

НОНФИКШН РУНЕТА

ТАМАРА
КАРТАШЕВА



КОРОЧЕ ГОВОРА

ПРО

риторику, влияние



ХАРИЗМУ



Нонфикшн Рунета

Тамара Карташева

**Короче говоря. Про
риторику, влияние и харизму**

«Издательство АСТ»

2022

УДК 808
ББК 83.7

Карташева Т. А.

Короче говоря. Про риторику, влияние и харизму /
Т. А. Карташева — «Издательство АСТ», 2022 — (Нонфикшн
Рунета)

ISBN 978-5-17-147524-6

Книга «Короче говоря. Про риторику, влияние и харизму» — о том как эффективно и эффектно выступать перед аудиторией и перед камерой. Тамара Карташева делится техниками, которые основаны на классических правилах риторики, а также на ее личном профессиональном опыте. Вы научитесь грамотно и ярко презентовать себя перед любой аудиторией, брать интервью и снимать life-видео. Закрепить полученные знания вам помогут практические задания в конце каждой главы, примеры из жизни автора и его учеников, а также удобный конструктор выступлений, разработанный специально для книги «Короче говоря. Про риторику, влияние и харизму». Книга написана просто и увлекательно, дополнена ироничными черно-белыми иллюстрациями по древнегреческим сюжетам. В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 808

ББК 83.7

ISBN 978-5-17-147524-6

© Карташева Т. А., 2022

© Издательство АСТ, 2022

Содержание

О чем и для кого эта книга	7
Часть первая	9
Глава 1	11
Глава 2	18
Глава 3	23
Глава 4	27
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Тамара Карташева
Короче говоря. Про
риторику, влияние и харизму
НОНФИКШН РУНЕТА



© Карташева Т., текст, 2022

© Цхамария Е., ил., 2022

© ООО «Издательство АСТ», 2022

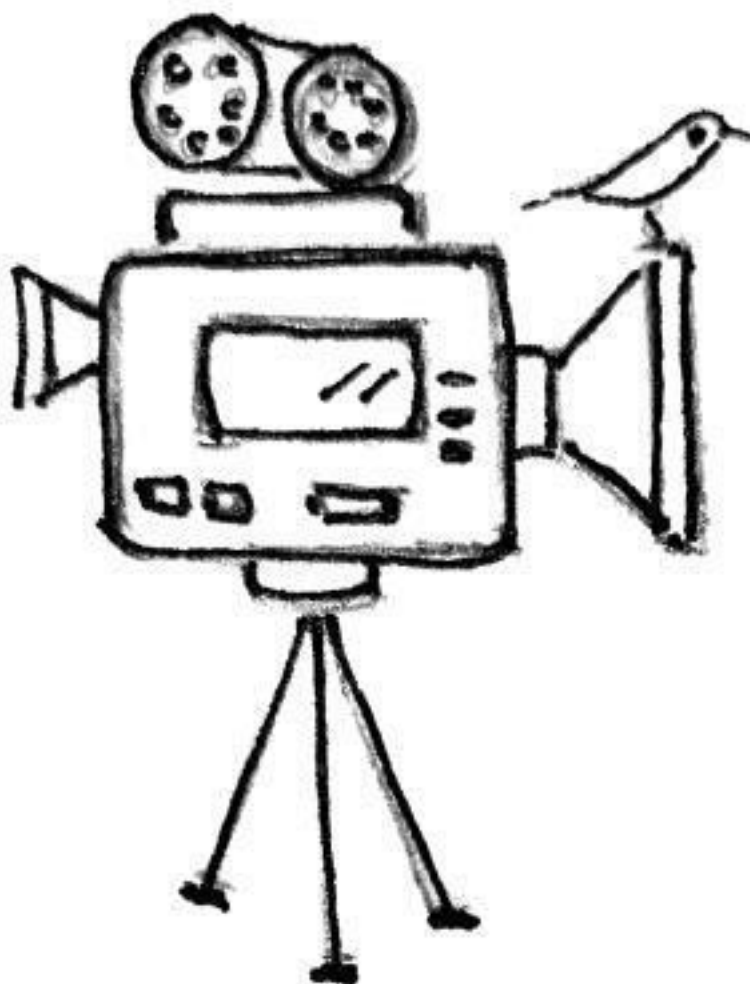
Посвящается моей подруге и учителю

Нине Зверевой

Нина убеждала, просила, требовала, настаивала, напоминала, мотивировала, вдохновляла, верила – она очень хотела, чтобы я написала книгу. И это неудивительно. Нина – трансформатор. Она не умеет не преобразовывать все вокруг, не менять то, что требует перемен.

Она постоянно растет сама и помогает в этом другим. Ей надо, чтобы все вокруг стали лучше, обрели новых себя.

Там, где Нина, всегда жизнь: слова, смех, креатив, истории. Она мастерски генерирует тепло, и вокруг нее возникают идеи, проекты, люди. Однажды и мне повезло попасть в эту особую вселенную под названием «Нина Зверева».



О чем и для кого эта книга

Начну с конца. Кому полезна эта книга? Всем! То есть без преувеличения всем, кто мечтает научиться говорить коротко, просто, ярко, не скучно. Всем, кто вязнет в словах и мыслях и не знает, как из этого болота выбраться. Всем, кто всякий раз преодолевает страх публичных выступлений и переживает, что никогда с ним не справится. Всем, кто «прокачивает» харизму и в первую очередь – красноречие, умение убеждать, задавать вопросы, рассказывать истории, преодолевать барьеры в общении. Всем, кто готов пуститься в штормящее море тик-токов и прочих социальных сетей, чтобы живее, смелее и ярче представлять себя, свое дело, снимать классные сторис.

О чем эта книга? О том, как выступать искусно и не искусственно, феерически и фее-рично, эффектно и эффективно, динамично и динамически (это, кстати, паронимы. И согласитесь, как же они могучи и могущественны!). О том, как представлять себя, свой проект, свою идею, когда времени так мало, что кажется, будто его нет вовсе. И даже как-то обидно: всего одна минута? Или даже так: всего полторы? Да что я успею? Донести главную мысль, аргументы и не растерять при этом зал (пусть даже виртуальный). Как? Как это сделать?

В этой книге много примеров и мало теории. Все, как мы любим. В ней три части. В каждой части по пять глав и в конце каждой главы – задание.

Первая часть – репортерские приемы. Они сильно облегчат вам жизнь при подготовке выступлений.

Вторая часть тесно связана с первой, да что там, опирается на нее. Она про то, как коротко и ярко представлять себя и свой проект.

Третья часть дает «связку ключей» для яркости выступлений, причем как в кадре, так и за кадром. Еще она о коротких видео и о том, как их сделать классными.

Эта книга родилась исключительно из опыта и опирается только на него. Ничего, кроме практики и жизненных историй, вы в ней не найдете. Она написана человеком, который всю жизнь имеет дело со словами, складывает их в предложения и с нескрываемым интересом наблюдает, как это делают другие.

Этот человек я, репортер старого НТВ, автор и ведущая телепрограмм, в том числе и собственной «В итоге...», за которую получила ТЭФИ, шеф-редактор ток-шоу «Поединок» с Владимиром Соловьевым и «Вечер с Тиграном Кеосаяном». Опыт работы в СМИ почти 30 лет. Меня зовут Тамара Карташева. Последние годы я – тренер менеджеров корпораций, публичных политиков. На лихих «репортерских дрожжах», пока они все еще бродят во мне, я и примкнула к полку учителей – и «нашего полку прибыло». Для меня вдруг стало очевидным, что между репортажем и публичным выступлением много общего. Очень много общего! Я обнаружила, насколько легко применимы для питча¹ мои родные репортерские техники. Что неудивительно. Они отточены временем, проверены «в боях», обкатаны на многомиллионной аудитории (а она ох как взыскательна).

Так что же общего между репортажем и коротким выступлением? Прежде всего, теснота. И то и другое нужно уложить в жесткие, тесные рамки времени. Даже, если хотите, втиснуть. И при этом нужно сделать это так, чтобы обязательно остался воздух. Место для пауз. Чтобы все было не смято, не скомкано, а аккуратно и умело разложено по полочкам.

Что еще? Начинать, развивать тему и заканчивать так, чтобы (здесь я дерзко перефразирую мужественного классика литературы советского времени) «не было мучительно больно» за напрасно проведенное с вами время.

¹ Питч – короткая структурированная презентация проекта.

