за ваш выбор.

Заплатите его и живите... нет, не спокойно, а очень даже

беспокойно, ярко, зрелищно, пронзительно, смело! И пока кто-то будет вас обсуждать и осуждать – говорите чётче, зарабатывайте больше, сияйте ярче! Такой расклад.

Есть только один истинный страх – страх камеры и толпы, все остальные страхи – сигналы о проблемах с самооценкой.

И напоминаю: для качественного «прочтения» этой главы вам понадобятся... ножницы.

Глава 4

Глава-навигатор. Сфокусируйся! Начинающий скульптор. Отсекаем лишнее

В этой главе я призываю каждого из вас стать немного Микеланджело Буонарроти. О своём таланте скульптора он говорил подчёркнуто легковесно: «Я беру камень и просто отсекаю всё лишнее». Я призываю вас тоже отсечь лишнее и сфокусироваться на главном. Однако в отличие от Микеланджело, который намеренно слукавил, мы с вами понимаем, что отсечь лишнее очень даже непросто!

Отсечь лишнее и сфокусироваться на главном.

Если бы это было так, если бы люди легко умели расставлять приоритеты правильно, мы не знали бы ни управленческих проблем, ни проблем с тайм-менеджментом, ни многих других. Однако мы сталкиваемся с ними чуть ли не ежедневно. Так же как и с проблемами в коммуникации.

С чего начать распутывать этот клубок? Предлагаю со списка. В этой главе вас ждёт исчерпывающий список типичных коммуникативных и сопряжённых с ними проблем, ко-

которые известны мне. Возможно, к этому списку вы добавите и что-то своё. И далее вас ожидает сложная задача – выбрать те, которые более всего мешают вам совершить буквально квантовый скачок в искусстве коммуникации.

Возможно, я стану единственным автором в истории, **который сам СОВЕТУЕТ вам НЕ ЧИТАТЬ КНИГУ ЦЕЛИКОМ.** Во всяком случае – с начала. Я предлагаю такой вариант занятий с этой книгой:

- знакомитесь со списком-навигатором из этой главы;
- проводите тщательную самодиагностику по предложенным мной вопросам;
- выделяете свою основную коммуникативную проблему (одну или две, не больше);
- и сразу переходите к главам, посвящённым их решению.

Далее – обязательная многократная практика!

И только после этого можно вернуться к чтению книги, ещё раз пройтись по списку проблем, определить для себя те, над которыми хотелось бы поработать, чтобы ограничить уже имеющиеся навыки коммуникатора. И снова – обязательная многократная практика.

Я абсолютно уверена, что нет ни одного, даже самого неопытного спикера, который нуждался бы в корректировке по всем 10 пунктам нашего списка. У каждого из нас есть одна-две основные проблемы, решив которые мы получим 80 % результата, тогда как все остальные пункты – оставши-

еся 20 % к нашему усовершенствованию. Да-да, и здесь работает правило Парето (эмпирическое правило, названное в честь экономиста и социолога **Вильфредо Парето**, в наиболее общем виде формулируется как «20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий – лишь 20 % результата»).

Итак, вторя Микеланджело и цитируя одного из моих самых любимых героев интервью Давида Яна (одного из технологических пионеров мира, миллиардера, основателя АBBYY и ещё десятка компаний), сказавшего, что выдающиеся результаты зависят от того, насколько вы сможете сконцентрировать своё внимание на их достижении, повторю задание: прочтите список, отсеките лишнее, выберите главное. Сфокусируйтесь!

Типичные проблемы начинающих спикеров

1. Самая опасная: отсутствие смыслового ядра, смысловая дезориентация. Увы, как мы с вами уже говорили, иногда эта проблема относится не столько к речи спикера, сколько к его жизни в целом.

Как распознать:

Человек не может объяснить, чем и для чего (с какой целью) он занимается. А если и пытается, то делает это путано, сбивчиво, невнятно, неубедительно.

Почему эта проблема отнесена мной именно к спикерам-новичкам? Ответ простой: до момента, пока люди не начинают пытаться проговаривать важные вещи вслух, порой даже им самим неочевидно, насколько они не разбираются в предмете говорения.

Часто эту проблему можно перепутать с пунктом 4 из нашего списка – «сбивчивая, путаная речь». Однако она гораздо проще поддаётся корректировке: когда глобальный смысл предмета повествования спикеру понятен, достаточно просто составить грамотную структуру выступления, чаще практиковать говорение вслух, отточить основные формулировки – и всё пойдёт как по маслу. В случае же со смысловой

дезориентацией главная и, не побоюсь этого слова, жизненно необходимая задача ученика – прежде всего отыскать смысл того, что он делает и о чём собирается говорить публично.

Жизненно необходимая задача ученика – прежде всего отыскать смысл того, что он делает и о чём собирается говорить публично.

Как я впервые столкнулась с этой проблемой на практике. Естественно, я не так наивна, чтобы полагать, что все люди на планете выбрали дело по сердцу, ходят на работу с удовольствием, ежедневно подпитывая себя мыслью о том, каков высокий смысл их деятельности. Но что так много людей, успешных с социальной точки зрения, страдают отсутствием или потерей смысла деятельности, я не предполагала, пока не открыла Школу интервью и коммуникации и не стала лично общаться с учениками (в основном предпринимателями и управленцами). Это были те самые люди из нашей второй главы, которые просили научить их «именно рассказывать о своей работе», мол, со всеми остальными темами у них проблем нет.

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.