



АЛЕКСЕЙ СЛОБОДЯНЮК

коуч и бизнес-тренер

РЕЧЕ ВОЙ ИН ТЕЛ ЛЕКТ



КАК ГОВОРИТЬ,
ЧТОБЫ ВЛИЯТЬ
И ПОБЕЖДАТЬ

Алексей Слободянюк
Речевой интеллект.
Как говорить, чтобы
влиять и побеждать
Серия «Мужицкая рекомендует. Книги
от лучших российских экспертов по
коммуникациям и саморазвитию»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69980005

Речевой интеллект. Как говорить, чтобы влиять и побеждать:

ISBN 978-5-04-195628-8

Аннотация

Автор этой книги сильно заикался до 30 лет. В это сложно поверить, если послушать, как он говорит сейчас: четко, уверенно, без малейших запинок. Овладеть искусством красивой речи Алексею Слободянюку помогла собственная методика развития речевого интеллекта. Она не только избавила его от заикания, но и позволила сделать речь основой своей профессии. Алексей много лет возглавляет консалтинговое агентство, обучает руководителей всех уровней и входит в топ-25 российских бизнес-тренеров по версии журнала «Корпоративные университеты». В своей книге он объясняет, что такое речевой

интеллект, почему у одних с самого детства нет с ним никаких проблем, а другие всю жизнь только мечтают хорошо говорить. Автор делится собственным подходом к развитию речевых навыков и дает массу конкретных упражнений. Книга подойдет как людям, чья работа напрямую связана с говорением – актерам, преподавателям, дикторам, – так и тем, кому нужно в ближайшее время выдержать испытание публичной речью. Например, сдать устный экзамен, выступить на совете директоров или сказать тост на юбилее.

Сохранен издательский макет.

Содержание

От автора	6
Введение	14
Глава 1	28
Платье короля. Речь для руководителя	34
Стиль бизнеса. Речь для предпринимателей	38
Лучший игрок. Речь для тех, кто связан с продажами	42
Формула Карнеги. Речь для сотрудников с карьерными целями	45
Медные трубы. Речь для тех, кто стремится к вершине	48
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Алексей Слободянюк

Речевой интеллект.

Как говорить, чтобы влиять и побеждать

© Текст. Фото. Слободянюк А. В.

© Иллюстрация. Бортник В. О.

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

* * *

От автора

Нелегкий разговор

Я собираюсь открыть тайну, о которой молчал 40 лет. До сих пор не уверен, что стоит писать об этом в книге, которую прочитают тысячи читателей. Если я сделаю это, люди, которые меня знают, начнут относиться ко мне иначе. Конкуренты могут обернуть мою искренность против меня. Недоброжелатели станут злорадоваться и пытаться меня задеть.

Я до последнего сомневался, открывать ли закулисы моих публичных выступлений. Стоит ли показывать, что на самом деле кроется за уверенностью, которую я транслирую на своих тренингах и мастер-классах?

Однако мне кажется, эта история способна кому-то помочь. К тому же в этой книге я хочу научить вас, как говорить, а не как молчать. Поэтому просто обязан начать с себя.

Трагическое счастье – так я называю случившееся со мной. Почему трагическое, вы поймете сразу, а почему счастье – станет ясно в конце.

Это началось, когда мне было два года. Я гулял с папой в парке, когда огромная черная овчарка сорвалась с поводка и набросилась на меня. Я этого даже толком не помню, но тот чудовищный испуг до сих пор отзывается глубоко внутри меня. Несколько секунд ужаса навсегда изменили вектор

моей жизни: я начал заикаться. К четырем годам у меня так и не сформировалась нормальная речь. Я говорил настолько плохо, что ничего было не разобрать. Мои родители мучились, пытаясь меня понять, а другие взрослые – даже не пытались.

Позднее, стараясь справиться с проблемой, я изучил множество медицинских источников. Я узнал, что последствия психологического удара по речевым центрам мозга, которые формируются в раннем возрасте, почти неизлечимы.

В три года в мозге ребенка выстраивается связь между центром Вернике и центром Брока. Первый отвечает за понимание речи, второй – за ее воспроизведение. Считается, что, если в этот момент разрушить мост между ними, он уже никогда не восстановится.

Мой мост был разрушен, и я ни слова не мог выговорить без запинки. Ни одного!

Дошло до того, что в пять лет меня отвезли в деревню к пожилой «знахарке». Обмотав нож пучком соломы, она водила им у меня над головой, бормоча заклинания. Как ни странно, ее ворожба принесла облегчение. Вот только заикание никуда не делось.

В детстве я не слишком переживал из-за этого. Ведь я заикался, сколько себя помнил, для меня это было естественно. На обидные прозвища, без которых в школе не обошлось, я почти не реагировал. У меня были друзья и даже подруги, которые принимали меня со всеми несовершенствами. Мож-

но сказать, я жил относительно спокойно. По крайней мере до 14 лет, когда впервые влюбился. Говорят, первая любовь редко бывает счастливой. Но в моем случае у нее просто не было ни малейшего шанса.

Тогда мне пришлось заглянуть в бездну и осознать масштаб неудач, которые ожидают меня в будущей жизни. Признаться в любви непросто даже взрослому человеку, а тем более подростку. Нет никакого учебника, который мог бы объяснить, как вести себя в таких ситуациях. Здесь и люди без проблем с речью начинают заикаться.

Представьте, что получается, если добавить в коктейль из бушующих гормонов, нервного трепета и страха быть отвергнутым жгучий стыд заикания? Как совладать со всем этим, когда адреналина в крови больше, чем кровяных телец? Ты и в спокойном состоянии заикаешься, а тут на кону буквально твоя судьба, причем не только чувства, но и репутация с самооценкой. Кажется, что адреналин разрывает тебя на части, как вулкан под давлением внутреннего огня. Только в отличие от вулкана, ты извергаешь из себя нелепые звуки: «Я т-ть-те-б-б-бя ль-люб-б-б-лю!»

В этот момент я думал: ну какая нормальная девушка захочет общаться с таким парнем? Подруги будут смеяться, а не завидовать, отношения, если и начнутся, сколько продлятся?

Понимаете? Я понимал прекрасно. И поэтому молчал. Это молчание кипело, обжигая меня изнутри.