Есть еще важная вещь. Репортеры отлично это знают. Можно быть удачливым, можно легко и умело добывать эксклюзивы, можно обладать блестящими коммуникативными навыками, можно быть умопомрачительно убедительным, исключительно объективным, нереально последовательным, невыносимо дотошным, беспрецедентно структурным и каким угодно еще, но единственное, каким нельзя быть, так это скучным. Скука убивает все живое в любой аудитории. А вот если вы горите темой, то все происходит ровно наоборот. Ваше пламя передается, как олимпийский факел. Из рук в руки, от сердца к сердцу.

Что еще общего, так это усилия. Хороший репортаж без усилий не создать. Без усилий он будет заурядным, проходным, обычным. Даже если он о приезде Ван Дама в российскую глубинку или о японском мороженом со вкусом борща (такое уже есть!). С выступлением та же история.

Итак, инсайты, приемы, техники, лайфхаки. Мы начинаем слова складывать в предложения, а предложения – в тексты вдохновляющих выступлений.

Часть первая

Репортерские приемы для публичных выступлений



Вы узнаете:

Какие репортерские приемы облегчают жизнь выступающим.

Что именно нужно сделать, чтобы научиться поскорее их применять.

Вы сможете:

Использовать приемы репортеров в своих выступлениях.

Убедиться, что «не боги горшки обжигают».

В первой части речь пойдет об инструментарии. Инструменты – вещь универсальная и старая, даже древняя. В античном Асклепионе² на острове Кос³ не так давно были найдены медицинские инструменты. Им больше 2 тысяч лет. Это скальпели из обсидиана (вулканического стекла), ножницы, щипцы и много еще всего полезного, что применялось в знаменитой лечебнице и с чего, по сути, начиналась европейская медицина.

² Асклепион – это что-то вроде санатория, в нем восстанавливали не только дух, но и тело: оперировали и лечили. На острове Кос была одна из самых крупных в древнем мире лечебниц. – *Прим. авт.*

³ Кос – остров в Эгейском море. Принадлежит Греции, родина отца медицины Гиппократ. – *Прим. авт.*

Многое из того, чем мы сейчас пользуемся, изобретено давным-давно. В том числе и в ораторском искусстве. Мы привносим свой опыт, умножаем его, адаптируем ко времени, используем другие слова и в другом порядке, но риторика как наука родилась тысячи лет назад, примерно в ту пору, когда ораторы были главными людьми в Афинах. Как же высоко ценилось тогда искусство устной речи! Оттуда до нас дошли такие имена, как Сократ, Платон, Демосфен, Аристотель, Софокл и другие. Я буду время от времени вспоминать великих мужей древности, поскольку риторика опирается на этот сохранившийся в веках, мощный, как коринфские колонны (впрочем, как и ионические, и дорические) древнегреческий фундамент.

В этой части вы познакомитесь с пятью репортерскими приемами:

- суть – сразу;
- 5–6 слов и точка;
- «ни единого слова зря»;
- просто, а еще проще;
- покажи, а не Расскажи.

Рассказывая о каждом из приемов, я объясню, чем он удобен и как его применять. Все примеры реальные: тренинги, выступления в телеэфирах, репортажи.

И да, пока вы не попробуете сами, да еще и не один раз, навык не появится. Ведь одно дело знать, и совсем другое – делать. Непременно пробуйте. Напомню Цицерона: «Поэтами рождаются, ораторами становятся». И еще лектора Эмерсона: «Все хорошие ораторы начинали как плохие ораторы». Так что не рефлекслируем – просто берем и делаем.

Глава 1

Суть – сразу



Вы узнаете:

Почему важно начинать выступление с начала.
И главное – как это начало отыскать.
Вы сможете:
Делать начало быстрым, захватывающим, не скучным.
Укладываться в минуту-полторы и ни секундой дольше.

Начну с Сократа и его мысли, полезной, как витамин С: «Заговори, чтобы я тебя увидел». Заговорите так, чтобы мы – слушатели – вас увидели. Выбирайте факты, слова, цифры, истории, начинайте с главного. Репортерский прием «суть – сразу», помогает быстро обрести стержень, наметить канву выступления и выстроить навигацию из пункта А (начало) в пункт Б (финал).

Вам наверняка встречались выступающие, которых несет, словно лодку без весел. Они, как ни стараются, не могут справиться с бурным течением собственных мыслей. Говорят вязко, путано и так далеко уходят от сути, углубляясь в дебри, что самостоятельно вернуться уже не могут. Все вокруг зевают, умирают от скуки и надвигающейся, как штормовой фронт, головной боли. Вязкая манера выступающего говорить – это пытка для слушателей. У Михаила Жванецкого, помните: «Почему слушатели засыпают, а лектор – никогда? Видимо, у них более трудная работа». Понять речь на слух – это и правда трудная работа. Не стоит ее усложнять еще сильнее. А это случается сплошь и рядом. От неумения найти важное.

Но как понять, что важное, а что нет, если вам как спикеру нравится все? Такое бывает, кстати говоря, довольно часто. Прежде всего стоит включить полевой интеллект и знание своей целевой аудитории. Понять, что понравится вашим слушателям, а не вам. Говоря проще, главный не вы, главные – они, ваши слушатели. Это правило. Вам нужно их заинтересовать, рассказать им так, чтобы у них не возникло вопроса, зачем они сейчас теряют свое время. У них ведь есть выбор. И скучные ораторы точно не в приоритете.

Так где оно – начало? Как перестать плутать по своим мыслям, словно по лабиринту Минотавра? А при подготовке выступления наши мысли очень похожи на запутанный клубок ниток. И про это хочется рассказать, и это вроде, тоже важно, и вот еще об этом хорошо бы. В этом клубке никак не отыскать хвостик, за который можно ухватиться и обрести нить Ариадны. Но есть одна спасительная штука.

Лайфхак

Задайте себе вопрос: о чем я хочу рассказать? Про что мое выступление?

И ответьте коротко на этот прямой вопрос. В одном предложении. В одном!

Коротком. Это и будет начало вашей речи.

Сразу с главного, с сути – такой прием. Выступление – это ведь не толкание ядра, где этапы разгона обязательны. Ядро без этого не полетит. Но в репортаже, как и в коротком выступлении, разгон – это лишняя опция. Давайте без нее.

Меня – молодого репортера, учили (точнее, переучивали) не делать длинные преамбулы сюжетов. Это было адски трудно. Я привычно писала текст, как сочинение. Потом, рыдая от сочувствия к нему (тексту) и к себе, «убивала» первые два абзаца – все, что было до слов, например, «сегодня в Сочи сгорел магазин...». Не поверите, но после этой фразы репортаж выстраивался уже сам, практически без меня. «Центр города. Утро. Автомобильная пробка. И вдруг – хлопок, дым, пламя. Так очевидцы описывают пожар на улице Роз».

То есть, уточню на всякий случай еще раз: не стоит начинать рассказ о пожаре со статистики за последние десятилетия, с числа погибших и пострадавших при возгораниях в разных регионах страны. Не нужно идти издалека. Это утомляет слушателей. Ведь им придется откапывать суть лопатой. Они устанут. Пожалейте их.

В публичном выступлении важен этот прием. Быка нужно сразу брать за рога. Практически в буквальном смысле. У вас может возникнуть подозрение, что это довольно смелая ана-

логия. Вероятно, вы даже решитесь спросить, причем тут бык? Притом, что начальный этап публичного выступления мне очень напоминает родео на быках. Чем? Рассказываю.

Родео – это поединок ковбоя с разъяренным быком, где наездник пытается укротить непокорное животное. Схватка длится 8 секунд. И дальше одно из двух: ковбой либо побеждает, либо нет.

Ровно столько же, 8 секунд (по данным компании «Майкрософт»), люди сейчас готовы концентрировать на чем-то свое внимание! А потом – либо слушают, либо уходят в себя и уже не возвращаются. Эти первые 8 секунд – переломные, решающие, критические. Вам нужно удержаться в седле, а именно: вам нужно удержать внимание своей аудитории. Вы можете возразить, что слушатели не настолько враждебны, как вздыбленный бык. Соглашусь, но с оговоркой. Они не лишены и изрядной доли скепсиса по отношению к вам. И к этому нужно быть готовым. Аудитория ведь пока не очень понимает, зачем ей вас слушать, что вы такого знаете, чего бы она не знала. И хорошо бы выиграть этот сет. Вас, конечно, не убьют и не затопчут, но вы напрасно потеряете как свое время, так и время аудитории. Что тоже довольно скверно.



Репортеры знают, насколько важно начало, и стараются захватить внимание телезрителей, пока те не опомнились.

