

The background is a solid red color with a pattern of lighter red hexagons. The hexagons are arranged in a staggered grid, with some hexagons being slightly more prominent than others, creating a subtle 3D effect.

Ольга Куник

Иди на страх!
Там ты обретешь успех
и славу!

КОРОЛЬ РИТОРИКИ

Ольга Куник

Король риторики

«Автор»

2023

Куник О. В.

Король риторики / О. В. Куник — «Автор», 2023

Книга-тренажер по ораторскому мастерству. С ее помощью можно легко отточить свое ораторское мастерство самостоятельно. В книге представлены практически все виды публичных речей: убеждающая, вдохновляющая, агитационная, обвинительная, оправдательная; сторителлинг. Также более двадцати ораторских и психологических упражнений для самосовершенствования.

© Куник О. В., 2023

© Автор, 2023

Содержание

Король риторики	5
Страхи при публичных выступлениях	7
Зона комфорта	10
Дыхание	13
Тембр голоса	19
Язык телодвижений – психофизика	22
Харизма оратора	24
Искренность в выступлениях	27
Ошибки в выступлениях	29
Убеждающая речь	30
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Ольга Куник

Король риторики

Король риторики

Ольга Куник

Книга «Король риторики» – это учебное пособие для оратора. С ее помощью вы можете создать своё Успешное выступление!



От автора

Говорить непросто!

Особенно в мире глобализации и тотальной конкуренции!

Но если потратить немного времени, то стать королём коммуникаций вполне РЕАЛЬНО!

Привет, мой дорогой читатель!

Я рада, что ты решил совершенствоваться вместе со мной и моими учениками!

Ну что ж, дерзай! Я в тебя верю! И ты поверь в себя!

Ораторское искусство – это очень важный и ценный навык в жизни каждого успешного человека! Я знаю – ты успешен! Этот навык помогает красиво и грамотно донести свою позицию широкому кругу слушателей. Мало кто из нас с рождения имеет талант к публичным выступлениям. И эту способность можно и нужно развивать!

Когда-то один крупный бизнесмен, компанию которого я обучала, сказал мне: «Ольга, с годами и опытом я понял: самое важное в нашем мире – уметь хорошо, убедительно говорить и знать английский язык. Всё остальное вторично!»

Мой дорогой читатель, в этой книге я поделюсь с тобой информацией, которую я черпала во время обучения в театральном университете. Проходила множество обучающих программ. Получала опыт, работая на радио и телевидении. Ну и, конечно, когда обучала других!

Все, кто достиг успеха в ораторском мастерстве, имеют намного больше шансов стать великой личностью и добиться успехов практически в любой сфере жизни!

Безусловно, нужно много читать. Читать разную литературу! Особенно классика насыщает речь красивыми оборотами и интересными словами.

Оратор должен быть эрудированным.

То есть иметь знания во многих областях нашей жизни, чтобы в нужный момент этими знаниями воспользоваться.

Оратор обязан говорить грамотно!

И это не обсуждается! Всё!

Приятного прочтения!

Страхи при публичных выступлениях

Страхи при публичных выступлениях и как с ними бороться



Каждый человек испытывал хоть раз в жизни страх перед публичным выступлением.

Вспомните, когда в детстве вам нужно было выступить на утреннике или прочитать стихотворение Деду Морозу, какие чувства это у вас вызывало? Почему в школьные годы выученное наизусть стихотворение и прочитанное дома маме на уроке отказывалось звучать, и вы забывали слова? Почему вызванный к доске ученик, даже отлично зная материал, испытывает страх и путается в ответах? На что же основываются наши страхи и как их можно преодолеть?

С точки зрения психологии, страх является эмоциональным процессом. Это внутреннее состояние, обусловленное грозящим реальным или предполагаемым бедствием. В 99,9% случаев, страх – это состояние придуманное нами и очень хорошо взращённое, иногда до небывалых размеров. Мы боимся, что нас не поймут или поймут неправильно, что мы не слишком умны, не слишком привлекательны и т. д.

А самое главное – мы боимся действия! Ведь само по себе слово под собой ничего не несёт, если оно сказано ради слова. Задача слова – чтобы после его произнесения, слушатели совершили требуемое в этом слове то или иное действие!

Давайте вспомним, как мы хорошо и складно говорим, когда сидим на месте. Почему? Именно потому, что мы сидим! Встать – значит совершить действие, обратить на себя внимание, предложить что-либо! То есть задача риторики как науки – научиться совершать действие словом! Именно этого действия мы больше всего и боимся! Как же можно бороться со страхом?

Как мы знаем, любое действие вызывает противодействие! То есть чем больше мы уделяем внимание страху, чем больше силы мы прикладываем, чтобы его преодолеть, тем сильнее будет его сопротивление! Это значит, что нам нужно прекратить с ним бороться! Просто принять!

Давайте разберёмся, с чем ассоциируется у нас слово «страх». Конечно, с чем-то невероятно ужасным, возможно, темным, свирепым! И чем лучше у нас работает фантазия, тем

больше и коварнее наш страх. Выходит, что мы сами даём характеристику слову. Так давайте уберём из своего лексикона слово «страх» и заменим его, например, на слово «Винни Пух»! Правда, не страшно, ведь этот персонаж несёт в себе позитив. Теперь, когда вы будете говорить и даже думать о том неудобстве, которое вызывают у вас публичные выступления, говорите: «Ребята, у меня такой Винни Пух», и вам сразу будет легче.

Если психологи подходят к страху с внутренней стороны, то мы подойдём к нему с внешней.

Делайте дома и перед выступлением такое упражнение:

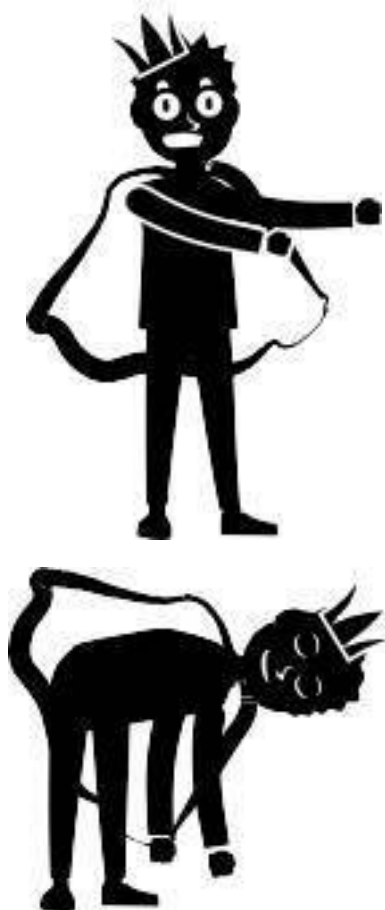
Максимально напрягаем своё тело от кончиков волос до пят.

В этом состоянии считаем до пяти.

Максимально расслабляем тело.

Проделываем 5 – 10 раз!





1-2-3-4-5

Ещё одна рекомендация: во время публичного выступления напрягите пальцы ног. Это незаметно, зато поможет снять зажим со всех остальных частей тела. Уберёт дрожание рта, рук и ног.