Я несколько не стесняюсь того, что плакал прямо на сеансе, когда смотрел в кинотеатре «Король говорит» про монарха Великобритании Георга VI. Если вы видели этот фильм, знаете, чем вызваны мои слезы. Я понимал, что творится внутри этого человека. Я был у него в голове. В тот момент, когда король обращался к нации, я буквально видел, как он усилием воли сшивает разорванные речевые нейроны в своей голове. Поверьте мне, это кино снято очень хорошо.

Георг VI не единственный пример великого человека, который преодолел заикание. Я читал про известных политиков, ученых, актеров – от Демосфена до Ньютона и Черчилля. Заикание не мешало Мэрилин Монро и Элвису Пресли стать секс-символами, а Брюсу Уиллису и Энтони Хопкинсу – получить звезду на Аллее славы в Голливуде. Но как это могло помочь мне? Ведь их жизни меня никак не касались. Меня волновали только мои собственные успехи, которых я хотел достичь, но не понимал, есть ли у меня шансы.

В 1991 году я занялся своей речью всерьез. Я обошел десяток специалистов. Все они разделились на два лагеря. Одни утверждали, что можно ничего не делать и когда-нибудь заикание, возможно, пройдет само собой. Другие – что сделать ничего нельзя и я буду заикаться до конца своих дней.

Меня не устраивал ни один из этих вариантов. Я не собирался сдаваться или надеяться на чудо, которое, быть может, никогда не случится. Логопедам легко говорить (ведь у них как минимум нет проблем с речью). Но не им решать, как

мне жить.

Я поклялся себе, что однажды буду говорить как Цицерон. Наверное, это можно считать проявлением юношеского максимализма. Но я был уверен, что смогу компенсировать годы вынужденного молчания, если достигну вершины речевого искусства.

В 90-е годы я побывал у всех ясновидящих, магов, целителей, экстрасенсов, гипнотизеров. К счастью или сожалению, тогда их было предостаточно. Они выступали в разных городах, и я ездил за ними от Москвы до Одессы и обратно, стараясь не просто попасть в зал, а оказаться на сцене. Я писал записки красной ручкой, выводя крупные буквы красивым почерком, чтобы их заметили в ворохе других бумажек. Эта хитроумная тактика работала. Меня вызывали на сцену, так что целители работали со мной индивидуально. Среди них был даже Кашпировский... Ноль эффекта!

Я быстро раскусил всю эту магию. На сцене мне говорили: «Скажи что-нибудь». Разумеется, я что-то говорил. И заикался. Экстрасенс с многозначительным видом делал пассы руками, после которых предлагал рассказать стишок. Забавно, но люди с заиканием часто могут петь, рассказывать стихи и даже материться без единой запинки. Это совсем не то же самое, что свободная речь. После сеанса меня всегда просили читать стихи, хотя от такого обмана хотелось материться. Для людей в зале это выглядело как исцеление, но для меня... Ноль эффекта!

Я продолжал цепляться за каждую возможность. Однажды по объявлению в газете я нашел логопеда-музыканта с уникальной методикой. Мы пели песни под аккордеон и, возможно, неплохо проводили время, но... Ноль эффекта!

Однажды, когда я почти отчаялся найти что-то действительно работающее, моя настойчивость все-таки дала результат. Мне помог пожилой актер театра, который на пенсии подрабатывал уроками речи. Он дал мне точку опоры, объяснив, что я должен стать хирургом для самого себя. И не просто хирургом, а нейрохирургом. По его словам, я должен был сам сделать себе операцию на мозге.

Конечно, это была метафора. Так что вместо скальпеля моим инструментом стало слово.

Эту нейрохирургическую операцию я продолжаю проводить до сих пор, занимаясь вопросами развития речи более 30 лет.

Когда-то я завидовал людям без дефектов речи и не мог понять, почему они совершенно не ценят свой дар. Почему говорят так посредственно? Почему не развивают свое умение говорить? Почему глотают окончания, мямлят, «жуют кашу», тараторят? Почему так коряво, непонятно и скучно излагают свои мысли, формулируя их через «заднюю» форму глагола? Почему засоряют речь «паразитами» и казенными словами? От всех этих «почему» я избавлялся сам и учил избавляться других.

Особых успехов в прокачке речевого интеллекта я добил-

ся в последние 15 лет. Работая с людьми, я научился разбирать чужую речь на детали и устранять недостатки, которые мешают слаженной работе речевых механизмов.

Сегодня я могу вычислить бывшего заика даже среди великих ораторов или актеров. Потому что я знаю, как выглядит речь изнутри. Я был на той стороне и вернулся оттуда не с пустыми руками.

Я разобрал свою речь на нейроны и собрал обратно, разработав собственную систему упражнений. Мои нейронные связи стонут от тренировок, результат которых не виден глазу. Разве что под электронным микроскопом. Так уж вышло, что люди всегда обращали внимание на то, как я говорю. Но за последние десять лет я привык, что слушателям нравится моя речь, они делают ей комплименты, даже не подозревая о том, каких усилий мне стоило заговорить именно так. Многие вообще не в курсе, что для этого нужны какие-то усилия. Мол, если человек хорошо говорит, значит, у него просто язык правильно «подвешен».

Мне трудно проверить, достиг ли я уровня Цицерона. Но свой недуг я как минимум превратил в дело жизни.

Сегодня я озвучиваю аудиокурсы, выступаю перед большими аудиториями, на теле- и радиоэфирах, провожу презентации, тренинги, стратегические сессии. Мне доступна роскошь говорить по-королевски и делиться этим умением с другими. Речь стала моей профессией, которая приносит не только деньги, но и каждодневную радость общения.

Заикание – не лучшая реклама для книги по развитию речи. Но без этого несчастья я никогда бы не стал оратором. Именно недуг оказался источником моей речевой силы и связанного с ней успеха.

Если вы испытываете трудности в общении, они точно так же могут быть либо преградой на вашем пути, либо секретной тропой, которая поведет вас в гору. Можете никому не рассказывать, как вы туда взобрались. Пусть думают, что вам просто легко говорить!

Введение

От речевого бессилия к речевой власти

Если вы до сих пор не слышали о речевом интеллекте, это неудивительно.