Приведу пример. Фрагмент тренинга по коротким выступлениям. Мы штормим, кидаем идеи, мимоходом увязываем их с практикой. Ведь что такое тренинг? Это творческая мастерская по генерации и отработке идей. Как точно начать, как развить и правильно завершить выступление, применив нужные инструменты. Тут важна лаконичность. Сжатые временные рамки не позволяют спикеру уходить в астрал и долго оттуда не возвращаться. Это как в рекламном ролике, когда режиссеру нужно за 30 секунд понятно и ярко рассказать историю. И это, конечно, высший пилотаж. Короткая форма прекрасна. Те, кто понял, как уложиться в минуту, легко смогут развернуться в большом формате. Ведь они уже знают, как это делать.

На тренингах мы говорим обо всем: об уроках, полученных от родителей, о первых свиданиях, о смертях близких. Ищем синонимы, образы, метафоры и выступаем перед аудиторией, которую отчетливо представляем. Нам без разницы, по большому счету, о чем рассказывать. Нам важно обрести навык выражать свои мысли вслух, искать и находить точные слова для описания событий или состояний. Мои ученики и плачут, и смеются, и раскрывают тайны. Моя роль в этом – помогать им говорить просто о сложном, учить чувствовать аудиторию, подстраиваться под нее, но при этом оставаться собой.

Приведу примеры нескольких заданий. И для начала – рассказ о первом свидании. Целевая аудитория: участники тренинга.

Анфиса – маркетолог. Стройная, спортивная, с ярким именем. Настолько совершенная, что кажется ненастоящей. Умеет все, везде успевает: взмывает к звездам, одетая в блестящий плащ и очки, и возвращается обратно. На огромной скорости. Умеет производить вау-эффект.

Закат. Крым. Море. Дискотека. Луна круглая, как мяч. Дорожка в море. Молчим. Говорить не выходит. Слова – они о чем-то не важном, второстепенном, бессмысленном. Все важное – в сердце, во влажных ладошках, в горящих глазах. Помню одну свою мысль: «Ну и как теперь поцеловаться?» Бабочки в животе. Птицы... Нет, птицы не пели. Или пели, но я их не слышала. Меня интересовал только один человек на свете. Луна подсвечивала его волосы, отражалась в его глазах. Он был большим, как вселенная. Нет, он и был вселенной. Моей вселенной.

Антон – айтишник. Добился серьезных результатов в своей сфере. У него быстрый карьерный рост, и компания планирует его дальнейшее продвижение. Позиция, которую ему хотят предложить, предполагает публичность. Что требует уверенности, смелости, быстрой реакции, умения говорить коротко и доступно, не прятать харизму.

Это было в детском саду. Меня привели и оставили. Я заплакал. Помню, как было тяжело на душе. Я ведь даже не знал, где мой шкафчик, а должен был сам раздеться. Мне сразу не понравилось в этом садике. Я хотел домой. И тут ко мне подошла девочка. Она была милая. Помогла найти шкафчик. В этом было столько заботы. Потом мы с ней вместе пошли в школу. В один класс. В восьмом начали дружить. Потом поступили на один факультет одного института. Я сделал ей предложение. Она согласилась. Мы женаты пятнадцать лет и все еще не устали друг от друга.

Борис – историк, кандидат исторических наук. Источник его вдохновения – дело, в которое он верит и которым занимается. Прыгнуть выше головы – его планка. Ему неинтересны и скучны простые задачи. Состояние вызова дает ему силы двигаться дальше. Умело и ловко находит образы. Легко шутит. В глазах – огонь, в осанке – стержень, уверенность.

Я стоял как вкопанный с метлой у студенческого общежития. Я убирал по утрам. Стипендии не хватало, и я подрабатывал. Буду умирать – не забуду, как увидел ее. Она шла в солнечных лучах. С электрички. В красном платье. На фоне яркой весенней зелени она выглядела неземной, она была феей. С ее платьем играл ветер. От нее невозможно было оторвать взгляд. Я сразу понял, это – моя жена. Меня тогда ослепило это чувство. Мне мешали слова. Мешало волнение. Я знал, что это лучший человек на земле и мне повезло его встретить. Я был так взволнован, что еле сдерживал слезы. Боялся даже, что испугаю ее и она убежит. Я, видимо, впал в ступор, или это было что-то еще. Не мог есть, пить, спать. Родителей перепугал. Они потащили меня к доктору. Пришлось признаться, что влюбился. Через месяц мы поженились.

Давид – управленец со стажем. Мгновенно считывает эмоции окружающих, реагирует быстро, безошибочно. Не боится быть собой. Готов рисковать, когда другие боятся. Ему трудно принять другую точку зрения, он всегда бьется за свою. Он редкий тип – альфа-самец. Сила, внутреннее тепло, ум, блеск, образованность – в нем есть все. Природа плюс огранка.

О, это было историческое свидание. Я опоздал на час. И был уверен, что ее уже нет. Но она ждала. Она почему-то поверила, что это серьезно. Я смотрел в ее большие синие глаза на фоне синего неба... Я, конечно, сразу влюбился. И тут же сделал предложение. Прямо на этом жутком мосту, через который мы шли. Она ответила: «Да!» Я спать не мог от счастья. Боялся – задохнусь... Глупо, конечно, было бы так умереть... Еле дождался утра. А наутро она отказалась... Так и сказала: «Я передумала». «Лучше бы я умер ночью», – подумал я тогда. Но искра уже вспыхнула, и из нее мог уже только вечный огонь получиться. И в конце концов получился. Не сразу. Через пять лет. Она все-таки стала моей женой. Теперь у нас пятеро детей. За каждый потерянный год... Ну, вы понимаете...

Следующее задание: рассказать о смерти близкого человека, передать свои ощущения в тот момент, найти точные слова, аллегории, образы.

Анфиса. Искать позитив, сразу, тут же, даже в этом. Вспомнить веселую историю, рассказать ее близким, поддержать. Нужно быть сильной. Нельзя быть слабой девочкой, которой плохо. Даже если все опускают руки, если все рыдают, мне нельзя. Я любой ценой добуду позитив. Я слетаю за ним к тем дальним звездам, где теперь живет мой близкий человек. Я с детства знала, что лучше всех, и звала всех за собой. Я и в этом должна быть лучшей.

Антон. Когда умер мой дед, я помню, что слезы лились потоком. Я не плакал, а слезы лились. Сами. Как это можно объяснить, не знаю. Это было днем, ночью. Долго. А потом я стал смеяться. Вдруг. И испугался. Решил, что сошел с ума.

Борис. Пузырь. Ты в нем. К тебе туда – внутрь, ни звуки не проникают, ни свет, ни запахи – ничего. Ты просто живешь в этом пузыре. Дышишь, хотя воздуха мало, ты ловишь его ртом, машинально. И то ли сидишь, то ли нет, но скорее – плывешь. По течению. Не понимаешь куда и не унесет ли тебя в открытое море. Эмоций нет. Слез тоже. Между тобой и миром – стекло. Мутное. Вязкое. Большое. Непроницаемое. Пузырь, одним словом.

Давид. Смерть – это словно взяли и вдруг вырезали часть тебя. И теперь там пустота, дыра. А ведь еще недавно там было сердце, на месте этой пустоты. А сейчас только ткань пульсирует, по привычке. Она живая. Бьется, не понимая, что все исчезло. И от этого плохо до изменения картины мира.

Еще задание: рассказать в одном предложении, о чем фильм «Семнадцать мгновений весны».

Анфиса. Наш парень сидел в логове фашистов и делал свое дело; ему было сложно, но он справился.

Антон. Про героический подвиг наших предков и беспомощность наших врагов.

Борис. Про готовность любой ценой выполнить любую задачу.

Давид. Про любовь к Родине через титаническую агентурную и организационную работу в тылу врага.

И последнее задание: о чем фильм «Красотка» в одном предложении.

Анфиса. О счастье, которое бывает.

Антон. О маловероятной, сказочной, но все же возможной любви.

Борис. О том, что даже падший человек может стать спасением для тебя, если у него будет шанс.

Давид. О любви успешного и богатого парня к социально неблагополучной женщине.

Эти задания-упражнения полезны и многому учат: контролировать время, находить точные слова, формулировать мысли коротко. И конечно, начинать с начала, ведь вам дана всего минута. А минута – это много. Все можно успеть сказать, если сразу и по делу, как в примерах выше. Кстати говоря, этот принцип еще жители Лаконии взяли на вооружение (лаконизм родился именно там, в Лаконии – в одной из областей древней Спарты). История сохранила для нас пару примеров. Они весьма любопытны с точки зрения риторики и коммуникаций. Расскажу оба.

