

Марина Беляцкая

ХАРИЗМА СПИКЕРА

Как влиять на людей
ПРИ ПОМОЩИ РЕЧИ

#1000ИНСАЙТОВ

Марина Беляцкая
Харизма спикера: как влиять
на людей при помощи речи
Серия «1000 инсайтов»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68967741
SelfPub; 2023*

Аннотация

Вы говорите, но вас не слышат? Убеждаете, но ваши аргументы не воспринимают всерьез? Вероятно, вам не хватает харизмы – умения влиять на людей через речь. Тогда эта книга для вас! Автор – логопед и специалист по психолингвистике, преподаватель вуза с огромным опытом, разбирает по косточкам понятие «речевая харизма», дает необходимый минимум теории и систему практических упражнений, благодаря которой вы прокачаете свою речь до нужного уровня. Будьте уверены – тогда вас услышат!

Содержание

Вступление	4
Глава 1. Что такое харизма и из чего она складывается?	8
Глава 3. Метасообщения – что это такое и как их использовать	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Марина Беляцкая

Харизма спикера: как влиять на людей при помощи речи

Вступление

Вам встречались в жизни случаи, когда хороший специалист не мог интересно рассказать о себе, объяснить что-то доходчиво и ясно? Употреблял много терминов и непонятных слов, говорил невнятно или запутанно? Хуже того, много экал, мекал, бекал, пересыпал свою речь словами-паразитами типа «ну», «вот», «это», «так», «да», и в таком количестве, что это затемняло смысл его речи? Да еще и перескакивал с одного на другое, вдавался в ненужные подробности, давал такие объяснения, которые только больше запутывали? Когда слушаешь и понимаешь, что человек неглупый и информацию он нужную дает, да только она не воспринимается никак!

Бывает наоборот, когда человек, не обладающий хорошими знаниями, говорит так убедительно и нагло, что люди слушают его, верят ему и выполняют то, что он сказал. Потом,

правда, может оказаться, они напрасно послушались, но он так зажигательно рассказывал, что нельзя было не увлечься.

Может быть, и вам приходилось бывать в ситуации, когда вы говорили хорошие, дельные вещи, но послушали не вас, а кого-то другого, просто потому, что у него, как говорят в народе, язык хорошо подвешен? Почему так бывает?

Я видела сотни людей, которых не воспринимали всерьез. У них была хорошая, грамотная речь, но они не умели говорить весомо, ярко, зажигать, вдохновлять и вести других за собой. Им не хватало харизмы – умения влиять на людей через речь.

Так что же это за зверь такой – харизма? Врожденное это свойство или приобретенное?

В переводе с греческого харизма – дар свыше, дар богов. Харизма дана не всем, как и талант. Тогда что делать тем, кому не дано, но очень надо?

Во-первых, вы уверены, что вам не дано? Может быть, у вашего таланта просто не было повода проявиться? Мне вспоминается герой пирожков – известного четверостишия, который

«не любил пробежки,
паркур, экстрим, адреналин,
но два соседских добермана
раскрыли в нем потенциал».

И пришлось-таки ему убежать от собак! Может, и ваши способности тоже ждут подходящего случая?

Во-вторых, если вдруг и вправду нет таланта, это точно не приговор. Развивать в себе харизматические качества и навыки можно и нужно. И результат обязательно будет!

Почему я уверена в этом? Я – специалист по речи. В широком смысле. У меня три высших образования, и все они так или иначе связаны с речью: я филолог, дефектолог-логопед и психолог. У меня большой профессиональный опыт в нескольких сферах деятельности. Свыше двадцати лет я преподавала в вузе разные речевые дисциплины, в том числе и логопедию, но моим любимым предметом всегда была психолингвистика – наука о психологии речи.

Кроме того, я изучала сценическую речь, актерское мастерство, прошла четыре сценарных мастерских, несколько танцевальных школ, беру уроки вокала, играю на сцене народного театра, пишу художественные книги, пьесы и сценарии для кино. Для всех этих занятий харизма нужна как воздух, так что я знаю, о чем говорю.

Одновременно с преподаванием я много лет работала логопедом с детьми и взрослыми – исправляла дефекты произношения, улучшала дикцию и артикуляцию, ставила речевое дыхание и голос. За свою многолетнюю практику я часто видела, как дети и взрослые с дефектами речи путем упорного труда добивались результатов там, где люди одаренные сходили с дистанции, несмотря на весь свой талант. Поэтому могу гарантировать, что при условии регулярных систематических занятий у вас будет результат. Даже если вы начина-

ете с нуля или, хуже того, с минус единицы.