Мы привыкли считать общение чем-то само собой разумеющимся, доступным по умолчанию бытовым умением, ради которого не нужно особенно напрягаться. Мы не считаем нашу речь даром, часто относимся к ней снисходительно. Болтать, чесать языком, трепаться – разве в этом есть что-то, чему нужно специально учиться? Выучиться на врача, стать космонавтом или виртуозно играть на скрипке – вот что сложно. А научиться говорить может даже младенец. Какая же в этом сила?

Но я слишком хорошо знаю, что такое речевое бессилие.

Почти половину жизни я боролся с сильнейшим заиканием, то есть провел ее почти в молчании. Я не просто не мог связать двух слов – я спотыкался на каждой букве и только мечтал выговорить без запинки целое слово. Представляет? Всего одно слово. Иногда даже этого бывает достаточно: назвать свою фамилию, сказать, что тебе нужно в магазине. Если ты не можешь этого, люди просто не понимают, кто ты и зачем пришел. Они смотрят на тебя и ждут. Ждут, что ты заговоришь.

Я буквально каждый день снова и снова убеждался в том,

что у слов есть сила, которой я не обладаю.

Иногда мне казалось, что лучше бы я был вовсе немым. Тогда бы я мог изучить язык жестов и общаться только с теми, кто его понимает.

Но мне приходилось, как скалолазу, карабкаться на каждую букву. Раз за разом я срывался вниз и ужасно уставал от этой борьбы.

Несмотря на все мои усилия, люди по-прежнему меня не понимали. Кто-то не мог удержаться от смеха, кому-то было неловко смотреть на мои мучения. Даже не знаю, что хуже. Я постоянно жил в паническом ожидании момента, когда придется заговорить и все увидят мое бессилие.

Просто представьте! С утра вы вышли на прогулку. Это полезно, приятно и обещает много удовольствий. Сияет солнце, щебечут птицы, все вокруг радуются теплоте дня. Только вот вы, выйдя из дома, тут же падаете с крыльца лицом вниз. Ваше самолюбие пострадало, но вы все еще полны решимости совершить приятную прогулку. Следующий шаг – и вы снова падаете, продолжая верить, что шанс есть и вы все-таки сможете пройти хотя бы пять шагов, ни разу не упав. Или хотя бы три. Хотя бы два шага подряд! Но ноги отказываются слушаться, вы встаете и тут же снова падаете лицом вниз.

Все это происходит на глазах у ваших соседей, которые тоже вышли прогуляться. Они уже успели уйти и вернуться и теперь стоят и ждут, когда вы перестанете валять дурака.

Думаете, после этого вам захочется гулять? Поверьте, с большой вероятностью вы вообще не захотите выходить из дома. Спотыкаться и падать на каждом шагу изматывает и бесит. Бесят люди, которым ходьба дается легко. Бесят горворливые птицы и яркое солнце, которое снисходительно смотрит на ваши никчемные попытки. И больше всего бесит собственное бессилие.

Прогулку в солнечный день легко сравнить с общением. Как правило, это такое же доступное, приятное и вместе с тем полезное занятие. Но представьте, что речь идет не о прогулке, а о важной встрече или мероприятии, куда вам непременно нужно попасть, потому что там решается ваша судьба. Только вот вы понимаете, что никогда туда не попадете.

Трудно найти работу, на которой вообще не придется разговаривать. Нет ни одной профессии, в которой можно рассчитывать на серьезный карьерный рост, не имея навыков общения. Люди с таким сильным заиканием, как у меня когда-то, не могут даже мечтать о карьере в большинстве профессий. Проблемы чаще всего начинаются еще на этапе собеседования.

Впрочем, в этой книге я не буду говорить о заикании. Это суровый жизненный вызов, с которым каждый сражается в одиночку.

Я рассказал свою историю, чтобы вы поняли, насколько уже сильны. Даже если вы испытываете трудности в общении

и не всегда знаете, что сказать, если вы хотя бы можете говорить, значит, у вас есть речевой интеллект. И в вашей власти развить ее до вершины владения.

Помните, как в школе вы отвечали у доски? Возможно, вам не всегда этого хотелось, но у вас, во всяком случае, был выбор. Так же вы могли выбирать из множества профессий: для вас были открыты все двери.

Открывал их перед вами именно речевой интеллект. Ваш успех зависел от того, как громко вы заявите о себе, сможете ли ясно изложить мысль, договориться с собеседником или убедить его в своей правоте.

Когда я преодолел заикание, передо мной тоже распахнулись закрытые прежде двери. Я упивался новыми возможностями и был готов говорить без умолку. Неудивительно, что прорвавшийся словесный поток привел меня в продажи, где я мог использовать свою речь в полную силу.

В 1998 году я устроился работать продавцом в Mercedes-Benz. Помню, когда я общался с клиентами, чувствовал себя едва ли не всемогущим. Теперь об этом смешно вспоминать, но тогда казалось, что у меня есть все, что нужно для эффективного общения. Ведь я просто мог говорить!

Меня удивляли жалобы менеджеров на клиентов, общение с которыми их раздражало. Ведь у них был тот же речевой интеллект, что и у меня, но они зачем-то растрачивали ее на ворчание.

Поднявшись в должности до директора отдела продаж, я

понял, что, если мне нужны сильные продавцы, нужно учить их всему самому. Теперь я продавал не просто машины или услуги, а идеи.

К 2006 году обучение стало главной частью моей работы. Я занимался тем же, что и раньше: использовал речевую силу для убеждения и влияния. Но теперь я делал это сознательно и профессионально.

В 2009 году я открыл собственное консалтинговое агентство и к 2017 году вошел в топ-25 российских бизнес-тренеров по версии журнала «Корпоративные университеты». Я провел сотни программ обучения, которые прошли тысячи руководителей.

Взаимодействуя с растущим потоком людей разного уровня, от топ-менеджеров корпораций до сотрудников отделов продаж, от владельцев компаний до частных предпринимателей, я чувствовал, как растет мой речевой интеллект – умение убеждать, вести переговоры, разрешать конфликты и выступать перед публикой.

Среди моих клиентов были представители крупнейших российских компаний – «Сбербанка», «Мегафона», «Северстали» и многих других. Мне доводилось выступать перед тысячными залами, воздействуя на аудиторию с помощью речи.