В Спарту прибыли послы с острова Самос. Пришли просить помощи и произнесли красивую длинную речь. Но не попали в свою целевую аудиторию. Длинная речь и спартанец – несовместимые понятия. Как скорпион и водолей. Спартанцы виртуозно владели искусством говорить коротко и при этом понятно. Так вот, когда послы закончили свою прекрасную (по их ощущениям) речь, спартанцы сдержанно произнесли: «Дослушав до конца, мы забыли начало, а забыв начало, не поняли конца»⁴. «Островитяне оказались догадливы», – пишет академик Михаил Гаспаров. На следующий день они пришли на собрание с пустым мешком и сказали четыре слова: «Мешок есть, муки нет». Спартанцы их пожурили, мол, можно было еще короче: «Муки нет». Но помочь все же обещали.

И сразу же второй пример.

Спартамцам пришло как-то от македонского царя весьма недвусмысленное, полное угроз сообщение (до появления гаджетов и СМС люди тоже обменивались сообщениями, но писали их на глиняных табличках. Некоторые из этих писем уцелели, поэтому нам известно их содержание): «Если я вступлю в Пелопонес, Спарта будет уничтожена». Спартанцы ответили настолько иронично и исчерпывающе, что вошли в историю: «Если». Короче некуда. Ровно поэтому этот диалог, а ему больше двух с половиной тысяч лет, дошел до нас.

Эти древние примеры хороши тем, что в них наглядно видно, насколько во все времена ценилось искусство не говорить лишнего. И если уж начинать, то с сути, с главного.

А теперь пример из нашего времени. Начало одной из самых ярких лекций на площадке TED⁵ (его посмотрели почти 11 миллионов зрителей на июль 2021 года). Это разговор о человечности, славе, любви. Вот как Шахрух Хан – обаятельный актер Болливуда – начинает свою речь: «...Я кинозвезда. Мне 51 год, и пока я не пользуюсь ботоксом. У меня все свое, но я веду себя как 21-летний герой из моих фильмов. Да, именно так. Я торгую мечтами и продаю любовь миллионам соотечественников в Индии, которые полагают, что я лучший любовник в мире».

Когда начало живое, веселое, дальше все легко становится на свои места. Зрители уже расположены к выступающему, они в его власти. Подались вперед, чтобы не пропустить ни слова. Это хороший знак. Им интересно. В этом решающем сете он победил.

Итак, цеплять аудиторию нужно сразу, с ходу, с первых секунд. А для этого надо точно знать, кто те люди, что будут вас слушать. Это старшеклассники из соседней школы или игроки баскетбольного клуба маленького города N? Вам будет легче понять, какую тему найти, чтобы с вами как со спикером было интересно и не скучно.

А когда скучно? Когда смысл тонет в огромном пространстве слов и его оттуда уже не извлечь. Скучно, когда нет попадания в целевую аудиторию. А в нее нужно попасть, ею, если

⁴ Гаспаров М. Л. Занимательная Греция. – М.: Новое литературное обозрение, 2004.

⁵ TED – некоммерческая организация, известная своими ежегодными конференциями, задача которых состоит в распространении уникальных идей.

хотите, нужно стать. Стать ее частью, чтобы лучше ее понимать, чтобы говорить с ней на одном языке. Аудиторию нужно захватить, заинтересовать, увлечь и не отпускать. Если вы узнаете про школьников или спортсменов как можно больше до начала встречи, то вы точно поймете, чем их можно зацепить, как до них достучаться.

В итоге:

Начинать лучше с главного, с сути. Начало должно быть захватывающим. И желательно, чтобы ваши слушатели замерли, перестали дышать и ждали, что будет дальше. Как в хорошем кино. Для этого вам нужно знать, кто ваша целевая аудитория, кто те люди, что будут вас слушать. Иными словами, зачем вы им. И отыскать то самое начало. Это и есть наш первый прием.

Задание. Последний звонок в вашей родной школе. Вы – приглашенный гость. Расскажите о вашей работе и о себе выпускникам.

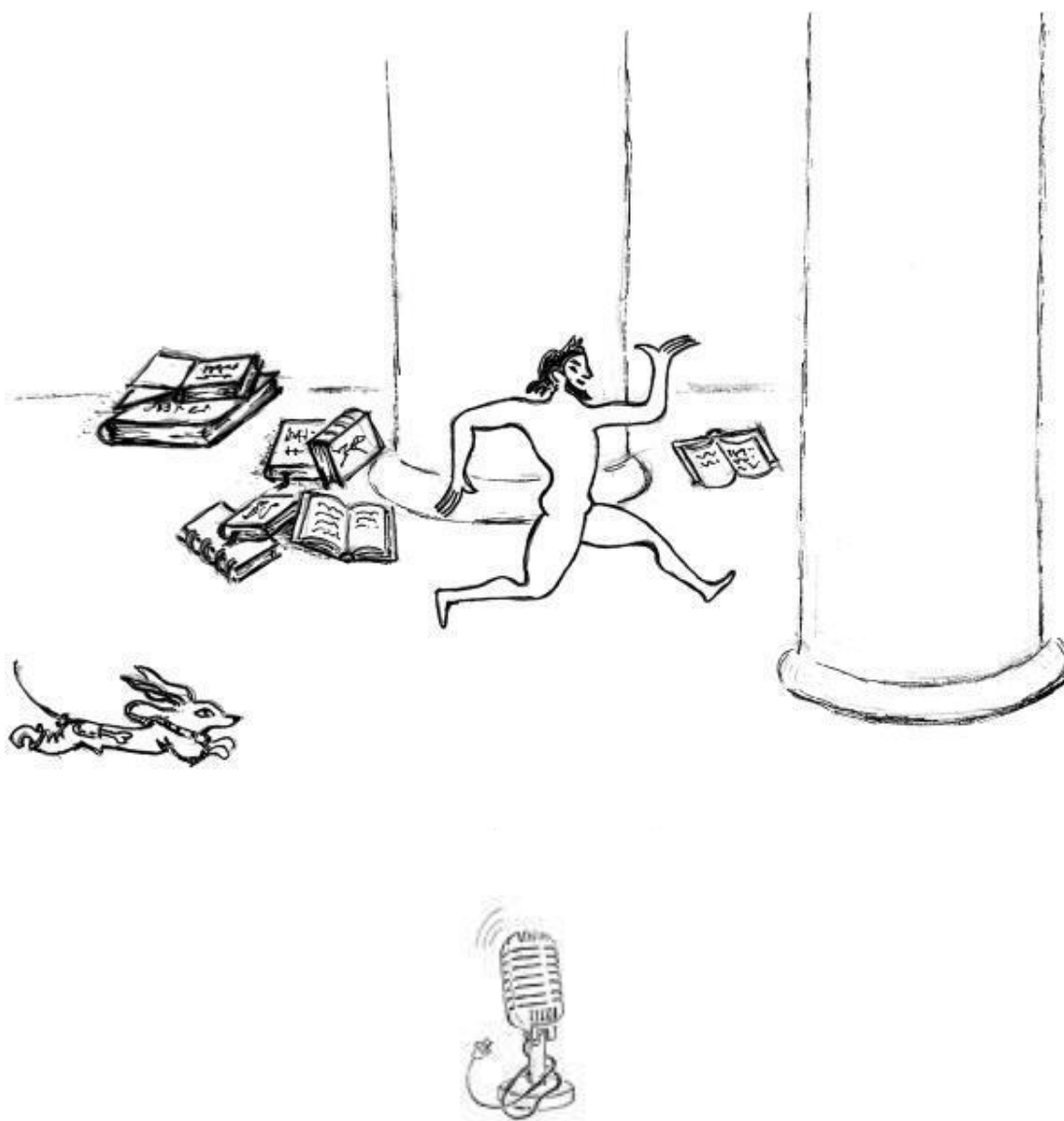
Цель выступления: вдохновить ребят выбрать вашу профессию.

Целевая аудитория: выпускники школы.

Хронометраж: 1,5 минуты.

Глава 2

5–6 слов и точка



Вы узнаете:

Какой длины должны быть предложения в коротком, но ярком выступлении.

Что такое «смысловой целлюлит» и как с ним справиться.

Вы сможете:

Опирайтесь на короткие предложения.

Отличать нужное от лишнего.

Начну с отрывка из монолога Михаила Жванецкого.

Жизнь коротка. И надо уметь.

Надо уметь уходить с плохого фильма. Бросать плохую книгу.

Уходить от плохого человека.

Их много.

Дела не идущие бросать.