Возможно, вы не научитесь зажигать своей речью многотысячные стадионы, хотя как знать? Возможно, что и зажжете. Очень может быть, что у вас есть природный дар, но вы про него не знали.

Но могу гарантировать: если вы займетесь улучшением своей речи, в том числе и используя упражнения из этой книги, то вы совершенно точно разовьете навыки публичных выступлений, которые пригодятся вам в жизни. Ведь сделать доклад на планерке, провести презентацию своего проекта или отчитаться перед начальством о проделанной работе – тоже публичное выступление. Эти навыки не будет лишним прокачать.

Кроме того, вы приобретете умение влиять на самых разных людей, говорить так, чтобы вас слушали и слышали друзья и знакомые, родственники, соседи, дети, родители, учителя детей в школе, продавцы в магазине, коллеги, клиенты (реальные и потенциальные) и начальник на работе. Благодаря харизме ваше повседневное общение перейдет на новый, более эффективный уровень.

Хотите поработать над этим? Тогда начнем!

Глава 1. Что такое харизма и из чего она складывается?

Харизма спикера – это способность влиять на людей через речь. Хотя и считается, что харизма присуща особенным личностям, способным вести за собой толпы, однако это отнюдь не мистическое свойство, а набор навыков и качеств, позволяющих завоевывать расположение других людей и оказывать на них влияние. А раз это навык, то его можно выработать и прокачать. И нужный набор качеств тоже можно приобрести. Как? Упражнениями, конечно!

Хотите попробовать? Одно из простейших упражнений, с которых можно начать, – говорить тосты! Почаще и поинтереснее.

Представьте себе ситуацию: накрытый стол, за которым сидят люди, занятые едой, выпивкой и болтовней, увлеченные сплетнями и обсуждением новостей, и вдруг они оставляют свои дела, смотрят на вас горящими глазами, ловят каждое ваше слово и жадно слушают. Потом вы призываете «Так выпьем же за!..» – и все с огромным энтузиазмом следуют вашему призыву. А потом говорят: «Ну ты и сказал! Круто! Классно! Просто обалдеть!» Это и есть маленькое, но харизматичное выступление.

Давайте на данном примере рассмотрим некоторые каче-

ства, присущие харизматичной речи.

У хорошего тоста есть свои секреты:

Он должен быть подготовлен заранее.

Он должен отвечать интересам, настроениям и чаяниям слушателей. Если вдруг на вечеринке, где собрались девушки, работающие в бьюти-индустрии, вы начнете подробно рассказывать о сантехнической работе по смене унитаза, то вряд ли сможете надолго приковать к себе их внимание. А вот если заговорить о том, что для них важно, что их волнует, – это уже половина успеха.

Тост должен содержать в себе изюминку: тост-история, тост-метафора, тост-афоризм, тост-анекдот, тост-слоган.

Где брать изюминки? В интернете, конечно!

Например, вам нужно сказать тост на праздновании Дня святого Валентина. Берем в интернете первый попавшийся анекдот, кстати, обычно он не очень умный и не очень смешной, но что делать, если там большинство анекдотов такие? Ваш тост все равно запомнится! Так что не тратьте время на поиски идеального анекдота, берите любой.

«Итак, 14 февраля получает девушка сообщение:

Любовь моя! Поздравляю тебя с днем влюбленных, с Днем святого Валентина! Мне не хватает слов, чтобы выразить тебе свою любовь! Поэтому целую тебя и крепко-крепко обнимаю!

А внизу приписка: не отвечайте на сообщение, это автоматическая рассылка».

Как мы можем этот анекдот апгрейдить, чтобы использовать для тоста? Задача непростая, но попробуем! Например, вы рассказали анекдот и продолжили:

«Угадайте, что девушка подумала? Что кто-то из ее парней козел? Что у ее парня есть гарем? Нет, не угадали! Она решила: «Я такая классная, что в меня даже боты влюбляются! Что уж говорить о простых парнях!»

Вот они какие, девушки с высокой самооценкой!

В тот же день такое же автоматическое сообщение получил парень. И что он подумал? Правильно, угадали: «Че за фигня!»

Так давайте же выпьем за святого Валентина, за того единственного святого, который может соединить вместе двух людей с такими разными мыслями, да еще и сделать так, чтобы они влюбились друг в друга!

