

ЕВГЕНИЯ ШЕСТАКОВА

# БОЛЬШЕ ЧЕМ РЕЧЬ



Как управлять мимикой,  
жестами и интонацией

ОТ АВТОРА БЕСТСЕЛЛЕРА

«Говори красиво и уверенно. Постановка голоса и речи»



**Евгения Шестакова**  
**Больше чем речь. Как**  
**управлять мимикой,**  
**жестами и интонацией**  
**Серия «Деловой бестселлер (Питер)»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=22785056](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22785056)*

*Е. Шестакова. Больше чем речь. Как управлять мимикой, жестами и интонацией: ООО Издательство «Питер»; Санкт-Петербург; 2017  
ISBN 978-5-496-02954-4*

### **Аннотация**

80 % информации передается с помощью жестов, мимики и интонации. Улавливая их изменения, опытные спикеры управляют вниманием аудитории, а сознательно используя собственную невербалику – создают нужное настроение. Прочитав эту книгу, вы узнаете, что скрывается за словами других, и научитесь осознанно управлять собственной мимикой, интонацией и жестикуляцией, чтобы сделать ярким и убедительным каждое выступление!

# Содержание

Приветственный жест	5
Условные обозначения	10
Глава 1. Краткий экскурс в психологию жестов	11
Глава 2. Два полюса энергии	28
Конец ознакомительного фрагмента.	31

# **Евгения Шестакова**

## **Больше чем речь. Как управлять мимикой, жестами и интонацией**

© ООО Издательство «Питер», 2017

© Серия «Деловой бестселлер», 2017

\* \* \*

# Приветственный жест

Здравствуйте! Меня зовут Евгения Шестакова, и вы держите в руках мою третью книгу.

Эта работа появилась благодаря нескольким людям. Во-первых, Светлане Ероховой. В 2012 году, будучи руководителем отдела бизнес-литературы издательства «Питер», Светлана, находясь в поисках интересных идей и новых авторов, увидела на YouTube мой мастер-класс «Голос – инструмент успешности» и предложила написать книгу. Возможно, вы ее уже читали – «Говори красиво и уверенно. Постановка голоса и речи». У этой книги удивительная судьба: сразу же с момента выхода «Говори красиво» стала очень популярной, а уже через год получила звание национального бестселлера. После успеха первой работы издательство «Питер» заказало новую книгу. Меня попросили написать о... жестах. Я отказалась. Про жесты уже все сказано, ведь есть же Аллан Пиз и его супруга Барбара, которые сделали имя благодаря популяризации темы толкования жестов. Я написала о выступлениях и презентациях. И вторая книга нашла свою аудиторию, в основном это руководители и бизнесмены. Однако тема жестов осталась отложенным заданием. Сработал эффект Зейгарник. Три года подряд я мысленно возвращалась к невербальной сфере и искала свою «точку входа» в эту тему.

Точкой входа стал мастер-класс Андрея Моисеева, ге-

нерального директора тренинговой компании ИВТ «Международный Институт Бизнеса и Кадровых Технологий» (Москва), «Тренерский ретрит». На примере управления зонами жестикуляции Андрей Моисеев показал участникам фестиваля тренинговых инноваций, который организовали в Петербурге Дмитрий Коткин и Николай Костицын, интересный вариант работы тренера с группой. Это было искрометно, ярко и очень убедительно.

А потом начался период тестирования идеи, наблюдений и анализа. Я благодарна ученикам «Школы Голоса и Речи», нашим корпоративным клиентам и студентам СПбУУЭ за доверие и готовность делиться своими ощущениями и открытиями в рамках работы над темой управления состоянием через уровни жестикуляции.