Все-таки я не артист – мне платят не за выступления, а за решение конкретных задач и изменения, которые происходят в итоге с людьми. В такие моменты я ощущаю не про-

сто речевую силу, которая обеспечивает контакт со слушателями, а непосредственное влияние на них. Актеры называют это ощущение «властью над залом». Могу подтвердить, что это не плод артистического воображения, – такая власть действительно существует.

Я рассказываю это не для того, чтобы похвастаться, а чтобы показать вам, какие возможности открывает перед человеком речевая сила. Сначала вы развиваете ее, а затем она развивает вас.

Чтобы запустить этот маховик, просто начните тренировать речевую силу и сознательно применять ее в различных ситуациях. Для этого не требуется немедленно отложить все дела и приступить к штурму вершин ораторского искусства, подражая Демосфену и Цицерону. Не нужно изучать основы ведения жестких переговоров с акулами бизнеса, которых еще надо найти.

Начните с простых навыков и уделяйте развитию речи и голоса хотя бы по 10 минут в день. Постоянную практику обеспечат ваши повседневная и деловая жизнь. Ведь мы почти ежедневно используем голос и речь, хотим того или нет. По этой же причине вы заметите первые результаты упражнений очень скоро: и тренироваться, и проверять себя можно в любых ситуациях общения.

В этой книге я изложил поэтапную методику развития речевой силы, обкатанную на моих тренингах и семинарах. Такие мероприятия ограничены по времени, так что упраж-

нения и техники рассчитаны на то, чтобы получить результат сразу, а не когда-нибудь в будущем. Но главный секрет заключается в том, что упражняться можно и нужно всю жизнь. Тогда ваш речевой интеллект дорастет до речевой власти.

Даже выдающийся бизнесмен и новатор Стив Джобс, которого считают одним из лучших современных ораторов, по много часов отрабатывал свои выступления на знаменитых презентациях Apple. Кто-то считает это проявлением перфекционизма. Но я уверен, что Джобс в совершенстве владел секретом речевого интеллекта и добивался, чтобы его не просто слушали, а внимали как пророку. Он хотел влиять на слушателей и безраздельно властвовать над их умами. Таких амбициозных целей не достичь без речевой власти.

По меркам Джобса ваши цели могут быть скромнее: запустить проект, получить финансирование, повышение, премию или работу мечты. Не сомневаюсь, что вы способны достичь их. Но речевой интеллект – это рычаг, который может поднять вашу карьеру или бизнес так высоко, как только вы захотите. Чем больше и крепче этот рычаг, тем меньше усилий вам потребуется для достижения даже самых смелых целей.

Рычаг для карьеры и бизнеса. Как работает эта книга

Древнегреческий математик Архимед утверждал, что, если у него в руках окажутся подходящие рычаг и опора, ему

хватит сил перевернуть Землю (*Рисунок 1*).

Этим мы и займемся по ходу чтения этой книги. Я дам вам девять опор для речевого влияния в четвертой главе и пять рычагов в пятой. Они помогут перевернуть если не весь мир, то, во всяком случае, вашу жизнь и карьеру.

Как и Архимеду, для этого вам понадобится мышечная сила. Поэтому в третьей главе этой книги мы прокачаем и ваши речевые мышцы.

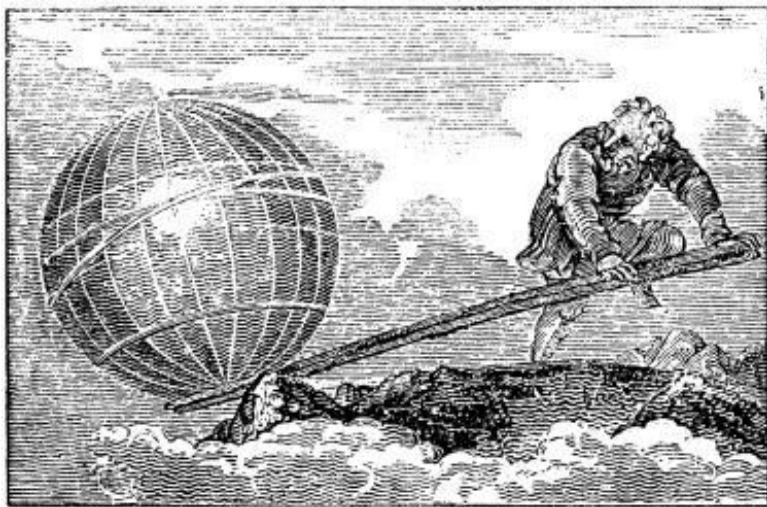


Рисунок 1. Гравюра из «Журнала механики», Лондон, 1842

На тот случай, если вы все еще сомневаетесь, так ли важно развивать свою речь, в первой главе я докажу, что речевой

интеллект необходим всем, а также развенчаю стереотипы, которые мешают ее развивать.

Кроме этого, в книге есть секретная глава под названием «10 причин развивать речевой интеллект именно сейчас». Эти причины будут появляться от раздела к разделу, чтобы поддерживать вашу мотивацию в процессе чтения. Смотрите на каждую новую причину как на верстовой знак на пути развития ваших речевых навыков.

Из второй главы книги вы узнаете, что такое речевой интеллект, от чего он зависит и как его можно развить. Мы разберемся, что нам мешает говорить, слушать и понимать собеседника, а главное – что с этим делать.

Занимаясь развитием силы, не обойтись без тренировок. На страницах книги вы найдете 30 упражнений – я использую их на своих мастер-классах и тренингах. Выполняйте их, даже если какие-то из них покажутся слишком сложными или, наоборот, простыми и уже вам знакомыми.

Я безраздельно верю в силу слова. Только без подкрепления делом слова так и останутся на страницах этой книги. Изменение ваших нейронных связей, а затем и вашей жизни происходит только через повторение действий.

Помните? Сначала вы развиваете речевую силу, а потом она развивает и продвигает вас. Это работает очень просто.

Тренируясь, вы скоро заметите, что стали говорить лучше. Благодаря этому вы перестанете избегать ситуаций общения, публичных выступлений и других форм коммуникации.

Чем больше вы будете говорить, тем лучше у вас будет получаться. Вас начнут больше слушать, ведь вы говорите убедительно и по существу. Так интерес к вам будет расти, вас станут чаще приглашать выступить с речью перед аудиторией.