Даже от посредственности уходить.
Их много. Время дороже.
Лучше поспать.
Лучше поесть.
Лучше посмотреть на огонь, на ребенка, на женщину, на воду. <...>
Жизнь коротка.
Что-то откроется само.
Для чего-то установишь правила.
На остальное нет времени.
Закон один: уходить.
Бросать.
Бежать. Захлопывать или не открывать!
Чтобы не отдать этому миг, назначенный для другого.

Как сделать так, чтобы, когда вы говорите, никому не хотелось сбежать, рвануть или исчезнуть? Лишь бы вас не слышать. Как не попасть в число этих несчастных спикеров? Вернемся к цитате, и обратите, пожалуйста, внимание на длину предложений.

Заметьте, никаких слов «который», «которая», «которые», «которых». Никаких длинных и грохочущих, как товарный состав, предложений. Только короткие. Ритмичные. Как удар молоточка. И в конце – пауза. Для выдоха. Для осмысления.

Когда готовитесь выступать (а я надеюсь, что вы готовитесь), отцепляйте лишнее. Короткие предложения легче воспринимаются на слух. В них проще следить за логикой. А спикеру легче расставлять в речи паузы. Приучите или, скорее, переучите себя, попробуйте говорить короткими предложениями. Уверена, вам понравится.

Лайфхак

По дороге на работу или с работы (или куда бы вы там ни шли) выступайте для одного слушателя – для себя. Прочли книгу – расскажите себе о главном в ней. За минуту. Короткими предложениями. Что вам запомнилось? Запишите видео. Посмотрите, что вышло. Отправьте тому, кому доверяете. Попросите честный фидбэк (обратную связь).

Репортерам «набивать руку», конечно, проще. Каждый день события: совещания, праздники, кинопремьеры, митинги, катастрофы – рассказывать обо всем нужно понятно, коротко, ярко. В минуту-полторы укладывать что, где, когда произошло, прямую речь очевидцев, *life*⁶, *stand up*⁷. Когда ты изо дня в день работаешь в таком режиме, быстро появляется навык. Вывод один: практика. Начинайте с главного и говорите короткими предложениями. С этим, кстати, легко справиться. Как только вам захочется сказать «который, которая, которых», мужественно остановите себя и поставьте точку.

Лайфхак

Прочитайте написанную речь вслух. Не про себя, а именно вслух. Послушайте, как она звучит, все ли слова вам удастся произнести. Читайте с той скоростью, с какой будете потом рассказывать. Несколько раз. Если предложение длинное и вам не хватает дыхания, чтобы произнести его до конца, упростите, посмотрите, какое слово лучше выбросить или заменить.

Расскажу историю. Однажды обучающий центр «Практика» проводил тренинг для социальных служб Москвы. Две сотни участников. Шесть тренеров. Главный – Нина Зверева, опыт-

⁶ Живое видео события, профессиональный термин. – *Прим. авт.*

⁷ Рассказ корреспондента в кадре о чем-то важном, имеющем прямое отношение к происходящему. – *Прим. авт.*

ный боец, учитель для многих, автор учебников по риторике и, что важно, создатель эффективной, реально работающей методики обучения публичным выступлениям.

Формат тренинга: сначала теоретическая часть с примерами, затем занятия в секциях, по группам, где в каждой – свой тренер. Учебная задача: подготовить «выступление» перед мэром Москвы. В финале – батл спикеров. Победителя определяет зал. Им становится тот, кому аудитория будет аплодировать громче и охотнее. Вроде все просто. Если не считать того, что это тренинг по риторике и тут внимание обращают на все: паузы, интонации, слова, смыслы, начало – финал, структуру и остальное по длинному списку.

Разошлись по аудиториям. В каждой команде по тридцать с лишним человек. Слушаем желающих выступить. Все допускают одни и те же ошибки: длинные предложения, профессиональная лексика, штампы. «Реализуем различные программы вовлечения пожилых людей в активную жизнь», «наряду с инновационными технологиями широко практикуются те, что проверены временем и показывают высокую эффективность использования», «в условиях динамично меняющихся требований к содержанию и организации деятельности учреждений социального обслуживания», «немало современных подходов в сфере социального обслуживания, которые позволяют добиваться успехов в решении сложных социальных проблем потребителей социальных услуг»...

Я загрустила. Да что там, скажу честно, начала переживать. «Уж батл близится, а спикера все нет», – с тоской думала я... Если все будут рассказывать о своей работе так, смогут ли они увлечь мэра Москвы? Мы же учимся говорить иначе: ярко, коротко, просто. И вот вышел последний потенциальный спикер.

Представился. Стал рассказывать: «В нашем учреждении организовано обучение детей на основании ИПР и ИПРА (нет-нет, я тоже не знаю, что это такое, даже не представляю). Мы занимаемся социальной адаптацией и реабилитацией наших воспитанников». И потом вдруг – с горящими глазами о том, что он был в Дюссельдорфе. Там проходила выставка оборудования и на ней он увидел «диджитал-трость, которую произвели российские инженеры, которая является совершенством, просто чудом техники и которая пригодилась бы нашим воспитанникам, которые находятся в нашем центре содействия семейному воспитанию и которые никогда не видели ничего подобного»...

Да, все было рассказано в одном бескрайнем предложении, но тут уже хотя бы появилась трость, и она могла все изменить, судя по эмоциям рассказчика. Андрей явно горел темой и сумел своим огнем зажечь остальных. Группа включилась. Люди ведь обожают, когда тема нравится спикеру. Они безошибочно чувствуют, это огонь или имитация пламени. Всех цепляют только искренние эмоции.

Что мы стали делать? Задавать Андрею вопросы, чтобы набрать побольше информации и сложить речь. Сколько детей в центре? Назовите хоть одного ребенка по имени. Расскажите его историю. Проблема со зрением у него с рождения? Что именно умеет делать трость? Кто ее создал? Почему с этим вопросом нужно обращаться к мэру?

Зачем? Чем больше мы о чем-то знаем, тем легче нам об этом рассказать. Не факт, что нам понадобится вся эта информация. Вовсе нет. Совершенно точно, что не вся. Но когда мы знаем больше, нам легче выбирать лучшие факты, примеры, цифры, чтобы сделать рассказ живым, человеческим, теплым, объемным.

Это выступление мы писали всей группой. По фразе. Составили текст. Упростили его, убрали все лишние слова, разрезали длинные предложения на короткие. Поставили точки там, где до этого были запятые, убрали все «которые», «которым», «которых», «которому».

Батл начался. Спикер первой группы, второй, третьей... Все сильные, опытные, яркие. Все начальники, все с большим опытом публичных выступлений. И вот наша очередь. Андрей легко поднялся на сцену. Взял микрофон. В руках бумажка с текстом. Волнуюсь: успел запомнить или станет читать? Хоть бы не опускал глаза в текст. Аудитории так нужен зрительный

контакт с выступающим. И еще волнуюсь: он столько раз повторил текст, что тот уже мог набить ему оскомину. Сможет ли Андрей теперь выступить, как надо?

Улыбка. Открытая поза. (Да-да, все пока он делает правильно!) Не торопится. Знает, что внимание аудитории будет с ним первые 8 секунд. Рисковать ими понапрасну он явно не собирается. Две секунды дали ему возможность настроиться.

Меня зовут Андрей. Я – директор центра содействия семейному воспитанию «Сколковский». У меня 102 ребенка. Особенных ребенка.

Сергей Семенович, помогите решить задачу. Это – Зоя, моя воспитанница. Ей 14. Она не видит с рождения (показал фото).

Это – выставка реабилитационного оборудования в городе Дюссельдорф (тут тоже фото). А это – крутая, умнейшая, цифровая трость (третье фото – трость). Я ее увидел на этой выставке. Трость умеет распознавать сигналы светофоров, очертания зданий и лица родных. Вопрос: когда Зоя сможет получить эту трость, при условии, что она сделана НАШИМИ. (Пауза.) НАШИМИ из Сколково. (Опять пауза.) Нашими соседями через дорогу, через МКАД.

Сергей Семенович, что мне ответить Зое: между нами МКАД или пропасть?

После финала, после фразы «между нами МКАД или пропасть?» зал буквально взорвался аплодисментами. Стало ясно: наш Андрей победил.

Разберем выступление Андрея. Вы обратили внимание, как выступающий представляет Зою? Коротко и точно. «Это – Зоя, моя воспитанница. Ей 14. Она не видит с рождения». Андрей собирался использовать привычные фразы про «ограниченные возможности здоровья», про «социально опасное положение». Но нам (пусть и в условном общении с мэром), важны были простота и конкретика.