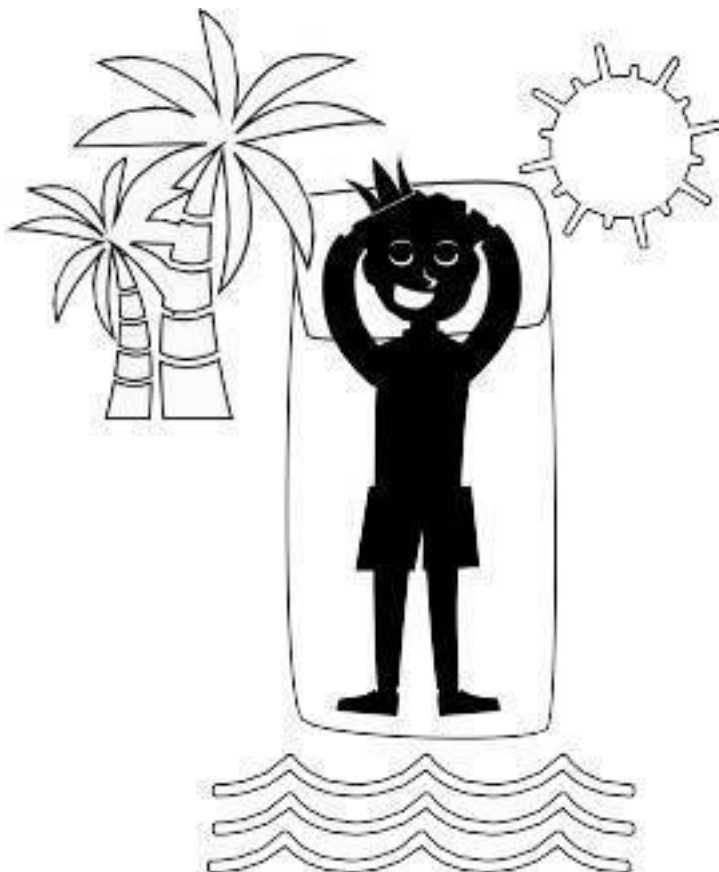
Важно! Дышите брюшным прессом, это поможет расслабиться и сосредоточиться на мыслях, а не на борьбе со страхом.

Состояние страха всегда заставляет нас отступать, прятаться, делать шаг назад при приближающейся опасности! Так вот, когда вы стоите перед публикой – никогда не отступайте назад! Делайте шаги только вперёд! Идите на страх! Пусть он отступит первым, а не вы!

Зона комфорта

Зона комфорта: что же это такое?

Каждый из нас делает очень много вещей автоматически.



Например: мы говорим со знакомыми людьми, ходим по своему дому, едим привычную еду, одеваемся в комфортную одежду, принимаем душ у себя дома, чистим зубы возле раковины, едем на работу привычным маршрутом и т. д. Вот это и есть зона комфорта! И у каждого из нас эта зона комфорта своя!

А теперь давайте представим, что вместо знакомой машины, вам предлагают для поездки совершенно другую. Даже у самого опытного водителя уйдёт некоторое время на адаптацию: надо привыкнуть к посадке, к рулю, к габаритам.

Или же вы всю жизнь одевались в стиле синий чулок, и вот вас приодели в стиле хип-хоп. Вы не только не сможете спокойно смотреть на себя в зеркало, вам будет неудобно просто передвигаться. Вам будет казаться (именно казаться!), что все обращают на вас внимание.

Вы ходите не так, вы совершенно другой человек. Но пройдёт несколько дней, и вы будете очень хорошо чувствовать себя в «новой коже».

Безусловно, зона комфорта – это очень удобно!

Мы чувствуем себя в ней расслабленно, так сказать в своей тарелке. Но жизнь такая штука, что нам часто необходимо выходить из зоны комфорта. Например, я родилась в провинциальном городке. Жизнь в нём спокойная и размеренная. Никто никуда не спешит. Кажется, что даже время в нём идёт медленнее. И вот я переехала в столицу, на тот момент она мне казалась не просто большим городом, а невероятно огромным мегаполисом. Люди куда-то бегут, все вокруг очень требовательные, здания огромные. Мне казалось, что я маленькая точка в этом пчелином рое. Было ощущение, что я этого не вынесу. Но прошло время, и всё это стало нормой! Вот и я сама уже мчусь куда-то. То же самое мы чувствуем при смене работы: новая компания, новые люди, новые правила! А если это новая страна с совершенно другим менталитетом? Вот это настоящий выход из зоны комфорта! Нам нужно учитывать новые обстоятельства, изучать новые схемы поведения. Это происходит до тех пор, пока мы снова не дойдём до автоматизма!

Наши глобальные цели ВСЕГДА находятся за пределами зоны комфорта!

Чтобы подняться по карьерной лестнице, надо выучить новый язык – и это дискомфорт. Ведь когда я буду учиться, я буду допускать ошибки, все будут знать об этом, обращать внимание на мою безграмотность.

О нет, лучше буду работать там, где работаю!

Чтобы попросить о прибавке к жалованию, надо поговорить с начальством. *О нет! А если он откажет... А если сейчас не время, а что, если он в плохом настроении... Ладно, я и так неплохо живу. Вон сосед живёт ещё хуже.*

Или мы хотим приобрести новый автомобиль. Денег на него нет. Чтобы на него заработать, надо как минимум выключить телевизор и встать с дивана. *Ну уж нет, ездил же я как-то на маршрутке 10 лет и ничего!*

Даже если такие люди и пытаются выйти из зоны комфорта, в 95% случаев они возвращаются назад, на протоптанную тропинку – туда, где КОМФОРТНО! Так вот, чтобы достичь поставленных целей, а не оставаться только в своих желаниях, надо научиться выходить за рамки своей зоны комфорта. Расширять свою зону комфорта хорошо! Полезно! Необходимо!

А теперь о публичных выступлениях

Я знаю мало людей, которые любят выступать публично! Подавляющее большинство УСПЕШНЫХ ораторов, не побоюсь этого слова, *ненавидели* такие выступления!

Когда мы только пробуем выступать на публике, мы не знаем, куда деть руки, как можно стоять на двух опорных ногах, не переминаясь с одной на другую.

Как прекратить одёргивать одежду, поправлять волосы, не теребить в руках ручку. Перестать крутить кольца, часы. Не дёргать себя за нос, теребить очки и т. д. А самой большой угрозой для нас при выступлении есть взгляд людей! Это как прыгнуть с тарзанки головой вниз. Сердце – в пятки, душа – в ад!

Мало сказать, что это некомфортно, у некоторых начинающих ораторов возникает страх, который доходит до паники!

Но если мы только один раз пересилим себя, переступим черту, т. е. выйдем и расширим свою зону комфорта, с каждым новым выступлением нам будет всё легче. Пока мы не доведём это действие до автоматизма.

В конце концов мы даже научимся получать от этого удовольствие! Придёт контроль всего: тела, голоса, эмоций, мыслей!

Я проводила очень много экспериментов со своими студентами. И в 100% случаев, да именно в 100%, им казалось, что слушатели о них что-то не то думают. Слышат и понимают, что они сбились с мысли, выглядят нелепо и т. д.

И все это только наши домыслы, которые не имеют никакого отношения к реальности!

Как же научиться расширять свою зону комфорта?

Расскажу на примере своей ученицы Анны. Три – четыре занятия подряд она отказывалась выступать, говорила, что не готова, что у неё не получится, что боится и т. д. Дошло до того, что она выходила и по 10 – 15 минут стояла молча, а потом так же молча уходила.

С места же она прекрасно объясняла причины своей очередной неудачи. Я приняла кардинальные меры и попросила её не приходить на следующее занятие, если она будет молчать. Она возмутилась, но на следующее занятие всё же пришла! Когда же наступила её очередь выступать, она снова начала говорить о том, что у неё не получится. Тогда я просто потребовала проговорить несколько десятков раз, что она сможет выступить и сделает это блестяще.

И она таки это сделала! После чего встала и выступила! И выступила хорошо!

Так вот, первое упражнение, которым я вас вооружаю на борьбу со страхом, – это **научиться себя одобрять!** Одобряйте себя за то, что вы уже сделали, не ругайте за то, что пока не смогли! Завтра – обязательно сможете!

«Я молодец, что я вышел! Я стоял ровно! Я смотрел на людей!»

Придумайте себе какие-то поощрительные призы, купите что-то красивое, разрешите съесть что-то вкусное и т. д. Делайте каждый день то, чего вы не делали ещё вчера: спросите что-то у незнакомого человека на улице, похвалите контролёра в автобусе. Наконец, вы выскажете неодобрение официанту, который долго нёс вам заказ. Перемеряйте в магазине много нарядов и, поблагодарив продавца, ничего не купите. Откройте окно и прокричите в него что-то на всю улицу.

И помните: чем шире ваша зона комфорта, тем успешнее вы в жизни.

Дыхание

Постановка дыхания как сеанс психотерапии!

Хочу посвятить дыханию немного больше вашего времени. Я вижу в дыхании основу освобождения от многих блоков и зажимов в нашем теле! И раз уж мы говорим о публичных выступлениях, как же нам обойти вопрос правильного, естественного и свободного дыхания?