С каждым новым выступлением вы будете звучать все лучше. Чем убедительнее будет ваша речь, тем больше с вами будут общаться и тем результативнее будут ваши коммуникации. Это повысит уровень вашей повседневной работы, сделав ее не только эффективной, но и заметной для окружающих. Вы станете более востребованным специалистом, ваша карьера продвинется.

Вскоре вы больше не будете сомневаться: сказать или промолчать? Даже вопрос «что именно сказать?» перед вами не будет стоять так остро. Когда разум не скован страхом перед общением и публикой, оказывается, что вам всегда есть чем поделиться с людьми.

Теперь вы думаете о том, какие ваши слова произведут наибольший эффект. При этом чем дольше вы работаете над речью, тем сильнее эффект от ваших слов.

Так, очень скоро речь, которую вы развиваете, сделает вас сильнее. Я подробно описал этот путь по принципу от простого к сложному.

Теперь слово за вами!

**10 ПРИЧИН РАЗВИВАТЬ РЕЧЕВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ
ИМЕННО СЕЙЧАС**

ПРИЧИНА № 1. ЗАЧЕМ НАМ ВОООБЩЕ ГОВОРИТЬ? РЕЧЬ И ЖИЗНЬ

Речь – неотъемлемая часть базовой потребности человека заявить о себе миру. Далеко не все люди стремятся стать звездами кино, спорта или мировой политики. Но любой человек хочет получить признание. Мы хотим быть на виду, рассчитываем на уважение окружающих и ждем, что нашу работу заметят и оценят по достоинству.

Эта потребность для нас настолько естественная, что человек размышляет над ней практически всю историю цивилизации: общественному признанию уделяют большое внимание и древняя индуистская традиция, и современная психология.

Например, согласно методике российского психолога Сергея Ковалева, жизнь человека проходит через четыре фазы. В каждой из них он решает соответствующие задачи. Из таблицы ниже (*Таблица 1*) можно понять, насколько явно они перекликаются с индуистской философией.

Таблица 1.

Фазы жизни человека в социуме

ВЕРХУШКИ		С. В. КОРОВИЧ		НИЖНИЙ Е ОСНОВАНИЕ
ФАЗА (ВОЗРАСТ)	ЗАДАЧА	ФАЗА	ЗАДАЧА	
Кана (0-25)	Научиться выживать в этом мире	Дисциплинированность	Адаптация (принятие общения и среды)	Жизнелюбие и забота
Артан (26-50)	Научиться зарабатывать и обманывать людей	Соперничество	Соперничество (конфликтное и обманчивое)	Потребность и, в конечном счете, успех
Даран (51-75)	Научиться и опираться на своего трудя и творчество	Покорность	Экономическая и (универсальность человеческого творчества)	Принятие и убеждение
Миран (76-100)	Покорность себе и окружающему и другим людям, то есть принятие и Богу	Наркотики	Трансформация (материализм и преобразование человеческого бытия)	Смыслы

Коротко разберемся с каждой фазой, в том числе взглянув на них через призму речи.

Досоциальная фаза. Это период, когда человек изучает окружающий мир и приспосабливается к жизни в обществе. С помощью семьи он осваивает речь – главный инструмент взаимодействия между людьми. Без него никак не обойтись на следующем этапе. Но перед этим мы накапливаем эмоциональный опыт, познаем нравственные категории, совершаем множество выборов. Ребенок с раннего детства хочет про-

являть себя. Очень скоро он понимает, что для этого нужно достичь определенного статуса и власти.

Социальная фаза. В этот период человек начинает активно сотрудничать с другими людьми, вносить личный вклад в общее дело и получать за это вознаграждение в виде социального признания. Сегодня оно, как правило, выражается в денежном эквиваленте. Желание и возможность зарабатывать обычно становятся приоритетом в этом возрасте.

Постсоциальная фаза. В этом периоде человек стремится найти ответы на вопросы: кто он, в чем его уникальность, какую пользу он может принести обществу. Он оценивает свои достижения и место, которое занимает в социуме. Это подразумевает избирательность в отношениях. Теперь человек хочет общаться только с равными себе и близкими по духу людьми.

Надсоциальная фаза. Наконец, последний период – это время, когда человек стремится достичь единения с миром и ответить себе на вопрос «Как я связан со Вселенной?»

Эти четыре фазы объединяет одно: на каждой из них мы так или иначе самовыражаемся и зависим от развития нашего речевого интеллекта.

Какой бы вид самовыражения вы ни выбрали в своей жизни, именно речь остается главным способом заявить о себе. Она позволяет нам взаимодействовать с близкими или едва знакомыми людьми, позиционировать себя в мире и отдельном коллективе. А главное – она помогает достигать резуль-

ТАТОВ.

Глава 1

Вам слово! Как речь сделает вас сильнее

Говорить легко!

Я

убежден, что речь – это инструмент для достижения целей.

Да, изучать ораторское искусство для общего развития – дело благородное. Но что на самом деле значит «говорить красиво»? Чем можно измерить эту «красоту»? Как вы поймете, что достигли результата? С тем же успехом можно изучать древние языки: это, безусловно, расширит ваш кругозор, обогатит внутренний мир и на кого-то обязательно произведет впечатление. Но с кем вы сможете общаться на этих языках? Каких целей они помогут вам достичь?

Я не разделяю мнения коллег, которые любят рассуждать об «ораторском искусстве», «красноречии», «магии слова». Это неплохо звучит: высокое мастерство для избранных, которым нужно овладевать годами, чтобы использовать по особым случаям. Например, выступить с речью на вручении Нобелевской премии. Но в обычной жизни нам гораздо чаще не хватает навыков для того, чтобы эффективно послать кого-то... по делу, и не важно, красиво это звучит или нет.

Главное – получить результат.

Вы могли бы спросить: а как же классическое гуманитарное образование с обязательным изучением риторики и латыни? Действительно, дворяне в свое время изучали и латынь, и древнегреческий, а между собой общались только по-французски. Но вы должны помнить, что ключевое слово здесь – «общались». То есть использовали эти знания в конкретных целях.

Французский, будучи языком повседневной жизни, служил барьером, который отделял аристократов от «простых» людей. На латыни и греческом, которые считались языками науки, преподавали в университетах. А риторику, которая лежала в основе культурного кода, права, деловых отношений и общественной морали, изучали в классических гимназиях, ведь ее приемы помогали строить карьеру.