Про трость: не «спроектирована и создана нашими российскими инженерами-изобретателями», а «сделана нашими». Это звучит не менее патриотично и куда более эмоционально. И сразу следом короткое уточнение: «нашими из Сколково». А три прилагательных: «крутая, умнейшая, цифровая», заменили большое и сложное предложение про инженеров.

Слоган в финале тоже сделал свое дело: «Между нами МКАД или пропасть?» Как шутят кинорежиссеры: «Дайте мне хороший финал, и я прощу вам все шероховатости фильма в середине».

Успех так порадовал нас, так вдохновил, что всем даже показалось, будто все всему уже научились. Но нет. Чтобы опыт перешел в навык, нужно больше практики.

Как резать длинные предложения? Покажу на примере.

Всегда можно посвятить себя какому-то делу, которое считаешь правильным, в котором можно развиваться и к которому есть интерес как в подразделении, в котором ты работаешь, так и в нашем – личном.

Путано. Длинно. Вязко. Даже если ничего не улучшать, можно просто отсечь словесные связки, разрезать, как торт, или разломить, как апельсин, на дольки. Ведь целиком съесть не получится.

Всегда можно посвятить себя какому-то делу. Тогда легче расти и развиваться. Конечно, если ты считаешь его правильным, интересным. И если оно совпадает с запросами твоего подразделения.

Все то же самое, только мы получили четыре коротких предложения. Смысл стал понятнее. И мы уже не заставляем своих слушателей идти за нами под раскаленным солнцем по витиеватой, путаной каменистой тропинке, а ведем их прямой ровной тенистой дорогой. В соснах. И нас овеивает морской бриз.

Мысль спикера должна быть прозрачной, как воздух. Об этом говорил и Аристотель, видимо, изрядно устав от путаных речей некоторых древних эллинов: «Ясность – главное достоинство речи». Короткие предложения вам в помощь.

В итоге:

Предложения из 5–6 слов легко воспринимаются на слух, они более понятны. Важно и то, что произносить их тоже легче. С короткими предложениями гораздо приятнее иметь дело, чем с длинными, где есть опасность запутаться как минимум в падежах. Поверьте, аудитория оценит ваше умение говорить короткими, рублеными предложениями.

Задание. Выступите перед тревел-блогерами. Расскажите про свой любимый город так, чтобы зацепить внимание и оставить послевкусие. Делитесь тем, что знаете и чем дорожите. Используйте короткие предложения.

Хронометраж: 1,5–2 минуты.

Глава 3

«Ни единого слова зря»



Вы узнаете:

Почему важно подбирать точные слова.

Что делать, когда нужные слова не находятся.

Вы сможете:

Чутко относиться к выбору слов для выступления.

Просеивать слова через сито.

Рецепт хорошего выступления прост и сложен одновременно. Все как в приготовлении обеда. Вы наверняка замечали: мы готовим одно и то же блюдо по одному и тому же рецепту, но почему-то оно всегда и у всех получается разным. От чего это зависит? Много от чего. От соблюдения или несоблюдения пропорций, а может даже и от вдохновения или его отсутствия. Нюансов много, и они сильно влияют на результат. В публичных выступлениях все точно так же. Два одинаковых найти трудно. И вроде на одну тему. И вроде применяются одни и те же инструменты. Но результат разный. Всегда разный.

Чтобы овладеть приемом «ни единого слова зря», нам понадобятся слова только точные и уместные. Мы будем просеивать их через двойное сито, чтобы оставить нужные и каждое – на свое место, ровно в цель, как при игре в дартс, где задача – попасть в центр мишени.

У Веры Полозковой есть строки:

*Наблюдая, как чем-то броским
Мажет выпуклый край заря,
Я хочу быть немного Бродским —
Ни единого слова зря.*

Строку «ни единого слова зря» я сделала названием приема, настолько это правильно и красиво. Спасибо Вере! Это ведь она об отношении к языку, словам, образам.

Конечно, скажете вы (и будете правы), с этим нужно родиться, как Иосиф Александрович. Или как Александр Сергеевич. Помните? «Нева металась, как больной в своей постеле беспокойной» или «сердито бился дождь в окно». Сердито? Дождь? Как же это просто и непросто одновременно. Да, верно, Пушкин один такой. И Бродский один. И Довлатов, и Гоголь, и Чехов, и все, кто понимал и понимает цену слова. Но есть еще вариант. И он для нас, всех остальных, кому не так повезло чувствовать слова и легко подбирать аналогии. Нужно просто учиться умению говорить, применять точные слова, рассказывать коротко. Не забыли еще Цицерона? «Поэтами рождаются, ораторами становятся».

С чего начать? Приучать себя искать точные слова, не брать то, что услужливо подает нам память. Мозг – он ведь быстрый, понятливый, но... с ленцой. Он предлагает свой вариант, тот, что на поверхности, не без оснований полагая, что он давно в курсе вариативности вашей лексики. Он ведь давно с вами хорошо и лично знаком. Он знает, что вы невзыскательны, что вам и этого хватит. Вы же всегда брали, так берите опять.

Но ваш мозг пока не в курсе, что вы на пороге перемен и готовитесь стать крутым спикером, вдохновителем для многих. Мозг намеренно возвращает вас к вашему же языковому шаблону. Мол, расслабься, дружище, тебя и так поймут.

Но это ловушка! Обходите ее, перескакивайте через нее, как в компьютерной игре. Уцелеете, да еще и получите бонус – новую жизнь, полную классных публичных выступлений.

Мы упоминали Пушкина. Так вот: исследователи творчества поэта уверяют, что он переписывал свои стихотворения до 10 раз! Добивался такого результата, который устроил бы его взыскательный вкус. Это свойство гениев, да. Отчаянное, на грани возможного и невозможного, трудолюбие. Исаак Бабель писал долго и мучительно трудно. Каждую фразу, каждое слово. Переписывал одно предложение десятки раз, чтобы достичь идеала. «Мы оба смотрели на мир, как на луг в мае, как на луг, по которому ходят женщины и кони», – пишет он в «Конармии». «Подкладка тяжелого кошелька сшита из слез», – это «Одесские рассказы». И еще, там же: «Возьмите с собой мои слова и начинайте идти».

А рукописи Чайковского? Это настоящее потрясение для профессионалов. Над каждым тактом – этажи вариантов темы. «Кровавый труд» – так назвал Юрий Башмет эту работу. Вот насколько, оказывается, нелегко найти правильную ноту и правильное слово даже одаренным и бесконечно талантливым людям.

И что с этим делать? Нет, не что, а ЧТО с этим делать, спросите вы. И, возможно, даже сердито прибавите: у нас нет времени на такую титаническую работу! Да и с талантом как-то не очень. Но давайте хотя бы попытаемся. Давайте начнем с закономерного: наведем порядок, вычистим хлам из речи (под словом «хлам» я подразумеваю штампы). Нам понадобится «мощная чистка» прежде всего от слов, в которых нет смысла. «Моя деятельность связана с...», – говорит 99 % моих учеников. Разве не проще, понятнее, роднее и теплее – «моя работа»? «Данный проект зарекомендовал себя в текущем периоде, поскольку его...», «Я получаю удо-

влетворение от того, что вижу, как благодаря мне сотрудники развиваются и достигают определенных результатов...». А можно ведь иначе: «Мне нравится делать так, чтобы наши ребята росли, учились, менялись...» И сразу появляется человек за этими словами, появляется тепло. Или вот еще: «Я являюсь заместителем председателя», «я являюсь финансовым консультантом или даже директором». И так «является» практически каждый из моих прекрасных учеников. А я вот слышала, что является только Господь Бог и шестикрылый серафим. А всем нам хорошо бы уже перестать являться.

А как надо? «Я заместитель председателя». «Я репортер». «Я финансовый консультант». Разве без слова «является» нам что-то стало меньше понятно? Оно ведь ничего не добавляет, но съедает время и наполняет речь чем-то старым, прогорклым, кислым. Приведу пример самопрезентации (реальной) одного из моих учеников.

Меня зовут Иван. Я работаю в компании «Братья Сыроежкины». Уже 24 года. Многие говорят, что так долго работать в одной компании плохо, но я так не считаю. Моя работа мне всегда была интересна. Это работа в разных направлениях. И, в принципе, результат, который достигнут на текущий момент, значим, и, я думаю, многие это ценят. У нас развивающаяся команда. Очень важный момент, то, что я для себя считаю важным, – это, помимо возможности развиваться, то, что работа всегда интересна.