Обратим внимание на младенцев и кошек. Почему именно на них? Потому что они самые расслабленные существа на свете! Коты навсегда такими остаются, а вот дети в период взросления набираются страхов. Приобретают разный негативный опыт и тем самым массу мышечных зажимов.

Несколько лет назад ко мне на тренинги приходили две прекрасные женщины, доктора-терапевты, которые объяснили с медицинской точки зрения взаимосвязь дыхания и эмоционального состояния.

Итак, существует два основных типа дыхания – грудной и диафрагмальный.

Если у человека грудной тип дыхания, то выглядит это так: плечи и грудная клетка поднимаются вверх.

При диафрагмальном типе дыхания живот идёт немного вперёд, и раздвигаются нижние ребра. Так вот, если человек дышит грудным дыханием, исключается работа диафрагмы, так как в верхней части нашего туловища есть только ребра, они, к сожалению, не могут свободно вытолкнуть воздух, что делает наша диафрагма. Отсюда мы получаем верхнеключичный, а иногда и гортанный зажим. Кроме этого, кислород, который в большом количестве сосредоточился в верхних частях лёгких, поступает в мозг и кровь, вызывает у человека панику.

Известный американский психиатр, практикующий психоаналитик А. Лоуэн (1910 – 2008) даже высказывал предположение, что неправильное дыхание вызывает у людей невротические и шизоидные состояния. Поэтому важно задействовать нашу диафрагму!

Дыхание должно распространяться в нашем организме спокойно и плавно, как волна. Эта волна зарождается в глубине живота, ниже к тазу, и поднимается к горлу. По мере её продвижения вверх брюшная полость, грудная клетка, горло и рот расширяются. У горла при этом особая роль: если оно не расширится на вдохе, человек не сможет вдохнуть достаточно глубоко.

Стоит попробовать зевнуть с закрытым ртом перед зеркалом, и вы увидите, как расширяется горло. В этот момент оно максимально свободно! Горло многих людей очень зажато...

Отсюда паника, страх, тремор и другие побочные эффекты (забывание текста, нервные перебирания предметов, одёргивание одежды и т. д.).

Упражнение № 1

Лягте на спину на ровную поверхность. Руки положите вдоль тела. На живот, в районе диафрагмы (это там, где заканчиваются ребра), положите массивную книгу. Расслабьтесь. И на вдохе попробуйте толкнуть живот вверх, а на выдохе опустить вниз. Голову немного запро-

киньте назад, чтобы горло было свободным. Делайте вдох через нос, выдох через рот. Продолжительность – 5 – 7 минут.



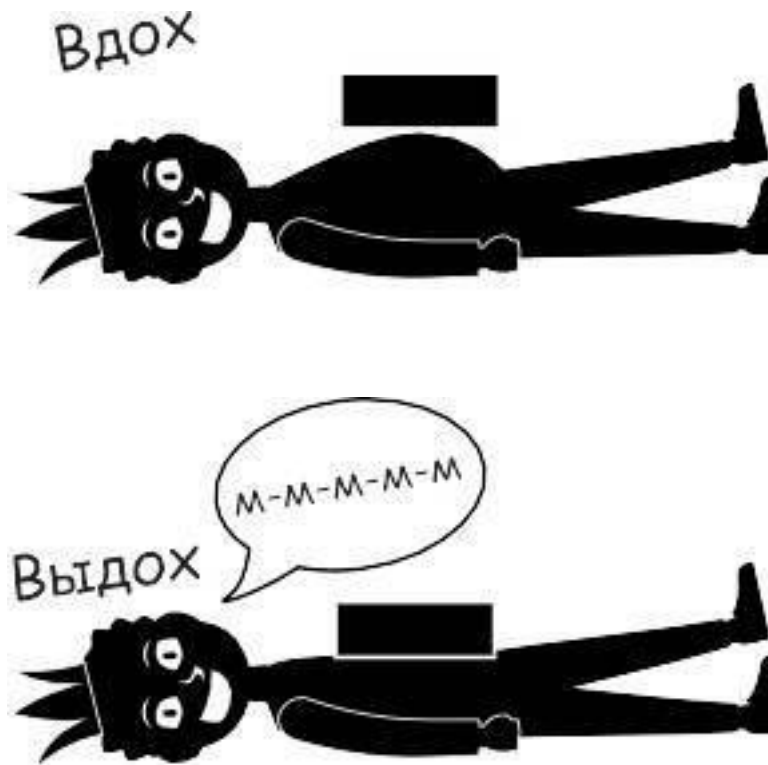
Упражнение № 2

В этом же положении, лёжа на спине, на каждом вдохе постарайтесь подавать таз немного назад. А при выдохе, наоборот, вперёд. На выдохе произносите звук (х-х-х-х-х) Продолжительность – 2 – 3 минуты.



Упражнение № 3

В позе лёжа на спине, можно с книгой на животе, постараемся издавать звуки. При этом зубы нужно разомкнуть, приблизительно на полсантиметра, а губы остаются открытыми. Делаем вдох, на выдохе стонем (м-м-м-м-м). Именно стонем – звук должен напоминать стон! Следите за горлом. Оно должно быть максимально расслабленным. Продолжительность 2 – 3 минуты.



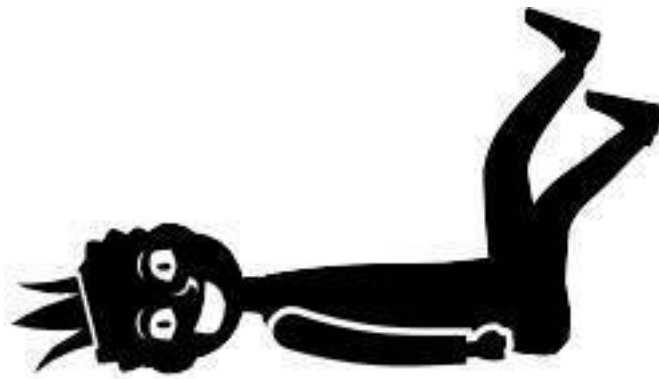
Упражнение № 4

В том же положении, лёжа на спине, поднимите ноги вверх. Колени должны быть слегка согнуты, носки на себя. Теперь представьте, что прямо над поднятыми ногами потолок. «Упритесь» в него стопами, не распрямляя коленей. Начинайте пятками давить на «потолок».

Ноги начнут вибрировать. Продолжая толкать пятками «потолок», поддерживайте вибрацию в ногах. Постепенно ваше дыхание станет глубже.

Это упражнение помогает отпустить мышцы живота и расслабить его. Ноги вверху нужно удерживать около одной минуты. Затем их опускаем, делаем паузу 30 секунд и повторяем упражнение ещё 4 раза.