Сегодня культура речи не перестала быть социальным маркером. Но никто уже не ждет от собеседника, что он будет использовать в речи изысканные риторические фигуры или регулярно прибегать к азам ораторского мастерства. Для большинства людей вполне достаточно просто внятно излагать свои мысли.

Впрочем, если вы держите в руках эту книгу, задача «просто излагать», скорее всего, не для вас. Предполагаю, что вы уже поняли: речь – слишком мощный инструмент, чтобы не пытаться его развивать. А может быть, вам надоело испытывать проблемы в общении, проигрывать в словесных спорах

и сожалеть о том, что вы не смогли донести до кого-то мысль, когда это было критически важно.

Что ж, если у вас действительно есть цели в жизни или карьере и вы чувствуете, что нехватка коммуникативных навыков мешает их достичь, эта книга поможет направить ваш речевой интеллект вовне, чтобы изменить свою жизнь и мир вокруг.

Если вы не хотите раз за разом наблюдать, как ваши слова разбиваются о стену непонимания, вязнут в безразличии слушателей или тонут в гуле других голосов, именно речевой интеллект донесет ваши мысли до собеседников, убедит их в вашей правоте и повлияет на ситуацию.

Учить других именно деловому общению я решил не из чистого прагматизма. Не потому, что бизнесмены более мотивированные и платежеспособные. А потому, что именно деловые взаимоотношения – самая подходящая среда для развития гибких навыков, так называемых *soft skills*, которые востребованы сегодня во всем мире.

Несмотря на то, что бизнес-процессы довольно сложные, в них правят денежные интересы и конкуренция, в нашей частной жизни мы встречаемся со сложностями не реже. Нам порой легче договориться с начальником, чем с собственной матерью. Проще угадать, что на уме у покупателя или коллеги, чем понять, почему молчит лучшая подруга. Иногда убедить десяток оппонентов бывает проще, чем переубедить единственную супругу, а провести презентацию

перед полным залом – легче, чем признаться в любви человеку наедине.

Это не в последнюю очередь связано с тем, что, в отличие от бытовых ситуаций, деловое общение:

- регламентированное (в нем есть четкие нормы и правила);
- субординированное (есть понятная иерархия);
- целенаправленное (перед человеком стоят конкретные задачи и цели);
- эффективное (обратная связь, как правило, приходит быстро);
- продуктивное (итог общения всегда можно сопоставить с задачей, которая перед ним стояла).

Деловое общение – это в первую очередь инструмент влияния, который помогает решать важные задачи.

По этой причине я считаю, что именно эта область взаимоотношений – лучшее пространство для тренировки и развития речевого интеллекта.

Многие мои коллеги обещают научить «говорить легко». Но куда чаще в жизни нас ждут трудные разговоры, в которых нужна не легкость, а эффективность и сила.

Если бы я обещал научить, как заработать миллион за месяц, не вставая с дивана, или накачать рельефный пресс без диет и упражнений, вы наверняка решили бы, что это очередные «волшебные таблетки», в которые никто давно не верит.

То же можно сказать и об обещании научить «говорить легко». Это звучит как приманка для слабаков, которые хотят получить быстрый результат. Таких людей можно понять. Ведь как прекрасно было бы, если бы любые беседы текли в нужных руслах сами собой, как молочные реки с кисельными берегами.

Вот только речевой интеллект нужен не для того, чтобы вести легкие разговоры, – он нужен затем, чтобы не избегать тяжелых.

Очень часто этот навык приходит на помощь, когда мы нуждаемся в мощном тягаче, который вытащит из болота почти безнадежно завязшие переговоры. Здесь не помогут «волшебные слова», которые «убедят кого угодно в чем угодно». Ведь речевая сила не только и не столько в словах. Она – в вас самих.

Эта книга – не разговорник «секретных фраз» из арсенала НЛП. Сегодня они действуют с тем же успехом, что выкручивание пуговиц на пиджаке у собеседника, и только отталкивают очевидностью манипуляций.

Если вы займетесь развитием речевого интеллекта, вам точно не понадобятся подобные уловки. Ведь, как вы уже знаете, эта сила находится внутри вас. Осталось только укрепить ее и научиться эффективно применять в «полевых условиях».

Развить речевой интеллект, сидя дома в гордом одиночестве, скорее всего, не получится. Ведь нужно постоянно ис-

пользовать ее в повседневной жизни, чтобы получать обратную связь, видеть и ощущать результаты своих усилий.

Таким образом, больше всего пользы эта книга принесет людям, чья деятельность связана с ежедневным общением и прямо зависит от качества речевых коммуникаций.

Развивайте силу своей речи. Если вы уделите этому занятию достаточно времени, уверяю, первые результаты не заставят себя долго ждать.

Кому нужен речевой интеллект?

Платье короля. Речь для руководителя

Власть – это не когда вы говорите, а все вокруг молчат. Особенно если вы начальник. Ведь в таком случае все молчат не потому, что вы говорите, а потому, что вы – начальник.

В этом смысле коммуникативная проблема руководителя похожа на проблему миллионера, который не может понять, общаются с ним искренне или из-за денег.

Трудно оценить собственные речевые навыки, не получая адекватной обратной связи. Часто начальники уверены, что у них-то с речью все в порядке. Просто их окружают идиоты, которые не в состоянии правильно понять элементарные указания.

В знаменитой сказке Ганса Христиана Андерсена про новое платье короля хорошо описано, что из этого может получиться. Тем не менее большинство руководителей привыкают с уверенным видом рассуждать обо всем на свете, ведь никто не посмеет им возразить.

Но есть очень высокая вероятность, что рано или поздно кто-то крикнет: «А король-то голый!» Тогда придется краснеть за слова, которые только в почтительном молчании казались весомыми.

По сети гуляет немало перлов чиновников и депутатов, которые с умным видом изрекают их на селекторных сове-

щениях и заседаниях парламента. Несмотря на всю серьезность, они вызывают лишь смех и недоумение. Существует даже юмористическая рубрика «Чиноляпы». Если бывшему спортсмену еще простительно попасть в нее, профессиональные управленцы подрывают свой авторитет и выглядят некомпетентными.