Выделяем еще одно правило харизматичного выступления: вовлекайте в него публику, задавайте вопросы, ведите диалог. Отвечают на вопросы – хорошо! Не отвечают – тоже неплохо, вы всегда можете ответить на свой вопрос сами! И лучше, если ответ будет содержать какую-то мысль, неожиданную для слушателей. Например, эту: «О, в меня даже боты влюбляются!»

Отметим еще один секрет харизматичной речи – она должна содержать призыв к действию. Желательно, чтобы это было простое действие, которое легко выполнить, как в тосте: «Так выпьем же!» – и все пьют.

Тост приучает начинающего оратора заканчивать речь призывом к действию, которое слушатели должны совершить. Ведь одно из свойств харизмы – оказывать на людей влияние, а как проверить, оказали вы влияние или нет? Тот факт, что люди следуют вашим призывам, подтверждает эффективность речи. С тостами это получается легче всего, ведь слушатели для того и собрались, чтобы выпить, причем сделать это культурно, в хорошей компании и с хорошим настроением. Вот этим нам и надо воспользоваться, чтобы поупражняться!

Харизматичная речь всегда вызывает у слушателей эмоции. Разные, в зависимости от темы выступления и – чего еще? Правильно, ваших целей! Что вы хотите вызвать у слушателей: радость, веселье, удивление, грусть, печаль, гнев, злость? Или, может быть, страх, отчаяние, ужас? Вызывайте, если ваша цель того требует, но помните: вы должны этими эмоциями управлять. Особенно если это гнев, злость или страх. Душещипательная история обязательно должна заканчиваться чем-то позитивным и воодушевляющим, иначе слушатели вам не простят своих слез, пролитых напрасно.

Поэтому, если в тосте на День святого Валентина вы рассказываете грустную историю о влюбленных, похожую на историю Ромео и Джульетты, то в конце непременно должна быть вдохновляющая фраза типа «Так выпьем же за любовь, которая сильнее смерти!» Эмоции – это наше энергетическое топливо, они побуждают людей к действию, оратору

нужно уметь этим пользоваться и направлять эмоциональную энергию слушателей в нужное русло. Для этого и предлагается совершить какое-то понятное действие, иначе вызванные вами эмоции могут на вас же и обрушиться.

Еще одно свойство харизматичной речи – цель! Прежде всего ваша цель, цель оратора. Чего вы хотите добиться? Чтобы люди подписались на ваш канал в «Телеграме» или купили у вас какой-то продукт? Или... Ладно, не буду рассуждать о целях, это ваше дело, мое дело предупредить – не вызывайте эмоции просто так, всегда думайте, а помогут ли они вам добиться вашей цели?

Еще один секрет увлекающей речи – опора на ценности аудитории. Причем эти ценности спикер должен разделять с публикой (уж на словах или на деле – вопрос совести) Это важно даже для тоста! Я, например, точно знаю, что если вдруг в каком-то сообществе поднимут тост со слоганом типа «Без лоха жизнь плоха, давайте выпьем за лоха!» я не буду пить, а наоборот, покину эту компанию как можно быстрее. У меня другие ценности. Надеюсь, у вас тоже. А вот выпить за любовь – это по-нашему!

Потом для тренировки нужны будут упражнения посложнее, чем произнесение тостов. Какие? Перечисляю в порядке усложнения: шутки, сказанные к месту, пересказы чужих текстов и рассказывание собственных историй. Про шутки, надеюсь, понятно и без объяснений, про рассказывание собственных историй поговорим подробнее в одной из следую-

щих глав, а вот для чего пересказывать чужие тексты? Думайте, в этом нет пользы? Есть, и еще какая!

Это упражнение решает сразу несколько задач:

- учит начинающего спикера придерживаться логической последовательности;
- не уходить в сторону от основной мысли рассказа;
- не входить в излишние подробности, не приводить ненужных примеров, не отвлекаться;
- самое главное – составлять план пересказа и четко ему следовать!

Естественно, для упражнений нужно выбирать короткие, интересные рассказы, можно юмористические. Например, М. Зощенко или А. Чехова.

Не буду навязывать конкретных авторов, вы можете руководствоваться своим собственным вкусом и интересами слушателей. Главное – научиться связно передавать чужие мысли и при этом удерживать интерес аудитории.

Итак, сделаем предварительные выводы.

Харизма – это не только дар свыше, но и умения и навыки, которым можно научиться.

Начинать обучение лучше с простых упражнений, выполнять их регулярно и усложнять постепенно.

Харизматичное выступление должно быть подготовлено заранее.