Мы живем в век массовых коммуникаций. Переговоры, выступления, нетворкинг (создание бизнес-связей), личные отношения – везде необходимо умение понять потребности собеседника и как можно эффективнее донести информацию о себе и своем предложении. В процессе коммуникации человек использует два канала передачи информации – вербальный и невербальный. Вербальная сфера (от латинского *verbalis* — «устный», «словесный») – это то, что мы слышим, пишем, говорим и о чем думаем, то есть область, где используются слова. С помощью слов мы формируем и удерживаем картину мира. Получаем, обрабатываем, храним и транслируем информацию через буквенные коды. Второй канал

– невербальный, то есть та область, где при взаимодействии между людьми непосредственно слова не используются. К области невербальной коммуникации относятся жесты, мимика и пантомимика. Инструментом коммуникации становится тело человека – мудро и очень тонко устроенное. Наша жестикуляция обладает мощнейшей энергией.

Жесты – детектор правды. И, наверное, каждый хотел бы научиться «читать» собеседников, клиентов, партнеров по бизнесу, коллег по работе, всех окружающих «как книгу». Движения, которыми мы иллюстрируем свою речь, либо помогают, либо затрудняют восприятие информации. Однако самое интересное – почему мы совершаем те или иные жесты. По сути, как раз важно то, что находится за их пределами. В этой книге я предлагаю посмотреть не на конечные жесты (скрещенные руки, например, или потирание кончика носа во время разговора), а на то, где движения начинаются и концентрируются. Органы и части тела сами по себе задают контекст для наших действий. Во многом это происходит благодаря участию королевы всех систем – эндокринной (гормональной) системы. Даже маленький гиппокамп, размером около двух сантиметров и похожий на морского конька, может управлять нашим состоянием. Я предлагаю познакомиться с очень несложной в освоении и интересной системой, которая поможет вам лучше понять себя и научиться анализировать движения и поступки других людей. Ниже вы узнаете о двух направлениях энергии и семи местах ее кон-

центрации, которые мы будем называть базисами.

Чтобы вам было удобнее ориентироваться в информации, самое важное или интересное, а также то, что можно использовать в качестве упражнений (все-таки я бизнес-тренер, и моя главная задача – научить), помечено специальными знаками, пиктограммами. Их значение приведено перед главой 1. Ну а завершив чтение книги, вы сможете проверить свои знания, заполнив небольшую анкету. Этот традиционный тренерский элемент помогает выделить самое важное из общего объема материала и еще раз расставить для себя акценты.

Иллюстрации, являющиеся неотъемлемой частью этой книги и помогающие визуально воспринимать идеи, выполнены петербургским фотографом Татьяной Кучиевой, которая со свойственным всем большим художникам особым взглядом сделала жестовые послания еще более значительными и красивыми.






Я искренне надеюсь, что эта книга станет для вас интересной и полезной. Работая над рукописью, я сделала для себя массу открытий. И мне будет очень приятно, если и вы разделите вместе со мной чувство познания и понимания.





# Условные обозначения

На страницах книги вы увидите символы. Это условные обозначения в виде пиктограмм, которые помогут расставить акценты и лучше запомнить важное. Ниже приведены знаки, встречающиеся в тексте, и даны их значения.

Символ	Значение
	Пояснение
	Это интересно
	Упражнение для самостоятельной работы
	Это важно
	Возьмите на вооружение

# Глава 1. Краткий экскурс в психологию жестов

*Кисть руки – душа жеста. Кисть зовет, манит, приглашает, отталкивает, дает, берет, укоряет, рассказывает, ласкает, карает, спрашивает, провожает...*

*Рудольф Славский, советский клоун, артист и режиссер цирка. Искусство пантомимы*

Начинаем наше исследование с небольшого теоретического блока. Общение в современной психологии представлено двумя группами: вербальными и невербальными средствами.



В вербальной сфере передача информации осуществляется с помощью слов, особых фонетических знаков. Это то, что мы произносим, слышим, пишем, читаем и думаем в прямом или каком-либо знаковом виде. Устная речь является изначальной. Письменная или графически оформленная – вторична. Их литературная форма отличается наличием устойчивых норм и правил, она понимается как образцовая. Нелитературная же – это диалекты, говоры

и просторечие.