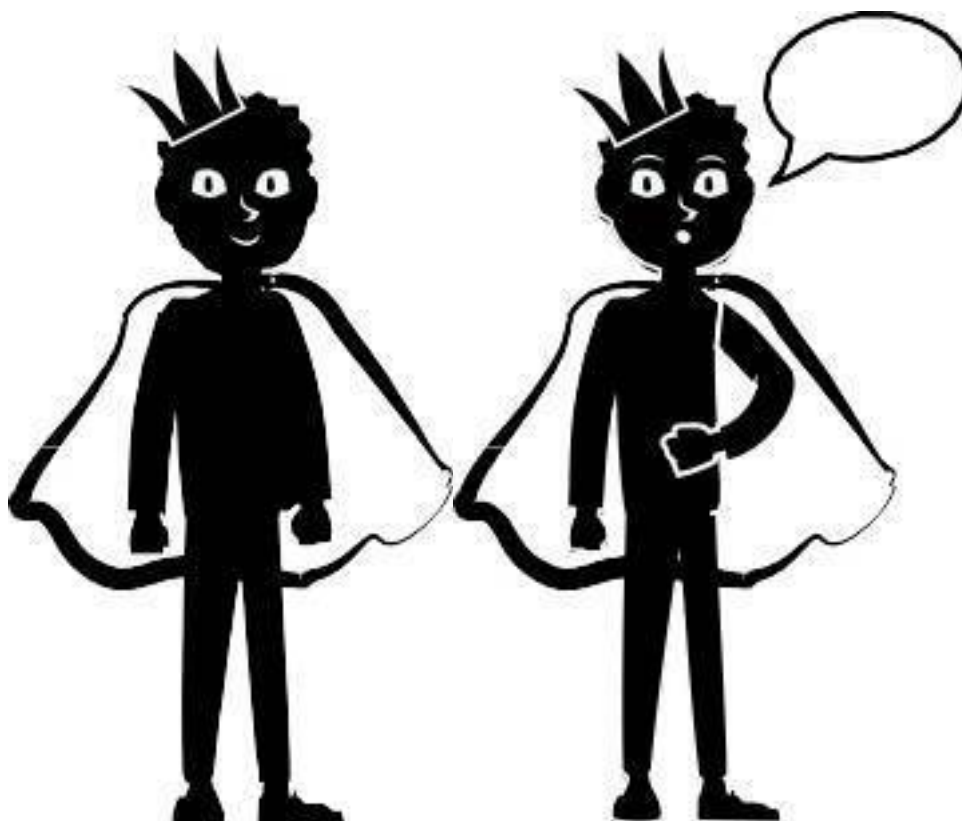
Упражнение № 5

В положении полулёжа или полусидя (в идеале нужно дойти до положения стоя) положите руку на диафрагму.

Сделайте вдох и на выдохе произнесите длинный звук (х-х-х-х-х).

Снова вдох, а на выдохе звук (с-с-с-с-с).

Вдох, на выдохе (ш-ш-ш-ш).



Повторите упражнение 10 раз.

В момент выполнения упражнений вы можете почувствовать покалывание в конечностях или головокружение. Так происходит гипервентиляция – перенасыщение организма кислородом: вы вдохнули и получили воздуха больше, чем обычно в состоянии покоя. Через некоторое время после начала проведения занятий вы заметите, что точно такой же объём воздуха больше не вызывает подобных симптомов, а тело приспосабливается к более глубокому дыханию.

Если в какой-то момент дыхательных упражнений вам хочется плакать или кричать, плачьте и кричите! Так организм хочет избавиться от блоков и мышечных зажимов.

Выводы

Что испытывает неподготовленный человек перед публикой?

Очень сильный стресс!

Стресс проявляется на двух уровнях:

физиологическом: повышенная частота сердечных сокращений – потоотделение, учащённое дыхание, тремор, красные пятна на лице, груди, шее;

когнитивном: мысли, эмоции, усиливающие стресс.

Я всегда буду настаивать на том, чтобы все мои ученики переходили на диафрагмальное дыхание! Причём занимались **ЕЖЕДНЕВНО** по 10 – 15 мин. и контролировали себя много раз в повседневной жизни.

! Важно знать

Новорождённый, независимо от пола, дышит именно с помощью диафрагмы.

Чаще всего именно женщины переходят на грудно-ключичное дыхание в подростковом возрасте. Большая часть мужчин остаётся с брюшным дыханием и только при очень сильном волнении начинают дышать грудью (есть много гипотез по этому вопросу, но реальные причины неизвестны).

Комфортное дыхание: женщины – пять, шесть слов на одном выдохе. Мужчины – шесть, восемь.

Преимуществом диафрагмального дыхания является лучшее обогащение крови кислородом, поскольку в процессе участвует практически весь объём лёгких.

А самым важным достоинством брюшного дыхания является снижение стресса! В момент выдоха происходит нажим на диафрагму, что стимулирует блуждающий нерв, который отвечает за РАССЛАБЛЕНИЕ в нашем организме.

Тембр голоса

Голос – это один из самых важных инструментов оратора. Хороший, глубокий голос является подспорьем для успешного выступления.

Некрасивый, зажатый голос, с выраженными дефектами речи производит неприятное впечатление на слушателей. Качества, которыми должен обладать голос оратора: сила, дикция, мелодичность, объём. Голос оратора должен быть гибким, т. е. иметь способность подняться от самых тихих и нежных тонов до своей наивысшей силы. Таким образом, голос иллюстрирует наши чувства, порывы, перемены настроения.

Для постановки голоса нужно:

Правильное дыхание

Свободная гортань (нет зажимов)

Чёткая дикция

Артикуляционная гимнастика в помощь дикции:

«Улыбка». Удерживайте губы в улыбке, зубы не видны.

«Трубочка». Вытягивайте губы вперёд длинной трубочкой.

«Хоботок». Вытягивайте сомкнутые губы вперёд.

«Рупор». Зубы сомкнуты, губы округлены и чуть вытянуты вперёд. Верхние и нижние резцы видны.

«Трубочка», «Улыбка», «Хоботок». Чередуйте положений губ.

«Зайчик». Зубы сомкнуты, верхняя губа приподнята и обнажает верхние резцы.

«Улыбка-трубочка». Вытянуть вперёд губы трубочкой, затем растянуть губы в улыбку.

«Пятачок». Вытянутые трубочкой губы двигать вправо – влево, вращать по кругу, зубы сомкнуты.

«Рыбки».хлопаем губами друг о друга (произносится глухой звук).

«Уточка». Вытянуть губы, сжать их так, чтобы большие пальцы были под нижней губой, а все остальные – на верхней губе, и вытягивать губы вперёд как можно сильнее, массируя их и стремясь изобразить клюв утки.

«Недовольная лошадка». Поток выдыхаемого воздуха легко и активно посылать к губам, пока они не станут вибрировать. Получается звук, похожий на фырканье лошади: пррррр

«Хомячок». Надуть обе щеки, потом надувать щёки поочередно.

«Голодный хомячок». Втянуть щёки.

«Птенчики». Рот широко открыт, язык спокойно, расслаблено лежит во рту.

«Лопаточка». Рот открыт, широкий расслабленный язык лежит на нижней губе.

«Чашечка». Рот широко открыт. Передний и боковой края широкого языка подняты, но не касаются зубов.

«Иголочка». Рот открыт. Узкий напряжённый язык тянется вперёд.

«Горка». Рот открыт. Кончик языка упирается в нижние резцы, спинка языка поднята вверх.

«Грибок». Рот открыт. Язык «присосать» к нёбу. Отпустить. Повторить. Получится клацающий звук.

Освобождение гортани, дикция.

Проговариваем звуко сочетания с закрытыми губами, при этом зубы должны быть открыты на полсантиметра. Проговорите строчку с закрытыми губами, потом проговорите её же, но только уже с открытыми губами:

Кпти – кптэ – кпта – кпто – кпту – кпты

Ститкци – стэткцэ – статкца – стоткцо – стуткцу – стыткцы

Взждри – взждрэ – взждра – взждро – взждру – взждры

Фифтши – фэфтшиэ – фафтшиа – фофтшио – фуфтшиу – фыфтшы

Смикриши – смэкришэ – смакриша – смокришо – смукришу – смыкришы

Рлилри – рлэлрэ – рларла – рлорло – рлулру – рлылры

Лрирли – лрэрлэ – лрарла – лрорло – лрурлу – лрырлы

Отработка объёма и глубины голоса

Напойте стихотворение, указанное ниже, таким образом, чтобы повышение и понижение высоты голоса соответствовало содержанию. Напевать можно любые стихи, главное, чтобы это было похоже на то, как священник поёт в церкви. Такой напев лучше всего вырабатывает объём голоса:

*Чтоб овладеть грудным регистром,
Я становлюсь аквалангистом.
Всё ниже опускаюсь, ниже!*