Тема его должна отвечать интересам, настроениям и чаяниям слушателей.

В выступлении должна быть изюминка: история с неожиданным поворотом сюжета, шутка, анекдот, метафора, слоган или афоризм. (Но не все сразу – это перебор!)

В речи надо использовать приемы, вовлекающие публику в диалог, например, вопросы.

Ваша речь должна содержать призыв к действию, желательно простому и легко выполнимому.

Харизматичная речь всегда вызывает у слушателей эмоции, этими эмоциями надо уметь управлять.

У спикера всегда есть цель, о которой он должен помнить во время выступления и вести к ней слушателей.

Харизматичный оратор всегда опирается на ценности аудитории.

А теперь предлагаю попрактиковаться.

Упражнение 1. Прочтите пример – новогодний тост на корпоративе:

Жил-был один человек, наш клиент. И так он за год устал, что уехал в отпуск на далекий остров, где нет интернета, телевидения и никаких видов связи. Сидит он на берегу моря, шум волны слушает. Коктейли заморские пьет, еду экзотическую кушает, гаджеты отключил, отдыхает. День отдыхает, два отдыхает, три... Ан нет, на третий день заскучал он и подумал... А снова нет, он и подумать не успел, как вдруг видит – прибило к берегу бутылку старинную, и лист бумаги из нее торчит.

Хватает наш человек бумагу, а там написано: «Фирма

«Пицца.ру» помнит о вас! Потрите бутылку, и джинн в мгновение ока доставит ваш заказ в любую точку планеты вместе с банкой пива в подарок!»

Так выпьем же за то, чтобы наш отдел доставки в новом году работал так же эффективно и ненавязчиво!

Ответьте на вопросы: как вы думаете, с какой неявной целью мог быть рассказан этот тост? Чего хотел добиться оратор? Какие признаки харизматичной речи вы здесь видите?

Упражнение 2. Прочитайте текст анекдота из интернета, добавьте к нему несколько фраз, позволяющих сделать из анекдота тост на праздник Восьмое марта.

«Взрослый сын приходит к отцу и жалуется, что его девушка бросила.

– Как это случилось? – интересуется отец.

– Сначала она спросила меня, учусь ли я в МГУ, и я сказал, что нет. Потом спросила, есть ли у меня «Мерседес», и я опять сказал, что нет. Затем она говорит: «А дом у тебя двухэтажный?» Я ответил, что нет. И она от меня ушла!

Отец:

– Знаешь, сынок, ты можешь бросить Оксфорд и перейти в МГУ, продать «Майбах» и купить «Мерседес», но вот снести в доме третий этаж ради этой дуры я ни за что не позволю!»

Трансформируйте эту историю в тост, потренируйтесь.

Упражнение 3. Составьте и постоянно пополняйте список шуток на разные случаи жизни. Регулярно употребляйте их

в своей речи. Не повторяйте одни и те же шутки несколько раз в одной и той же компании, находите новые. Следите за тем, чтобы шутки были подходящими и уместными.

Упражнение 4. Перескажите 2–3 раза один и тот же короткий рассказ или сказку, вложив в каждый пересказ новый смысл. Подумайте о том, с какой целью можно использовать ваш пересказ, к какому выводу вы хотите привести слушателей данной интерпретацией рассказа?

Глава 2.

Невербальные проявления харизмы

Невербальные, то есть несловесные проявления харизмы – это информация, которую спикер транслирует о себе не через речь, а через жесты, мимику, позу, осанку, взгляд, походку, даже через прическу и одежду. Еще до того, как человек начал говорить, мы уже понимаем про него многое: уверен ли он в себе или волнуется, радуется, стесняется, боится. Что влияет на наше представление об ораторе? Давайте разберем все по порядку!

Прежде всего походка, поза и осанка. Если спикер вышел уверенно, упругими шагами, встал перед публикой с прямой спиной и свободно развернутыми плечами, неторопливо обвел слушателей доброжелательным взглядом, сохраняя легкую улыбку на лице, – это одно. Если же человек выходит на сцену семенящей походкой, словно протискивается бочком, стоит ссутулившись и смотрит на аудиторию с волнением и страхом, да еще и руками при этом нервно теребит что-то, –

это совсем другое, согласны?

Разберемся подробнее. Что важно в позе оратора?