Невербальная сфера – это коммуникационное взаимодействие между людьми, реализуемое без помощи слов. Инструментом общения в данном случае становится тело человека. Выделяют следующие средства и способы передачи информации:

- пантомимику – общую моторику тела (положение тела в пространстве, изменение мизансцены общения и то, как человек перемещается, – походку, осанку, позы);
- жестику – самую информативную часть: жесты. Чаще всего это трактовки движений головы и рук;
- мимику – движения мышц лица, выражающие душевное состояние и отражающие чувства. Существует шесть основных эмоциональных состояний: гнев, радость, страх, печаль, удивление и отвращение. Основную информативную нагрузку несут брови и губы, форма и выражение глаз. Сюда же относится направление взгляда, длительность и частота моргания;
- просодику (от греческого *prosoiclia* – «ударение», «припев») – интонации и фонационные характеристики: пара-лингвистические (диапазон звучания, тембр голоса, темп речи и логическое ударение), а также экстралингвистические компоненты (паузирование, кашель, смех, вздохи);
- такесику (от латинского *tactus* – «прикосновение», «ощущение») – динамические прикосновения в процессе общения. Особо выделяются рукопожатия (они делятся на три ви-

да: доминирующие, покорные и равноправные), поцелуи, похлопывания, поглаживания и отталкивания;

- проксемику (от английского *proximity* – «близость»), термин американского антрополога Эдварда Холла, обозначающий зоны наиболее эффективного и комфортного общения. Выделяют четыре зоны: интимную (15–45 см), личную, или персональную (45–120 см), социальную (120–400 см) и публичную (более 400 см).

**Среди задач в невербальной части коммуникаций определяют:**

- чтение посланий собеседников, передаваемых на телесном языке. Этого можно достичь, накапливая опыт наблюдения за поведением других людей;
- обогащение опыта собственного языка телодвижений. Важно сделать язык своего тела подвластным самонаблюдению, контролю и управлению.

Жесты являются результатом сочетательной деятельности различных центров и отделов головного мозга. Произвольные и непроизвольные жестовые движения еще до того, как появилась развитая устная, а потом и письменная речь, были самостоятельным средством коммуникации<sup>1</sup>. Чаще всего они представляют собой заимствование движений из актов самообороны, нападения или концентрации. Когда мы злимся, мы до сих пор сжимаем кулаки; когда не хотим что-то

---

<sup>1</sup> Hewes G. W. A model for language evolution // Sign Lang. – Stud, 1977.

видеть, зажмуриваемся или часто моргаем; стискиваем зубы в порыве гнева; как только видим или чувствуем опасность, рефлекторно отступаем назад; если хотим указать на что-то, вытягиваем вперед руку и вместе с ней указательный палец, то же самое движение мы совершаем, когда хотим прикоснуться к чему-то. Это делали люди 100, 500 и более 70 000 лет назад. Чарльз Дарвин считал эмоциональные выражения (смех, улыбку, плач) и соответствующие им жесты едиными для всех культур, каждая из которых лишь предписывает определенные нормы или правила демонстрации эмоций.

В основном в этой книге мы будем говорить о мануальных жестах, то есть тех, что выполняются руками. Однако подгруппы (пальцевые жесты, кистевые, локтевые, плечевые и смешанные) не будем выделять, а постараемся посмотреть шире, учитывая контекст. Смыслы – это «высшая математика психологии», говорил Алексей Николаевич Леонтьев, советский психолог, философ, педагог и один из организаторов психологической науки в нашей стране<sup>2</sup>. Именно такие смыслы и будут интересовать нас в поисках трактовок жестов.

---

<sup>2</sup> *Леонтьев А. Н. Философия психологии: из научного наследия / Под ред. А. А. Леонтьева, Д. А. Леонтьева – М.: МГУ, 1994.*



В современном мире известно более тысячи жестов.