*А дно морское ближе, ближе!
И вот уж в царстве я подводном!*

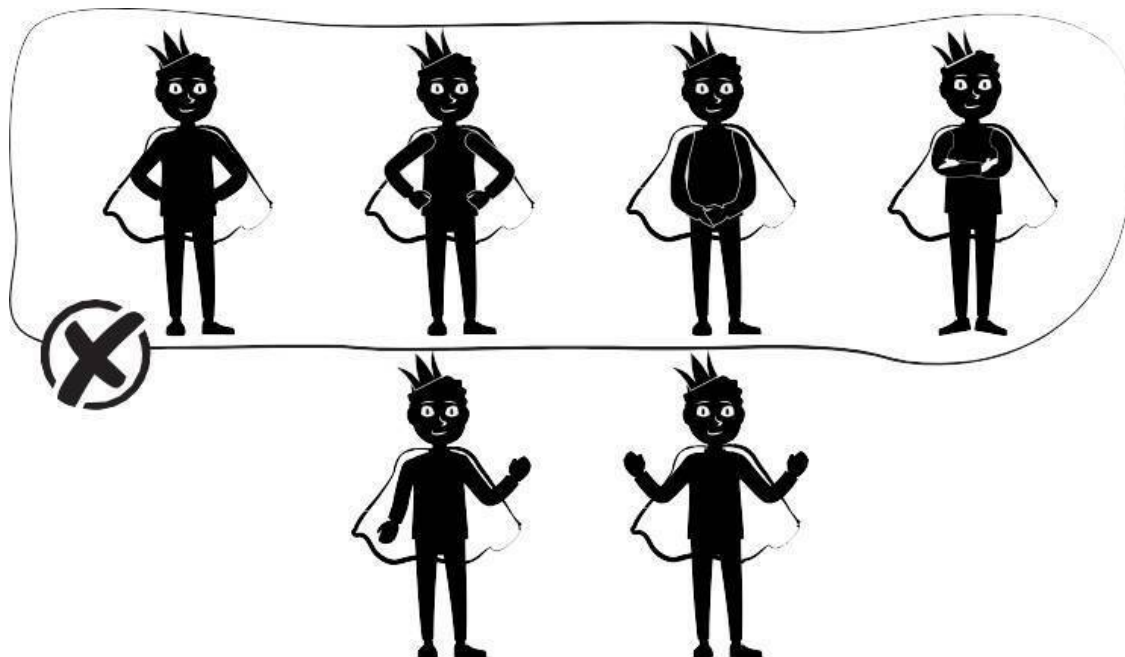
*Хоть погрузился глубоко,
Но голосом грудным, свободным
Распоряжаюсь я легко.
Чтоб овладеть грудным регистром,
Полезно стать аквалангистом.*

**Пользуйтесь своим голосом!
Очаровывайте им публику!
Обволакивайте и увлекайте её!**

Язык телодвижений – психофизика

То, как мы двигаем руками, ходим или просто стоим, может многое рассказать о нас как об ораторе, да и о личности в целом!

Руки – наш основной инструмент!



Вспоминая обучение в театральном университете, я часто цитирую своего мастера В. Н. Судьина:

«Оля, крик – это не темперамент и не действие, когда у вас одна рука болтается! Кого вы пытаетесь обмануть! Вы просто делаете вид, что включились! Но раз уж вы делаете вид, то делайте это, по крайней мере, грамотно!»

О чём это говорит? Если мы воздействуем на человека или группу людей, словом, то мы всегда задействуем обе руки! Обратите внимание, как вы кому-то что-то доказываете. Да, обе ваши руки жестикулируют! Или вы переубеждаете человека в неправильности его мнения, поступков и т. д. – обе ваши руки участвуют в процессе коммуникации. При публичном выступлении, как правило, присутствует больше, чем два человека, поэтому и жестикуляция должна быть объёмней.

Чем больше слушателей, тем шире жесты! Широкие жесты говорят о том, что вы – человек уверенный в себе. Также не стоит часто использовать такой жест, как рука в кармане. Обратите внимание на то, чтобы ваши ладони при жестикуляции не смотрели в пол. Ладони должны быть направлены вверх!

Важно стоять на двух опорных ногах, старайтесь не сгибать одну из них.

Поза на двух ровных ногах говорит о готовности оратора к действию. Поза «на одной ноге» выказывает несобранность. Безусловно, нужно периодически передвигаться, чтобы раз-

нообразить своё выступление. Количество передвижений – не больше 15% от всего времени выступления.

Жесты-паразиты:

Почёсывание носа, подбородка и других частей тела.

Дёрганье себя за пиджак, свитер и т.д.

Перекручивание колец, цепочек, часов, поправление очков и других аксессуаров.

Перебирание пальцев.

Клцанье, вращение ручкой.

Покусывание или облизывание губ.

Переминание с ноги на ногу.

Если вам сказали, что ваша речь имеет такие огрехи необходимо их устранить!

Не стоит перегружать ваше выступление лишней, никому не нужной жестикуляцией. Она не несёт никакой информации, а только отвлекает слушателей. Опытный оратор – дирижёр оркестра (своей публики), жесты должны как минимум не мешать восприятию, а лучше – помогать ему!

Учимся жестикулировать:

Выступите перед друзьями, знакомыми или даже перед зеркалом с закрытым ртом. Обязательно все проговаривайте в уме! Обязательно! Тема выступления должна быть серьёзной, важной, вызывать у вас эмоции! И обязательно: во время своего короткого выступления задавайте слушателям вопросы, работайте с публикой.

Например:

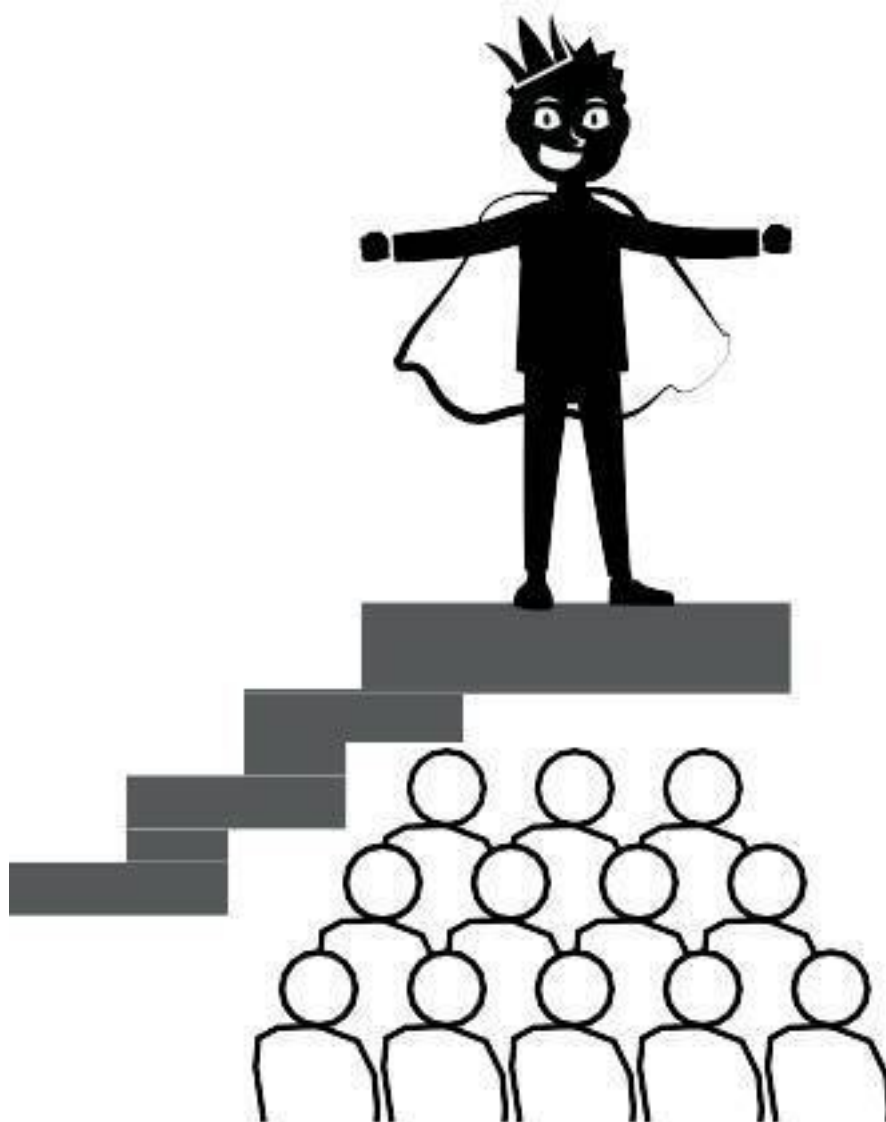
Это правильно? Это важно? Это необходимо?