Прежде всего – осанка! Спина прямая, плечи расслаблены, а ноги, наоборот, напряжены. Два самых простых бытовых способа формирования хорошей осанки:

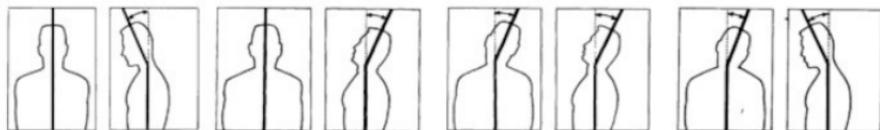
Регулярно, два-три раза в день подходить к стене, прислоняться к ней, выравнивая спину, и поднимать подбородок чуть вверх. Постоять у стены 5–7 минут, потом отойти от нее, сохраняя такое же ровное положение, и постоять так уже без опоры на стену. Дать своему мозгу и своему телу команду запомнить это положение, походить в нем.

Направление взгляда. Когда вы смотрите чуть выше линии горизонта, то спина автоматически выравнивается, а подбородок слегка поднимается вверх. Это нам и нужно. Тренируйте такой взгляд во время ходьбы и следите за тем, как меняется от него осанка.

Необходимо также учитывать то, о чем говорит нам положение головы. Посмотрите на рисунок 1.

Рисунок 1.

голова «агрессора», «властелина», «президента», «внимающего»



Какое представление о себе вы хотите создать? Человека спокойного и понимающего? Вам подойдет положение головы № 4. Авторитетного и властного – положение № 3. Поза властелина (№ 2) подходит для большого босса. Положение № 1 – голова агрессора – очень специфичное, его надо использовать с умом. Если вы хотите вызвать у публики агрессию, то это то, что надо. Только если вам это действительно надо! Например, для того, чтобы разозлить людей и направить их зло против какого-то врага. А если явного врага нет, то лучше избегать такого положения головы. Иначе вы можете спровоцировать агрессию, только направлена она уже будет на вас.

К невербальным проявлениям харизмы относится также мимика – выразительные движения мышц лица. Мимика связана с вашим эмоциональным состоянием, опосредована им, поэтому каких-то специальных упражнений на мимику делать не обязательно, кроме одного, которое называется «Маска оратора». Это доброжелательное выражение лица, которое спикер «надевает» на себя перед выступлением. Здесь обязательна улыбка. И улыбку надо тренировать!

Оставьте на минутку эту книгу и подойдите к зеркалу, взгляните на себя отстраненно. Что выражает ваше лицо, какие чувства? Есть ли на нем улыбка? Если нет, то что нужно сделать, чтобы она появилась? Вспомнить что-то приятное? Или подумать о чем-то хорошем, что ждет вас сегодня или

завтра? Представить себе близкого человека, который вас любит? Или домашнего питомца, который вас радует? Кошку, собаку, хомячка? Вспомнить фото котиков или смешной мемасик из интернета? Сделайте это и снова посмотрите в зеркало. Вы улыбнулись! Отлично!

Теперь оценим качество вашей улыбки. Она изменила все ваше лицо или только положение губ? Улыбка должна появиться в глазах тоже! Добейтесь именно такой улыбки и запомните это состояние, чтобы потом можно было бы вызвать его у себя, когда это будет необходимо. А для того, чтобы нужное состояние вызывалось легко и непринужденно, тренируйте его регулярно в течение дня. Это упражнение дает дополнительный бонус – у вас гораздо чаще будет хорошее настроение!

Если дела с улыбкой совсем плохи, то можно напрямую поработать с мимикой. Упражнение называется «Усики» – просто положите пальцы обеих рук чуть выше уголков губ, потяните их вверх, как при улыбке, подержите 8 секунд и отпустите. Сделайте 4 подхода. Это поможет улыбке вернуться к вам.

Не выходите на публику с мрачным выражением лица! Разумеется, это не касается ситуаций, когда у вас и у слушателей какое-то общее горе, например, если вы говорите слова прощания над могилой ушедшего человека. Хотя утешающая фраза в конце вашей речи здесь тоже нужна. Я бы сказала, что даже необходима! Можно и нужно говорить о хоро-

ших воспоминаниях, о светлой памяти об ушедшем, которого мы будем любить и помнить. Но делать это надо так, чтобы воспоминания о нем поддерживали и давали силы жить. Люди нуждаются в утешении. Я лично часто напоминаю себе стихи Василия Жуковского «Воспоминания»:

О милых спутниках, которые наш свет
Своим сопутствием для нас животворили
Не говори с тоской: их нет;
Но с благодарностию: были.

Вернемся от грустной темы к продолжению жизни.