По мнению Аллана Пиза<sup>3</sup>, известного во всем мире как «мистер язык тела», в процессе взаимодействия людей от 60 до 80 % информации передается через невербальную систему коммуникации, в том числе и через жесты. И только 20–40 % – через речь. Жест усиливает воздействие, показывая отношение говорящего к словам. А порой и не только к словам, но и ко всей вербальной сфере: к тому, что человек пишет, запоминает и мыслит. Жесты составляют значительную часть личности, поэтому гораздо сложнее поддаются контролю, нежели речь.

Жест – это знак, тайнопись нашего тела, которую можно прочесть. Многие психологи и социологи, исследуя тему жестикологии, уже сделали массу открытий.

Психология жестов как популярная наука сформировалась к концу XX века. Однако это не значит, что до 1970–1980-х годов в этой области не велись исследования. Микро- и макродвижения массово стали объектом изысканий психологов начиная с 1941–1942 годов, а после окончания Вто-

---

<sup>3</sup> Низ А. Общие понятия о языке жестов. – М., 1992.

рой мировой войны уже поддерживались грантами Управления перспективного планирования оборонных научно-исследовательских работ США и других стран. Исследователи отправлялись в Новую Гвинею и на Борнео для изучения изолированных племен и сравнения их с европейцами. Большинство наблюдений подтвердило теорию Дарвина о том, что все первичные мимические реакции являются универсальными<sup>4</sup>. То есть все люди на Земле плачут и смеются одинаково. Это кажется почти невероятным.

Широкая общественность узнала о тонкостях невербальных коммуникационных аспектов из работ Джулиуса Фаста. Его книга «Язык тела» была опубликована в 1970 году, она обобщила данные кинесики (от древнегреческого слова «движение») – новой науки, исследующей невербальную коммуникацию, и стала очень популярной, описывая в основном важность контекста, а не отдельно взятого жеста. Джулиус Фаст писал, что любое телесное движение представляет собой особое слово. Всякий жест – символический или патологический – это язык выражения психической деятельности субъекта или социальной группы. Когда человек пребывает в одиночестве, и кинесика, и проксемика (межличностное расстояние, отношение, расположение людей во время контакта) спят, они актуализируются только в общении.

---

<sup>4</sup> Ekman P. Cross-culturel studies of faciei expression. In P. Ekman (Ed.), Darwin and faciei expression: A century of research in review. – New York: Academic, 1973.



В России эта книга была издана в 1995 году и потом несколько раз переиздавалась. Именно с нее для многих в нашей стране началось знакомство с языком тела и психологией жестов. Мы узнали, что у каждого человека есть личное пространство и что когда мы нервничаем, то повторяем одни и те же движения, а также о том, что в разных странах один и тот же жест может трактоваться по-разному.

Между тем на Западе шли большие научно-исследовательские изыскания в области жестов. После многих лет исследований и научных публикаций начиная с 1941 года антрополог Дэвид Эфрон в 1972 году выпустил книгу, в которой была опубликована первая классификация жестов. Он объединил их в две группы: употребляемые совместно с речью и символические. Речевые жесты были разделены на подгруппы:

- идеографические, схематически показывающие логическую последовательность высказывания;
- указательные, связанные напрямую с предметом высказывания;
- изобразительные, описывающие форму, размер и иллюстрирующие содержание речи;
- дирижирующие, идущие в такт речи и облегчающие передачу информации за счет формирования определенного ритма, или грува.

Символические жесты имеют сложности в части своей классификации, так как в зависимости от региона и культу-

ры могут трактоваться неодинаково. Например, традиционный для многих культур жест сомкнутых в кольцо большого и указательного пальцев может означать в Европе и Северной Америке утвердительно-одобряющую фразу «О'кей!», в Тунисе, Франции и Бельгии – «ноль», «пустота». А в Японии это «деньги», «монеты».



Заслуга Эфрона в развитии психологии жестов еще и в том, что в 1941 году он ввел термин «эмблема», обозначающий жесты, которые имеют прямой вербальный аналог. Пожатие плечами – «не знаю»; жест правой рукой в сторону

– указатель направления; ладонь, прижатая к груди – самоидентификация, «я». Универсальность жестов-эмблем позволяет совершать межкультурные коммуникации, не зная языков. С помощью эмблем можно передать практически любое сообщение. Особенно хорошо пользуются эмблематическими жестами дети: они очень быстро устанавливают и хорошо поддерживают контакт, даже не зная языка.