И ждите 2 – 3 сек., якобы даёте ответ на свой вопрос.

Упражнение «Зеркало». Найдите видео с выступлением человека, который хорошо жестикулирует. Например: Тину Канделаки, Джона Керри, Джорджа Буша и т. д., попробуйте их скопировать. Возьмите от каждого понемногу, так вы сможете создать свой индивидуальный стиль.

Харизма оратора

Дословно в переводе с древнегреческого языка слово «харизма» означает «притягивать к себе внимание». Это слово восходит к слову «хариты», в древнегреческой мифологии – три богини красоты и изящества. Слова «харизма», «характер» имеют один корень.



То есть быть харизматичным – уметь производить впечатление на людей, притягивать и удерживать их внимание.

Бытует мнение, что все великие харизматичные лидеры не от мира сего, что их уникальность тесно связана с нарушениями психического, морального и социального поведения. Начиная от жестоких римских императоров (Калигулы, Нейрона) и до наших дней.

Философ Артур Шопенгауэр писал: «Гении не только невыносимы в жизни, но безнравственны и жестоки, им трудно иметь друзей... На высотах мысли царит одиночество». Одино-

чество! Часто одиночество в обществе рассматривается как отступление от нормы. Но если вспомнить, все великие правители были либо совсем одиноки, либо имели жену, друга, но до конца не могли им открыться.

Никто не может постигнуть гения, понять его.

«Тот, кто находит удовольствие в уединении, либо дикий зверь, либо Бог», – писал Аристотель. Мы будем говорить об одиночестве в толпе! О людях, которые управляют толпой. В этом случае человек тоже остаётся одиноким, лишь поглощая энергию масс.

Лидера, если хотите короля, всегда доигрывает свита! А одиночество – это исчезновение, гибель человека как частицы общества и рождение его индивидуальности! Поговаривают, что Сталин уезжал в далёкие леса, к шаманам для полного уединения. Харизматические лидеры, по мнению людей, которыми они управляют, наделены особой благодатью, выдающимися качествами, необычайной способностью к руководству. Харизма складывается из реальных способностей лидера и тех качеств, которыми его наделяют последователи.

При этом индивидуальные качества лидера нередко играют второстепенную роль в формировании его харизмы.

Харизма – это власть, построенная на силе личных качеств, способностей, дарований лидера, а не на логике!

Несмотря на то, что исполнители и лидер могут никогда не встретиться в жизни, в представлении исполнителей лидер всегда будет стоять выше всех остальных людей, они будут его уважать и почитать, верить в его миссию. Исполнители могут представить, что у них много общего с лидером, общие интересы, схожи какие-то черты. На уровне подсознания исполнители ждут, что это подчинение и уважение сделает их похожими на лидера. Они пытаются ему подражать, стать его подобием. Что же это за черты великих людей – харизматических личностей?

При общении с таким человеком должно появиться впечатление, что он заполнил всё окружающее пространство своей энергией! Его много! Он везде!

Особенная внешность. Лидер не должен быть красив в простом понимании. Но он должен обладать хорошей осанкой, умением держаться на людях «волево, резко, а иногда и жёстко».

Независимость характера. Независимость суждений.

Лидеры всегда рассчитывают только на себя!

Отличительные ораторские способности. Обязательное – умение говорить. Также они обладают способностью к общению с другими личностями.

Похвала их личности. Лидеры чувствуют себя превосходно, воспринимают похвалу как должное. Когда ими восхищаются, это несколько не смущает лидера.

Достойная и очень уверенная манера держаться.

Лидеры никогда не оправдываются. Они выглядят исключительно собранными, всегда владеют ситуацией.

На них хотят быть похожими! Подражают их стилю, манере говорить, двигаться!

Из моего опыта, харизма – это способность заражать!

«Харизма – это обольщение в массовом масштабе», – сказал Роберт Грин, исследователь вопросов психологии власти.

Можно скептически относиться к работам Фрейда, которые базируются на человеческой сексуальности, но многолетний опыт публичных выступлений говорит мне о том, что во многом он прав. Обольщать! Обволакивать! Держать в зависимости! Быть объектом обожания! Вот что значит быть харизматичным! Я всегда говорю своим слушателям, что оратор – это альфа-самец, не бета, тем более – не гамма! И это никак не зависит от вашей гендерной принадлежности! Конечно, женственности в разумных пределах никто не отменял. Самый простой вопрос, который я задаю своим слушателям-женщинам: «Вы пойдёте за мужчиной, который полчаса будет ныть, уговаривать вас с ним пойти, или вы пойдёте за тем, который скажет: «Так, хватит, пошли!». Все говорят: «Я иду за вторым!»

Вот она – харизма! Ни в коем случае не нужно все воспринимать буквально, я вовсе не призываю вас стать жестоким деспотом. Я говорю о внутреннем стержне человека. Этот стержень очень виден, даже когда мы молчим.

Как же разбудить харизму?

Вы можете пойти двумя путями.

Длинным: прорабатывать на протяжении многих месяцев, а то и лет свою жизнь с психологом – от внутреннего к внешнему.

Или коротким: от внешнего к внутреннему: начать говорить, ходить, мыслить так, как это делает лидер, который вам импонирует.

Нам необходимо:

Изменить тембр голоса.

Понизить его, если он высокий. Если спешим, начать говорить более медленно и чётко. Представьте себя начальником, а лучше президентом – сразу же придёт абсолютно новое ощущение себя в этом мире. Вот в этом состоянии попробуйте говорить. По опыту, даже с первого раза есть хороший результат!

Настроить «физику» тела.

Стойте ровно! Поднимите голову, вы не страус! Мы, люди, редко даём себе право говорить уверенно, не опуская головы перед другими членами общества, а особенно перед теми, которые кажутся нам чем-то лучше нас. А ведь мы сами возвышаем других, иногда совершенно беспричинно. Все это не более чем наша неуверенность в себе, мы сами осознанно становимся на колени перед тем, кто совсем не высок и возвеличиваем его. Так было всегда. Поэтому начинаем себя уважать уже сегодня, чтобы завтра стать харизматичным лидером, на которого будут равняться другие!

Искренность в выступлениях

Пришло время поговорить о наигрыше! Наигранности! Неискренности! О чрезмерном пафосе в речи!

К огромному сожалению, на эту главу меня «вдохновили» мои студенты!

Начинающим ораторам часто кажется, что ораторское мастерство имеет непосредственное отношение к плохому театру. Именно к плохому!!! Где все выпучивают глаза, делают акценты на каждом слове. Нет! Это абсолютно разные виды выступлений!!! Хотя, справедливости ради, нужно отметить, что к хорошему театру ораторское мастерство всё же имеет отношение. Давайте по порядку!

Буду сравнивать, чтобы было понятней.

Пастыри в американских церквях могут быть прекраснейшими людьми и реально искренними! Но люди, мы – не американцы! Мы не радуемся, к сожалению, каждой травинке! Нельзя говорить возвышенно, поднимать часто глаза к небу! (Я, как и большинство, надеюсь, что ТАМ кто-то есть, конечно.) Но мы говорим с людьми! У нас с НИМИ диалог! И не надо ставить акценты на каждом слове! И это же слово поднимать вверх, как бы пропевая его! Если мы хотим сконцентрировать внимание людей на слове, группе слов, то нужно перед, словом, сделать вдох, и слово, группу слов ПОНИЗИТЬ интонационно!

Дальше – «Телемагазины» – вот ещё одни представители наигрыша! Они – снова-таки – выходцы из Америки (помните, радуются травинке), нарочито что-то нам навязывают! Чрезмерное педалирование на словах раздражает!

Какое оно замечательное!!! И тебе надо! Если ты очень сильно мне предлагаешь, я буду подозревать тебя! Ты – заангажированный тип!!! Есть такое понятие «точка нужды». Тот, кому очень нужно, находится в бОльшем проигрыше всегда. Всегда!!!