Взгляд на слушателей тоже бывает нужно тренировать перед зеркалом. Он должен быть спокойным и доброжелательным.

При выступлении старайтесь занять выгодное положение в пространстве – когда вы стоите на возвышении, на сцене перед слушателями.

Важны и жесты. Они должны быть открытыми. Открытые жесты – это жесты от себя. Во время выступления нужно двигаться и акцентировать жестами важные моменты, ваши движения должны быть раскованными и свободными.

Если есть скованность в жестикуляции, то это следствие мышечных зажимов, вызванных волнением. Следите за тем, чтобы все ваши жесты раскрывались полностью: если вы повели рукой вправо, она должна распрямиться во всех суста-

вах. То же самое влево. Хорошо выглядят условно симметричные жесты, когда оратор использует то правую руку, то левую, то обе вместе. Локти не надо прижимать к телу, не надо держать руки по швам, в позе солдата. И уж тем более не следует что-то теревить в руках! В те моменты, когда вы не жестикулируете активно, руки лучше всего держать перед собой на уровне талии, свободно положив одну ладонь на другую.

Другое проявление эмоционального зажима – много лишних жестов. Такие движения, как правило, резкие и неуместные; их сопровождает блуждающий взгляд и неровное дыхание. Все это выдает волнение и неуверенность.

Портят впечатление от речи и жесты-паразиты, когда оратор без всякой нужды потирает нос, лоб, касается рукой волос или лица. При этом он часто сам не замечает, что делают его руки. От таких жестов бывает трудно избавиться именно потому, что они человеком не осознаются. Самая лучшая проверка своей жестикуляции – видеозапись. Попросите кого-то из друзей записать репетицию вашего выступления на видео – вот тогда вы и обнаружите свои жесты-паразиты и поймете, над чем надо работать.

Упражнение на тренировку жестикуляции.

Встаньте перед зеркалом, в каждую руку возьмите по книжке и произнесите заготовленную речь. Время от времени вы будете делать жесты то одной, то другой рукой. Эта жестикуляция – функциональная. Остальные жесты отпадут

сами собой.

Работая над жестикуляцией, учитывайте еще один аспект – высоту, на которую вы поднимаете руки. Если кисти опущены ниже локтей, это выражает уныние и формирует у аудитории соответствующее отношение.

Поговорим про базовые позы оратора. Помните, что, приняв позу уверенного в себе человека, выступающий может повлиять на свое эмоциональное состояние и почувствовать себя увереннее. Поставьте ноги таким образом, чтобы между ступнями было сантиметров 20–25, носки слегка раздвинуты, одна нога выставлена чуть вперед (толчковая сзади). Центр тяжести, расположенный ниже пояса, немного смещен вперед. Плечи опущены и расслаблены. Спина прямая. Подбородок чуть приподнят.

Что дает такое положение? Перенося центр тяжести вперед, вы принимаете позу активного человека, готового сделать шаг вперед и настоять на своем. В этой позе тело сообщает мозгу: «Я спокоен. Я уверен в себе и своих силах. Я знаю, о чем говорю». Центр тяжести, смещенный назад, – поза неуверенного человека, готового отступить, подчиниться. Эти сигналы не только транслируются в ваш мозг, но и подсознательно считываются аудиторией.

Все это вместе – взгляд, улыбка, поза, осанка, положение головы – должно возникать у вас автоматически, но для автоматического возникновения нужна отработка. Тренируйтесь.

Глава 3. Метасообщения – что это такое и как их использовать

Метасообщение – это способ передачи информации о себе без слов.

Самые простые виды метасообщений, которые транслирует оратор не словами, а только одним своим видом, с которым он появляется на публике:

О себе: я спокоен и уверен в себе. Я сообщу вам много интересного! Сейчас мы классно поработаем! Или: Господи, как я боюсь выступить! Ох, все на меня смотрят, я теряюсь. Меня не станут слушать. Я неинтересен. Только бы мне ничего не забыть и не перепутать! Ох, как башка трещит с похмелья, а тут и выступить еще. Как мне это все надоело!

О публике: Я рад вас видеть! Вы мне нравитесь! Вы очень крутые! Приятно будет с вами пообщаться и поработать. Или: Ну что, работаем! Отлынивать никому не позволю! Или: Да по фиг мне, как вы меня воспринимаете, сидите и слушайте! Как вы мне надоели! Господи, опять мне с вами общаться, да чтоб вы пропали! Сейчас я все объясню! Ну вы и дебилы! Все равно вы ничего не поймете!

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.