В оправдание собственного косноязычия политики часто приводят в пример знаменитого российского политического деятеля 90-х годов Виктора Черномырдина. Его слова действительно не всегда поспевали за его мыслями. Однако в мемуарах он признавался, что часто сознательно искажал речь ради большей выразительности. Вероятно, эта тактика работала, как задумывалось: многие его высказывания стали афоризмами, их до сих пор с удовольствием вспоминают и цитируют, в народе даже появилось понятие «черномырдинки».

Пожалуй, это высший пилотаж речевого интеллекта – сделать косноязычие своей визитной карточкой и секретным оружием.

Гораздо чаще чиновники говорят сложно и запутанно, чтобы замаскировать нежелательный смысл или его отсутствие. Иногда это получается так хорошо, что даже они не понимают, что на самом деле сказали. Публика молча кивает, хотя тоже не разглядела смысла.

Счетная палата России даже разработала специальный курс для чиновников, чтобы они учились говорить «на по-

нятном для всех языке».

Однако если вы знаете свою аудиторию, а ваша речь структурирована, как и ваши мысли, вам не понадобятся подобные ухищрения. Развитый речевой интеллект позволит сказать ровно то, что вы хотите донести до других людей без потери и искажения смысла.

Ведь коммуникация – это не словесный пинг-понг, когда слова отскакивают от слушателей, как от стенки. В первую очередь это обмен смыслами, которые создают общее пространство для собеседников.

Если вы возглавляете коллектив, перед вами стоит еще более сложная задача: вы должны транслировать смыслы на широкую аудиторию, которая состоит из совершенно разных людей с собственными взглядами и мышлением. Каждый из них должен понять вас правильно.

Чтобы эффективно руководить, недостаточно раздавать всем вокруг указания. Современный подход к управлению опирается не на директивные методы, а на принципы и ценности, которые невозможно донести до сотрудников, просто подписав очередной приказ. Нужно знать своих сотрудников, уметь вдохновлять их, бросая вызовы их профессионализму и максимально ясно описывая ожидаемые результаты. Для этого важно находить убедительные слова и интонации для каждого. По этой же причине чем выше позиция начальника, чем больше у него подчиненных, тем выше должен быть уровень его речевого интеллекта.

Так или иначе, речевая власть – это когда вас слушают не потому, что вы главный. Вас слушают потому, что вы говорите важные для всех слова ярким и доступным языком.

Стиль бизнеса. Речь для предпринимателей

Люди, обладающие предпринимательским талантом, – редкий вид. Предприниматель с развитым речевым интеллектом – явление и вовсе редчайшее. Поэтому, развивая свои коммуникативные навыки, вы получаете преимущество, благодаря которому будете востребованы в любом бизнесе и на любом рынке.

В 2009 году я основал консалтинговое агентство ASTRA для оценки и системного развития персонала. Я обучал руководителей навыкам управления и помогал разбираться в людях, чтобы повышать эффективность команд. Я стал не только тренером, но и руководителем собственного бизнеса: мне приходилось и обучать, и применять навыки на практике. Нагрузка удвоилась, так что я работал иногда допоздна, даже в выходные и праздники. Но каждую минуту я кайфовал от того, что делаю. Ведь я занимался любимым делом и получал за это достойное вознаграждение.

Однажды на тренинге для руководителей IT-компании в перерыве мы затронули тему талантов и предназначения. В конце тренинга один из участников, статусный руководитель, подошел ко мне с неожиданным предложением.

– Алексей, научи меня жить!

– Не уверен, что ты обратился по адресу.

– Но я чувствую в тебе то, чего мне не хватает. У меня есть деньги, машины, квартиры, мои дети обеспечены, родители тоже. Но я не наслаждаюсь этим. Когда же я слушаю тебя, понимаю, что у тебя точно все по-другому – тебе в кайф все, что ты делаешь. Научи меня жить так же!

Не буду рассказывать, до чего мы договорились. Но это пример того, как можно продавать, не продавая. По сути, я продал личный коучинг, не используя никаких специальных приемов и техник, а просто общаясь с заинтересованным человеком. Так речевой интеллект на определенном уровне развития начинает работать на вас. А иногда и вместо вас.

Если бизнес – это стиль жизни, то речевые коммуникации – это стиль бизнеса, причем один из самых эффективных. Просто разговаривая с людьми о своем деле и получая удовольствие от общения, вы получаете результат в виде продаж, потому что каждый собеседник – это потенциальный клиент или партнер.

Предприниматель – не только лицо продукта, который он предлагает клиентам, но и его голос. Люди покупают у тех, кому они доверяют. Чтобы этого добиться, недостаточно красивой обертки. С людьми обязательно нужно разговаривать. Продавать, не продавая, – не равно автоматизированным продажам через сайт, без вложений и контактов.

Голубая мечта инфобизнеса – один раз запустить лендинг и остаток жизни кайфовать на Бали. Но это самообман.

Сколько бы замкнутым ни был создатель «Фейсбука»¹, когда его университетский проект стал бизнесом, ему пришлось выйти в свет и общаться со множеством людей. Теперь от того, что скажет Марк Цукерберг, зависит будущее гигантской корпорации, а значит, и судьбы миллионов людей – сотрудников, акционеров, рекламодателей, потребителей.

Возможно, публичные выступления даются таким людям с трудом, даже когда они добиваются большого успеха. Тем не менее можно заметить, что и этот навык со временем дается им лучше с каждым новым выходом на публику. Вот уже Гарвардская речь Цукерберга становится примером того, как нужно завоевывать доверие аудитории.

Бывают и обратные ситуации. Известному предпринимателю, ювелиру Джеральду Ратнеру неудачная речь обошлась в 1,5 миллиарда долларов ущерба. На этот пример обычно ссылаются, когда говорят о цене слова. Однако, прежде чем потерять миллиарды, нужно было их заработать. Ратнер утверждал, что успеха на рынке добивается не тот, кто продает лучшие товары, а тот, кто заявляет о них громче остальных.

В 80-е годы имя Ратнера стало нарицательным – настолько громко он заявлял о своей компании. Хотя его предприятие пошло ко дну, сам он остался на плаву, основал новую компанию, и ему до сих пор платят за выступления на деловых мероприятиях.

¹ Принадлежит компании Meta, признанной экстремистской и запрещенной на территории России.

вых конференциях.

Ведь если бизнес можно потерять, развитые коммуникативные навыки останутся с вами навсегда.

Предпринимательство по определению связано с риском. Речевая сила не застрахует вас от потерь. Но она всегда будет работать на пользу вашего дела.