В этой презентации изменено только название компании. И вот вопрос: можно ли определить, в чем именно развивается компания и чем в ней почти четверть века занимается Иван? «Интересная работа», «возможность развиваться», «результат, который достигнут в текущий момент», «дело, которое считаешь правильным». Весь этот набор слов – это безнадежно устаревший софт. Это случайные слова в случайном порядке. Их нужно мужественно свалить в кучу и сжечь, как чучело Масленицы. Красок у таких слов нет. Они давно выцвели и облупились. Такой рассказ о себе выглядит пустым и невыразительным. Даже если работа Ивану действительно нравится, рассказать он об этом явно не сумел. Этому нужно учиться. Не только самому внутри себя все понимать, но и уметь об этом рассказать. Искать для этого подходящие слова.

Когда Гомеру нужно было описать Елену, взошедшую на троянскую стену, он не стал говорить, как она была прекрасна, он сказал: «Старцы троянские посмотрели на нее и молвили: Да, за такую красоту не жаль вести такую войну»⁸. Слепой сказитель тысячи лет назад (VIII век до нашей эры) понимал, что много говорить и много сказать – это далеко не одно и то же. Он жил в ту пору, когда люди умели рассказывать истории.

Стив Джобс – и его знаменитое «тысяча песен у вас в кармане». Не «компактный ультрапортативный MP3 плеер массой 180 граммов, имеющий жесткий диск 5 Гб и легендарную простоту использования от Apple», а «тысяча песен у вас в кармане». Это и есть понятная слушателю простота, это и есть «одетая» цифра. Приятная для глаза и уха. Она касается и разума, и сердца. Мы сразу представляем, как у нас в кармане помещается весь наш любимый джаз, соул, рэп – кому что хочется.

И вот еще. Лучше меньше прилагательных. Это практически просьба. Или если уж их и применять, то они должны быть такими, чтобы в каждом из них вы были уверены, как в самом себе. Из книги «Ремесло» Сергея Довлатова: «Передо мной лист бумаги. И я пересекаю эту белую заснеженную равнину – один». И вот еще там же: «До полярного сияния начистил лишённые индивидуальности ботинки». Богатство! Оно нам оставлено в наследство, а мы все не спешим в него вступить.

⁸ Гаспаров М. Л. Занимательная Греция. – М.: Новое литературное обозрение, 2004.

Оттачивайте формулировки, меняйте и подбирайте слова до тех пор, пока они не начнут вам нравиться. Как столяр, что старательно шлифует доску до безупречной зеркальной гладкости. Очищайте речь от шелухи, от канцелярита, очищайте, как очищают орешки. Тогда ведь будет легче понять и запомнить ваше выступление. Запомнить! Это то, с чем ваша аудитория уйдет, если вам повезет. Выжимайте из текста воду. Сократите все лишнее. Ведь даже одно или два слова могут мешать. О них будешь спотыкаться.

В итоге:

Очищать свою речь от штампов, от речевого хлама – полезное занятие. Наполнять свои выступления старыми или новыми словами стоит так же, как мы подбираем платье или костюм. Тщательно, вдумчиво, прицельно. Мы же не хватаем в магазине первое попавшееся платье без примерки. Надо посмотреть, идет или не идет, точно ли садится по фигуре и так ли оно хорошо, как нам показалось вначале. Со словом нужно делать то же самое. И пусть роль примерочной выполняет прекрасный словарь синонимов.

Задание. Расскажите о своем отношении к хлебу, о том, что он значит для вас или вашей семьи.

Цель выступления: произвести впечатление, запомниться.

Целевая аудитория: работники хлебозавода.

Хронометраж: 1,5 минуты.

Глава 4

Просто. А еще проще?





Вы узнаете:

Почему одни выступления слушателям «заходят», а другие – нет.

Что нужно сделать, чтобы ваша речь стала простой и понятной.

Вы сможете:

Понять главный секрет: как выступать коротко, просто и эффектно.

Готовить речь, зная, над чем именно в ней стоит поработать.

Здесь все очевидно и просто. Говорить нужно так, чтобы слушатели вас поняли. Потому что устная и письменная – это два вида речи. Устная просто обязана быть понятной на слух. Тут, что называется, без вариантов. Ведь мы ее слышим всего раз. Это по сути, тот же эфир, он имеет свойство улетучиваться. Но от него должно остаться «послевкусие».

Мне как репортеру в 90-е годы прошлого века пришлось учиться разговаривать заново. Буквально. Задевать чувства, вызывать эмоции, проводить аналогии, не демонстрировать, но и не прятать искренность. Но мне учиться было проще. Когда ты каждый день сталкиваешься с человеческой болью (гораздо реже – с радостью), ты всякий раз ищешь слова, чтобы рассказать хоть немного, но иначе, не как вчера. Даже если тема одна и та же. И, конечно, ты гораздо быстрее начинаешь понимать анатомию публичной речи, понимаешь, что у нее внутри.

Приведу пример одного из моих репортажей.

Сергей Венчагов был настоящим подарком для всероссийской здравницы. Выпускник знаменитой Тимирязевки, художник-дендролог. О лучшем садовнике для Сочи нельзя было и мечтать. Он приехал в город у моря в начале шестидесятых. Украшал главную госдачу «Бочаров ручей», парки санаториев, гостиниц, создавал свой особый, венчаговский стиль озеленения. Стал лауреатом Государственной премии РСФСР за свои декоративно-художественные решения. Сергей Ильич знал все про кипарисы и дубы, агавы и азалии, араукарии и цезальпинии, рододендроны и бересклеты. Понимал, кому с кем будет комфортно рядом, безошибочно считывал всю эту непростую (прямо как у людей), особую ботаническую коммуникацию. Кому-то позволял солировать, показывать себя во всей красе, кого-то определял в «коллектив», высаживая рядом цветы, деревья, кустарники, сочетая несочетаемое по очередности цветения и по каким-то еще, только ему понятным характеристикам. Его клумбы, лужайки и парки – настоящие шедевры ландшафтного искусства.

Январь 1994 года. В центре Сочи разыгралась драма – погибла араукария. Местный предприниматель кинул на редкое в этих краях дерево электрический кабель для своего ларька. Но что-то пошло не так, и араукария сгорела заживо. Даже в дикие девяностые это стало настоящим ЧП.

Когда мы с оператором приехали к месту пожара, Венчагов уже был там. Он напоминал человека, у которого погиб близкий друг или даже родственник. Причем внезапно, скоропостижно. Едва сдерживая слезы, он рассказал нам вот что: «Мы – город двух морей: Черного и зеленого. Нам ли так обращаться с нашим богатством? Это же зверство. Такое отношение

недопустимо, невозможно. Я сам его сажал. Оно было слабое и хрупкое, тяжело приживалось в нашем климате. Араукария – иностранка, она приехала к нам с другого континента, из Латинской Америки. И она собиралась жить. Цеплялась за жизнь, хворала, но приспособливалась изо всех сил. А мы радовались, что у нее получается. Любовались тем, как она набирает силу, хорошеет, крепнет, расправляет крону, радуется солнцу. Да только судьба ей была уготована другая. Царствие ей небесное». Повернулся и пошел прочь. Чтобы так говорить о дереве, нужно его как-то иначе чувствовать, любить, как любят ребенка, женщину, город, Родину.

О том, что мы по-настоящему любим, нам легче рассказывать. Тогда проще рождаются аналогии, пересечения, понятные всем. И конечно, это никого не может оставить равнодушным.

Важно подбирать простые, понятные слова. Тем более потому что время от времени происходит «перепрошивка» устной речи. Сейчас вот в нее снова вернулась мода на простые слова для объяснения сложных вещей, пришла разговорная манера выступлений. Пришла, да так и осталась. На этом сейчас построен весь «Ютуб», выступления на площадке TED и многое другое.

Что облегчает понимание? Что делает нашу речь изящнее, проще, более цветастой, что ли, как яркий летний сарафан? Аналогии, метафоры – и слова, слова, слова. Они и облегчают понимание, и придают краски тому, о чем мы говорим. Если, конечно, они именно те, что должны быть.

«В каждом из нас слишком много винтов, колес и клапанов, чтобы мы могли судить друг о друге по первому впечатлению...» С кем нас и самого себя сравнивает Антон Павлович Чехов? С пароходами? Автомобилями? Со сложными паровыми котлами? И ведь как это работает – «...слишком много винтов, колес и клапанов». Вот так затейливо про нас, про людей.

Метафора – это то, что меняет наше восприятие. Речь перестает быть плоской, одномерной, обретает объем. Как стереокино. Мы иначе чувствуем происходящее на экране. Острее, точнее, живее, ближе, что ли.

Приведу пример.