И мои любимые дикторские курсы! Сразу говорю, хорошие курсы есть 100%, но, к сожалению, основное количество – это... (в книге ругаться запрещено!).

«Ну, чему же вы учите этих бедных ребят?! Кто ж такое слушает?»

Речь должна быть органичной! Не говорит человек одинаковыми интонациями! Даже на телевидении! Тем более на телевидении! Когда мы в жизни говорим – мы ой какие разные краски находим к словам! И только тогда речь становится живой, какой она и должна быть!

Рецепт от меня:

На первых этапах создания из себя великого оратора, старайтесь говорить специально максимально на одной интонации, и только когда вы будете знать, что слово или группа слов несёт основной посыл, понижайте голос на этих словах!

Каждую новую мысль начинайте или быстрее, или медленнее, или громче, или тише предыдущей!

Поначалу меньше улыбайтесь! Да! Я не ошиблась! Искренне улыбаться гораздо сложнее, чем грустить, давить, настаивать, требовать – в публичном выступлении, конечно! (Улыбка в таких случаях выглядит как зажим!)

И самое главное – людям не нравятся идеальные, кукольные персонажи, запрограммированные роботы!

P. S. Мы не в СССР и школа в стиле Левитана умерла!

Так что совет вам: попроще, товарищи! Попроще! Всем нравятся обычные люди!

Ошибки в выступлениях

Можно ли их избежать?

У каждого из нас в жизни происходили моменты, когда в повседневной речи мы допускали ошибку. Как мы на это реагировали? Абсолютно спокойно. Мы вспоминали то, что хотели сказать, и спокойно шли дальше, продолжали разговор. А как реагировали на наши ошибки собеседники? Точно так же – спокойно! Отчего же нам кажется, что если

диалогическая речь переносится на сцену и становится
монологической (то есть закрытым диалогом, потому как монолог в чистом виде бывает только в театре), неужели наши слушатели будут шокированы, если мы допустим ошибку?

Здесь я бы, конечно, копнула глубже, вернулась к детству каждого из нас и задала вопрос родителям: «Как же можно так не любить своих детей, чтобы постоянно их критиковать и не давать им права на ошибку? Не указывать на то, что не получилось, а рассказать, как сделать по-другому – лучше!» Ну да ладно, мы в реальной жизни, и надо всё срочно исправлять.

Первое

Откуда зал знает, что вы будете говорить дальше?! Ведь мы не раздавали программку с точным текстом нашей речи, не обещали придерживаться её слово в слово!!! Не загоняйте себя в рамки текста, придерживайтесь только основных моментов! Для этого элементарно составьте план речи – и всё! Забыли, что дальше – абсолютно спокойно скажите: «Так, что у нас дальше по плану?» А затем спокойно посмотрите в свои записи!

Второе

Опытные ораторы часто специально забывают!

Да, именно забывают! Есть такой приём в риторике, который помогает соединиться со слушателем: просят помочь, напомнить что-то аудитории или подтвердить точность сказанного. Таким образом, срабатывает эффект «свой – чужой». И аудитория с оратором становятся единым организмом!

Мой опыт проведения семинаров и выступлений – более 15 лет, и я до сих пор что-то забываю! И при этом не вижу в этом ничего постыдного, чего и вам желаю! В конце концов, хорошая шутка над собой всегда помогает выйти из неловкой ситуации!

Убеждающая речь

Действие словом – убеждающая речь!

Убеждающая речь – процесс воздействия на мысли, чувства аудитории.



В убеждающей речи рассматривается спорный или теоретический вопрос. В процессе выступления оратор передаёт мысли, предназначенные для укрепления определённой цели, которую он транслирует, продвигает. Или цель выступления – формирование позитивных взглядов на совершенно новый вопрос! Задача оратора – изменить, навязать мнение слушателям к вопросу или побудить их к действию.

Очень важно в убеждающей речи не забывать об интересах, вкусах, ценностях, потребностях аудитории. Важно любыми способами объединиться со слушателями.

Особо важно начинать речь с мыслей, которые аудитория воспримет как свои собственные, уже когда-то пережитые, таким образом – абсолютно правильные. Другими словами, заставьте людей с вами согласиться!

Дайте понять, что их это касалось, касается или будет касаться в будущем!

Например:

«Правда же, каждый из нас хоть раз в жизни испытывал страх? Страх о здоровье, благополучии, в конце концов, страх за жизнь...»

«Мы все хотим жить счастливо, комфортно, независимо...»

«Мы все были детьми! Кто-то любил собирать календарики, кто-то делать домики из спичек, другие предпочитали кататься на коньках или ездить на велосипеде. Мы все были детьми».

Варианты начала выступления:

Хорошие примеры из кинематографа

Вводные предложения

«Численность населения земли за 100 тысяч лет достигла одного миллиарда! А потом всего за 100 лет двух миллиардов, и за каких-то пятьдесят лет снова выросла до 4 миллиардов! А сейчас нас на Земле около 8 миллиардов. Мы уничтожаем ресурсы, поддерживающие жизнь!»

Каждое из глобальных зол, от которых страдает Земля, связано с её перенаселённостью людьми! Почему мы настаиваем на бездействии? Вырубка лесов! Свалки! Мы употребляем! Мы разрушаем! Половина видов животных Земли исчезла! Исчезла! За последние 40 лет! А мы продолжаем всё разрушать!

Может, нужна катастрофа, чтобы мы усвоили урок? Катастрофа, чтобы мы одумались?

Ничто не меняет поведение так, как боль! Возможно, боль спасёт нас?»

(Цитата из фильма «Инферно».)

Цель.

После подобных вступлений стоит переходить к главному – цели!

Чтобы речь вышла успешной, очень важно правильно сформулировать главную цель – проблему! Точно понять для себя, с чем именно мы будем соглашаться! Против кого выступать? За что бороться?

Например:

«Хотим ли мы, чтобы за наше здоровье отвечали профессионалы? Насколько нам важен результат лечения? Хотим ли мы не волноваться о жизни своих близких? Да? Значит, стоит рассмотреть вариант платной медицины у нас в стране!»

Нам очень важно, как мы живём! И важно, что мы живём достойно! Что мы имеем права! Что у нас всегда есть выбор! Важно ли иметь выбор так же достойно умереть, как мы жили?

Сегодня речь пойдёт о выборе – эвтаназии.

*Каждый помнит, как он учился в институте, университете и т. д. Большинство из нас не понимали, зачем тот или иной предмет. Мы прогуливали занятия. Уходили в академический отпуск из-за неуспеваемости. А что в итоге? Мало кто из нас работает по специальности! Правда? И большинство из нас получили бюджетное образование – за счёт государства! Что получается? Нет мотивации! Нет заинтересованности! Потому что всё оплачено! **Стоит ли сегодня пересмотреть систему образования? Перейти к европейской?! Да, это системы, при которых учащиеся платят! И когда они платят, то выбор в 86% становится более осознанным? Так быть ли у нас платному образованию?»***

Попробуй сформулировать цель самостоятельно!

Темы для отработки:

Отмена депутатской неприкосновенности.

Против ранних браков.

Разрешение курения в общественных местах.

Приёмы убеждающей речи

Выбросьте из лексикона слово **Я**, говорите **МЫ**. Аудитория хочет быть ближе к оратору, дайте ей это ощутить! Когда мы используем слова «Я» и «Вы», мы дистанцируемся от публики. Она существует отдельно от нас, а наша задача – быть к ней как можно ближе!

Пользуйтесь риторическими вопросами, они дают возможность публике думать вместе с вами. Вместе с вами быть соучастниками процесса. Создают иллюзию совместно принятого решения.

Вопросы такого плана:

«Мы мёртвые или живые? Мы усталые или энергичные? Мы здоровые или больные? Плохие или хорошие? У нас ещё есть время или оно на исходе? Мы юные или старые? Чистые или грязные? Дураки или умные? Правдивые или лживые? Богатые или бедные? Короли или слуги? Мы добрые или красивые? Тёплые или холодные? Мы счастливы или просто слепы? Расстроены или радостны? Мы потеряны или найдены? Мужчины или женщины? – это неважно, лёжа на смертном одре...»