Лучший игрок. Речь для тех, кто связан с продажами

Я занимаюсь продажами с 1998 года. С тех пор мир изменился радикально не только в технологическом, но и в социальном плане. Эволюция коснулась продаж: подходы, которые работали даже пять лет назад, уже не эффективны. Технологии продаж не просто изменились – они продолжают меняться каждый день.

Например, нейромаркетинг перестал казаться магией и превратился в обыденность. Выходят новые исследования, открываются новые каналы и инструменты продаж, клиенты становятся «профессиональными потребителями» – все эти «чудеса» происходят на наших глазах.

Большинство продавцов даже не успевают следить за всеми изменениями, не то что применять их на практике. Чтобы поспеть за всеми «новинками», приходится «бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте». По этой причине в продажах продолжают применяться классические модели и проверенные годами приемы, разработанные еще в прошлом веке.

Но знаете, что находится между двумя крайностями – «нейромагией» и «продажей в пять этапов»? Ваш речевой интеллект!

Современные продажи невозможно алгоритмизировать,

пусть и с позиции нейромаркетинга. Это иллюзия, что, досконально изучив поведение потребителей, вы сможете управлять ими с помощью алгоритмов. Потребитель – прежде всего человек, а психология человека слишком сложна для универсальных и бездушных скриптов. В итоге «магия» сводится к примитивным манипуляциям, которые давно уже не работают.

Вам не поможет «язык продаж» или умение говорить на «языке клиента», если вы не найдете общий язык с человеком, который стоит перед вами.

Вы можете не знать ни одной продающей техники. Но если вы понимаете собеседника, если ему приятно с вами общаться, если ваша речь понятна и убедительна, у вас гораздо больше шансов закрыть сделку. Это намного эффективнее любого самого современного скрипта, основанного на последних достижениях нейронауки.

Продажи часто сравнивают с игрой. Но что делает продавца хорошим игроком? Это зависит от того, в какую игру вы играете. Если вы представили что-то вроде реслинга или американского футбола, где лучший игрок тот, кто скорее одолеет покупателя и с помощью жестких приемов притащит его «на базу» для заключения сделки, вы уже проиграли.

Лучший игрок – тот, с кем покупатель сам захочет играть, потому что с ним приятно общаться. Ведь продажа – это прежде всего взаимодействие между людьми. Именно развитые коммуникативные навыки делают вас лучшим игроком.

Или продавцом.

Формула Карнеги. Речь для сотрудников с карьерными целями

В студенчестве я боялся выступать с докладами из-за проблем с речью. Во время защиты диплома я так волновался, что не сумел аргументированно ответить на вопросы комиссии. В результате я получил тройку, хотя рассчитывал на красный диплом. Преподаватели были в курсе моих оценок. Но их впечатление от неуверенной речи перевесили мои профессиональные знания. Это клише, что хорошо изученная тема обязательно должна «отскакивать от зубов». В моем случае оно просто отказалось работать.

Отсутствие базовых речевых умений отрицательно влияет на вашу карьеру. В лучшем случае оно тормозит ваш карьерный рост, в худшем – отбрасывает назад, как это случилось со мной на защите диплома в институте.

Исследователи из Гарварда и Стэнфорда доказали, что карьерный рост на 85 % зависит от soft skills (гибких навыков) и только на 15 % – от hard skills (технических знаний).

Гибкие навыки – это обучаемость, адаптируемость, самоорганизация, креативность. Но самые важные soft skills – коммуникативные.

Фактически ученые почти повторили эмпирическую формулу, которую американский психолог Дейл Карнеги вывел еще в первой половине прошлого века. Он утверждал, что

успех в карьере и жизни на 80 % зависит от умения общаться и только на 20 % – от профессиональных навыков.

Причем развить речь в большинстве случаев гораздо быстрее и проще, чем получить образование инженера или врача. Так что наблюдение Карнеги согласуется с принципом Парето: затратив 20 % усилий на развитие речевого интеллекта, вы получите 80 % карьерных результатов.

Современные исследования говорят, что топ-менеджеры используют профессиональные знания и умения лишь в 15–20 % своей работы, тогда как все остальное – soft skills – это коммуникативные и организационные навыки. Рядовые сотрудники, наоборот, применяют в своей работе в основном профессиональные умения и не задействуют огромный потенциал развития, заложенный в гибких навыках.

Однако специалист, который не умеет грамотно и внятно изложить профессиональное мнение, выглядит менее компетентным в глазах руководителя. Какой бы высокой ни была его квалификация, из-за отсутствия навыка самопрезентации он будет выглядеть неуверенным и неопытным.

Таким образом, если вы будете развивать свои речевые навыки, то умножите свой профессионализм на коэффициент речевого интеллекта. Я предлагаю использовать для этого «формулу Карнеги». Выглядит она так.

<p>У = П*КрсУ – успех в карьере; П – профессионализм; Крс – коэффициент речевой силы со значением от 0 до 4,</p>

в зависимости от уровня развития речевых навыков. Крс меньше или равный единице тормозит вашу карьеру, выше – развивает. Если верить Карнеги, максимальное значение Крс – 4 (80 %/20 %). Следовательно, можно вывести коэффициенты для всех уровней развития речевой силы: Крс = 0 – речевое бессилие или молчание; Крс = 1 – базовый уровень речевых навыков; Крс = 2 – речевой интеллект; Крс = 3 – речевое влияние; Крс = 4 – речевая власть.

Медные трубы. Речь для тех, кто стремится к вершине

Успеха достигают не всегда самые талантливые и работоспособные. Если у вас есть амбиции в любой конкурентной сфере, рано или поздно вы это понимаете. Ведь на виду всегда те, кто умеет громче заявить о себе, – общительные и открытые к диалогу люди.

Скажем, танцорам или спортсменам для самовыражения не нужны слова. Это люди с развитым кинестетическим интеллектом, для них важны физическая форма и владение телом. Но и танцоров, и спортсменов в мире очень много, в том числе талантливых и усердных. Многим удается достичь совершенства в технике и физической форме. В больших городах таких людей сотни, если не тысячи. Однако места в танцевальных труппах и сборных командах ограничены десятками. А сольные партии и призовые медали – единицами. Чтобы претендовать на них, явно нужно что-то еще, помимо профессионального мастерства.

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.