Меня зовут Алиса. Я всегда мечтала стать актрисой и не сомневалась, что стану. Много репетировала, играла в школьном театре, изучала систему Станиславского. Сама. Я мечтала о сцене, потому что это очень живая профессия. Есть где развернуться, есть где удовлетворить свое природное любопытство... А потом я родила ребенка. С синдромом Дауна. И меня словно придавило. Бетонной плитой. Я долго так и жила, придавленная, там, под ней. Что-то кому-то оттуда говорила, кому-то что-то кричала, кого-то даже вытаскивала из петли... Вот так понемногу я и стала помогать другим. Попала в фонд... и поняла, что я такая не одна, что нас таких много. Только тогда я и смогла выползти из-под этой плиты.

Мощный образ – это то, что цепляет в этом рассказе о себе. Искренность, сила и, конечно, умение нарисовать картину словами. «Бетонная плита». И мы сразу понимаем, что за этим стоит. Образ помогает объяснить, через что пришлось пройти женщине. И он здесь прорисован просто парой слов, но при этом сильно и ярко. Забыть такое выступление невозможно, оно врежется в память. Вы с ним уходите, уносите с собой, вы его запоминаете.

Задача метафоры в выступлении – передать то, на чем нужно сделать акцент, то, что нужно упростить для понимания. Метафора, если дословно перевести с греческого, – это перенос. Перенос свойств одного предмета на другой. Они (эти свойства) должны быть либо очень похожи, либо, как раз нет, совершенно не похожи. Бетонная плита – это тяжесть груза испы-

таний, рухнувших на плечи женщины. Давайте сравним «я сильно переживала, страдала, плакала» и «меня придавило бетонной плитой». Второй вариант сильнее, эмоциональнее, образнее, ярче.

Скажу сразу, этому учатся. И довольно быстро. Один из моих учеников – талантливый айтишник и, как многие молодые люди его профессии, закрытый на все пуговицы молчаливый интроверт, научился этому за одно-два занятия. Притом что публичные выступления – это не просто не его конек, а как минимум далекая от него планета. Но умение мыслить не шаблонно, умноженное на желание говорить просто и понятно, позволило ему найти вот такую аналогию:

Что такое работа в айти? Глубокий каньон. Два высоких крутых берега. Между ними – канат. Представили? Вот по нему, по этому канату мне и нужно пройти. Страшно, но я готов сделать первый шаг. И тут мне на плечи вешают тяжеленный рюкзак. В нем – все, ВСЕ наследие айти. И надо тащить его на себе через эту пропасть. По канату. И я балансирую на грани, изо всех сил пытаюсь удержать равновесие... Меня сносит развитие технологий, я ослаб из-за нестабильности финансового курса, меня клюют конкуренты. И конечно, я мечтаю о передышке. Но надо идти, нельзя останавливаться. Я с трудом достигаю берега, но за ним – снова пропасть. И опять канат. И по нему нужно... ехать на велосипеде. Одноколесном. Или пешком. Но тогда жонглировать. Пятью шарами сразу. И все мои предыдущие навыки канатоходца уже не работают. Нужны новые. Так вот, айти – это всегда что-то новое, крышесносное и это всегда преодоление.

Ярко. Мы тут как раз слушаем глазами и легко представляем всю картину. Нам становится понятно, что рассказывает о себе и своей работе этот талантливый технарь.

Где брать слова? Образы? Поэзия. Литература. Помните, у Бродского:

*...глаза их полны заката,
сердца их полны рассвета.*

Или это:

*Итак – улыбка, сумерки, графин.
Вдали буфетчик, стискивая руки,
дает круги, как молодой дельфин
вокруг хамсой заполненной фелюги.*

Еще пример. На этот раз я привезла его с полуострова Ямал. Летала я туда к молодым журналистам. Мы работали над мастерством репортажа. Простота подачи информации, разговорность – важная опция и в репортаже, и в публичном выступлении.

Первый кейс – прикладная задача. Я впервые на севере Западной Сибири. Прошу рассказать, какой он – Ямал, в чем особенный, не такой, как другие регионы России. Ребята бойкие, за словом в карман не лезут, тут же стали набрасывать: «Ямал – это замечательная природа, это замечательные люди», и что-то еще там было очень замечательное (вряд ли климат, но что-то еще точно было), прежде чем я остановила этот замечательный поток бесконечно замечательных слов: «Давайте я вам расскажу про еще один из таких замечательных регионов, про мой родной Сочи. Но использовать я буду вашу лексику. “У нас замечательные люди, природа нас всегда радовала своей замечательностью, и климат у нас...”» И сразу видно по аудитории, что она понимает, насколько все уже не столь замечательно, как было еще минут пять назад.

А теперь я расскажу про Сочи иначе, используя факты:

Сочи – это изумрудные лапы пальм; это солнце, ныряющее в море с головой; это небо, что хулигански цепляется за макушки гор; это сковородка, полная ставриды, лука и зелени; это сулгуни, что безвольно тает в горячем хачапури...

Ребята взмолились, чтобы я остановилась. Они все поняли. И тогда на флипчарте появились «просеянные» слова и позволили наконец увидеть краски Ямала:

Дальше – только лед и медведи; Ямал – это вкус Арктики; совы как в «Гарри Поттере»; Ямал – это воздушные подушки, а не «Убер»; тайны полярных кочевников; тундра – другая Россия; селфи с оленем; медведь в городе; северное сияние; морошка. Нельма, муксун, чумовая профессия (это, кстати, про уборщицу чумов).

При помощи слов и фактов удалось передать жаркий вкус холодной Арктики. Ребята пришли в восторг от того, что такое простое упражнение открыло целый пласт красок, оттенков и вкусов их родного Ямала.

А теперь в фокусе нашего внимания Челябинск. О местном учителе математики уже рассказали почти все СМИ, и заголовки были примерно такими: «Челябинский учитель рвет “Тик-ток”». Зовут тик-токера Петр Земсков. Ему за 50. Математик за полгода набрал больше полумиллиона подписчиков, а суммарное число его лайков давно перевалило за 5 миллионов. И это с не самым ходовым контентом – математикой. В «Тик-токе» его называют по-свойски «кряжистый кринж» (кто-то любезно перевел для таких, как я: «старик, который пытается выглядеть молодым»). Так вот, этот «старик» понимает, что подростков нужно заинтересовать. Он точно знает, что никого заставить слушать нельзя. А вот как заинтересовать, да еще математикой? Трудная задача. Но Земсков ее решил. Он задал себе вопрос: «Что нужно моей аудитории? Кто в “Тик-токе” главный?» И честно ответил: «Не я».

Это новое знание он умножил на формат. А формат роликов «Тик-тока» древний: сразу захватывать внимание слушателей и говорить коротко (укладываться в 15, 30 или 60 секунд). Вот так и родился ролик с теоремой Пифагора за 1 минуту. У него гигантское число просмотров. Как математик это сделал? Как материал целого урока уложил в 60 секунд?

Блогер честно признается, что сначала было сложно, непривычно, и идея казалась абсолютно нереализуемой. Он решил составить очень простой и короткий текст. Но он оказался гораздо дольше минуты. Тогда новичок тик-токер убрал все лишние слова и оставил только то, без чего нельзя обойтись – ключевые понятия. И это сработало! Все поместилось, и оказалось, что все еще и понятно! Теперь Земсков уверен, что любую тему любого урока можно сжать до минуты.

Сегодня время сжалось. Выходит, и нам нужно меняться вместе с ним. Нам хочется других слов, других историй, другой подачи информации, и что важно – другой скорости.

Конечно, стоит говорить настолько просто, насколько вы можете. Но не проще. Тут очень тонкая грань. Просто – не значит примитивно. Это значит – максимально упростить смысл того, что нужно рассказать, сделать его доступнее, понятнее, чтобы быть на одной волне со слушателями, говорить с ними на одном языке, стать одним из аудитории. Петр Земсков смог стать своим. Даже слоган придумал: «Порешай со мной». С ним вместе не страшно. С ним легко можно справиться с теоремой Пифагора или с этими жуткими биссектрисами.

Вы можете сказать: легко говорить просто, если ты не чиновник. А если чиновник? Как быть с этим? У них же совершенно особенный язык. В нем полно штампов. Он из них, из этих штампов, собственно, и состоит. Попадая в чиновничью языковую среду, даже молодежь мгновенно «переобувается», меняя свой привычный язык коммуникации. И начинается вот это вот все: «сфера нашей активности», «системы массового участия», «играют важную роль в формировании». Чиновники говорят на языке, понятном только им. Это правда. Говорят,

но не все. Вот как один региональный чиновник призвал вакцинироваться в своем личном аккаунте в соцсети:

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.