(Цитата из сериала «Молодой папа».)

Используйте штампы.

У опытных ораторов их сотни, их речь кажется более весомой, убедительной!

Примеры:

«Мы все понимаем, насколько нам важно...»

«Сегодня все зависит от нас...»

«Мы не можем позволить себе не обратить внимание на...»

«Не приходится спорить с тем, что...»

«Нет ни малейшего сомнения в том, что...»

«Большинство согласилось с тем, что...»

«Сегодня каждый знает...».

«Здравый смысл говорит нам...»

«Логично предположить, что...»

«Уже доказано, что...»

«Ситуация требует, чтобы...»

«Разумно будет...»

Выявить установку аудитории!

Установка – неосознанное психологическое состояние, внутреннее качество субъекта, базирующееся на его предшествующем опыте, предрасположенности к определённой активности в определённой ситуации. Установка предвещает и определяет развёртывание любой формы психической деятельности. Она выступает как состояние готовности к последующему действию. Установка обусловлена соответствующей ситуацией наличия у субъекта потребности и необходимостью её удовлетворения. **Наличие у человека установки позволяет ему реагировать тем или иным конкретным способом на то или иное политическое, социальное событие или явление.** Явление открыто немецким психологом Л. Ланге (L. Lange, 1888).

Мы обычно выражаем свои установки в устной форме так: *«Очень важно быть грамотным человеком»* – позитивная установка в случае, если мы выступаем за грамотную речь.

«Неважно, как мы говорим, весь мир пользуется диалектом, суржиком, сленгом!» – негативная установка, если слушатели за правильную речь.

Наша задача – определить настрой аудитории относительно нашей позиции. Выявить, какой процент настроен враждебно, кто ещё не определился, и кто с нами согласен. Обычно установку аудитории можно выявить только в процессе выступления. Следовательно, наша задача – уметь адаптировать своё выступление! Срочно создать новую стратегию!

Установки, мнения аудитории или группы лиц можно разделить на такие категории:

Категорично-враждебное.

Критиканы. Никого не слышат, кроме себя. Пришли ради самовыражения.

Антагонистическое.

Человек-антагонист – имеет противоположную точку зрения.

Пассивно-антагонистическое.

Может и передумать, если несильно на него давить.

Неопределившиеся.

Ни за ни против.

«Под настроение».

Если ваши идеи или вы лично попали в их хорошее расположение, то они могут и помочь.

Благосклонное.

Ваша идея вполне соответствует их убеждению.

Союзники.

Если будет возможность, даже выступят вместе с вами в поддержку ваших идей.

ЕСЛИ аудитория настроена категорично-враждебно.

Сначала нужно прощупать почву, насколько критична ситуация. Можно зайти издалека, предложить не менять полностью их мнение, но хотя бы задуматься о рациональности вашей идеи. Информацию нужно подавать максимально логично и объективно. Даже не старайтесь говорить монологом. Здесь лучше всего попробовать построить мини-диалог. И со временем, возможно, даже самая враждебная аудитория перейдет на вашу сторону. Дайте идее время настояться!

Ещё вариант.

После оглашения цели-темы можно начать с фраз:

Существует ли иное мнение на этот счёт? Да. Давайте озвучим его.

А теперь посмотрим, почему же очень много людей, поддерживают другую точку зрения.

Да, такое мнение существует. А теперь рассмотрим альтернативу.

Справедливо ли это мнение? Вполне! А существуют ли другие способы или методы решения данной проблемы? – Да! Какие же они?

И обязательно приведите аргументы противоположной стороны. Таким образом, слушатели будут понимать, что вы не «проплаченный» и готовы вместе с ними принимать обдуманное решение. Но помните, по итогу аргументов в пользу вашего вопроса должно быть больше!

Аудитория настроена антагонистически

У слушателей уже есть сформировавшаяся позиция по поводу темы вашего выступления. Она совершенно противоположна вашим высказываниям. Поэтому уважайте альтернативную точку зрения. Соглашайтесь со справедливыми утверждениями.

Попытайтесь найти общий знаменатель или то, что вас точно объединит.

Например:

Вы выступаете за легализацию проституции, аудитория – против. Что между вами может быть общего? Здоровье нации, борьба с коррупцией. Или ваша тема против платной медицины, аудитория, соответственно, – за. Что вас объединяет? Спасение человеческой жизни.

Также важно найти максимально убедительные, объективные и проверенные доводы, имеющие доказательную базу, в поддержку вашей идеи!

Аудитория настроена пассивно-антагонистически.

Для такой аудитории самое главное – хорошие доводы! Она постоянно держит в голове вопрос: *почему я должна тебе верить? Какие причины, факты, заставят меня поменять мнение? Кто твой источник информации? Какие источники ты используешь? Могу ли я проверить твои доводы?*

Ваша задача – развенчать все сомнения аудитории! Ответить даже на те вопросы, о которых она ещё не успела подумать!

Критерии весомых доводов:

Есть ли доверие к источнику (заангажированный ТВ-канал, проплаченная газета, издание, принадлежащее политику и т. д.)

Источник (печатный – более надёжный).

Временные рамки (не устарел ли довод).

Если довод вам кажется не очень надёжным, лучше выбросьте его. Пусть аргументов будет меньше, но их нельзя будет подвергнуть критике или сомнению. Помните! Довод должен быть оценён слушателями. Важно, чтобы он соответствовал их ценностям!

Неопределившиеся

У этих слушателей не сложилась своя точка зрения по одной причине – они просто ещё не изучали данный вопрос! Как только они будут иметь достаточно информации, они перейдут в другую позицию. Поддержат вас или наоборот. И сейчас от вас зависит их выбор! Надо сформировать правильное мнение, то есть ваше! Давайте разберёмся, слушатели относятся к теме вашего выступления нейтрально, заинтересовано или безразлично? Если нейтрально – они будут рассуждать объективно! Ваша задача вложить в их головы правильные доводы. Они должны быть выстроены в логическом порядке: от слабого к более весомому. Если аудитория относится к теме заинтересованно, рассуждаем так же логично. И подключаем аудиторию к процессу размышления. Даём высказаться кому-то из группы. Строим диалог – пусть они сами себя убедят. Если аудитория безразлична – надо заразить её! Заразить в первую очередь эмоционально, а потом логично! Нужно побудить её к действию! Делайте акценты на мотивации!

«Под настроение»

Не секрет, что нам нравятся люди чем-то похожие на нас. Внешне, внутренне, по каким-то общим взглядам на жизнь, то или иное событие. Человек – существо стадное, тянется к подобному или недостающему в себе элементу.

Так вот, мы должны угодить толпе, попасть в её настроение, понравиться ей! Влюбить её в себя! Сделать её своей любовницей!

Использовать метод «сравнение достоинств»:

Заявить вопрос, проблему, которая требует решения.

Заявить другие методы решения вопроса, например те, что предлагают оппоненты, и показать в сравнении, что ваша идея более выигрышная. Несёт меньше затрат времени, ресурсов.

Показать, что ваше решение самое лучшее – приемлемое! И оно будет иметь наиболее положительный результат.

Отношении публики – благосклонное

Это люди, которые уже изучили вопрос. Они склонны поддержать вас. Но нельзя расслабляться! Те, кто настроен благосклонно, обычно просто слушатели. Они будут слушать вас. Демонстрировать невербально своё согласие. Но не более того. К действию такая публика не склонна. Её нужно сподвигнуть к нему! Замотивировать! Вызвать желание! Вложить в голову то, что если не они, то кто?

Можно попробовать такими фразами: «Не многие из нас способны на действие, но все же такие люди есть! И они – лучшие из нас!» «Именно такие, как мы, создают историю!»

«Каждый может сказать: пусть это сделает кто-то другой! Но почему не мы? Не я? Нет ты?» «Какими мы хотим, чтобы нас запомнили завтра?»

Аудитория союзников

Да! Да! Такие есть! Ваши соратники! Ваша поддержка! Если вы убеждены, что аудитория уже разделяет ваше мнение, более того, она готова вас поддержать, выступление должно быть построено следующим образом:

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.