Еще одна интересная и наиболее популярная классификация невербальных кодов была разработана английским психологом Майклом Аргайлом. Его группы жестов повсеместно используются в кино- и театральной среде, а также на телевидении<sup>5</sup>. Слово в театре равнозначно действию, именно на этом постулате строится в современной драматической школе принцип действенного анализа<sup>6</sup>, который помогает не просто сыграть свою роль, а прожить текст, глубже вникнуть в образ и открыть новые возможности для целостного и глубокого восприятия зрителем и отдельных реплик, и всего произведения целиком.

По Аргайлу, жесты делятся на пять групп:

- иллюстративные (сопровождающие, опережающие или замещающие фразу);
- конвенциональные (условные); аффективные (выражающие эмоции);
- индивидуальные (характеризующие конкретную личность);
- ритуальные (символические)<sup>7</sup>.

В 1972 году появилась классификация двух американских

---

<sup>5</sup> Чуреева О. А. Функциональная классификация театральных жестов в свете интерсемиотического перевода // Культура и образование. – ISSN 2309–7426 [www.vestnik-rzi.ru](http://www.vestnik-rzi.ru).

<sup>6</sup> Кнебель М. О. Поэзия педагогики. О действенном анализе пьесы и роли. – М, 2005.

<sup>7</sup> Argyle M., Kendon A. The experimental analysis of social performance // Adv. Experimental Social Psychology / Berkowitz L. (ed.). – New York, 1967.

исследователей – Пола Экмана и Уоллеса Фризена. Именно они чуть раньше, в 1969 году, предложили термин «жестовое поведение» и, по сути, продолжили развитие идей Эфрона в отношении эмблематических жестов. Пол Экман известен многим по теме распознавания лжи. Американский психолог, доктор философии, профессор Калифорнийского университета в Сан-Франциско, он является последователем советского ученого, психиатра Георгия Максимовича Володи-на. Экман стал пионером распознавания лжи, консультантом популярного телесериала «Обмани меня» и даже прототи-пом главного героя, доктора Лайтмана.

Классификация Экмана и Фризена включает в себя:

- эмблемы – жесты, имеющие языковой эквивалент для каждой конкретной социальной группы;
- иллюстративные жесты – разделенные на семь подгрупп (акцентирующие, указательные, ритмические, дирижирую-щие, кинетографические, пиктографические и эмблемати-ческие);
- адаптеры – жесты, уменьшающие или полностью снима-ющие напряжение;
- регуляторы, которые человек использует для контроля общения;
- аффективные жесты, выражающие эмоции и чувства<sup>8</sup>.

Экман и Фризен описывали степень панкультурности же-стов, то есть универсальность и независимость от особенно-

---

<sup>8</sup> Ekman P., Friesen W. V. Unmasking the face. – New Jersey, 1975.

стей культуры. И пришли к выводу, что теория Дарвина верна и многим народам и культурам свойственны одинаковые аффективные жесты<sup>9</sup>.

Проследить параллели в бизнесе и личных отношениях, а также популярно объяснить психологию жестов широкой аудитории удалось австралийскому писателю Аллану Пизу и его супруге Барбаре Пиз. Благодаря книге «Язык телодвижений», впервые увидевшей свет в 1984 году и проданной по всему миру миллионными тиражами, тема жестов обрела новое дыхание.

Современную практическую психологию уже трудно представить без раздела, посвященного жестам. Жесты дают дополнительную информацию о психическом состоянии собеседников, а также передают отношение и к партнерам по речи, и к обсуждаемой теме. «Жест – это знак возможного действия»<sup>10</sup>. Телодвижения выражают отношение не к любой, а только к эмоционально значимой информации и могут оказывать влияние гораздо большее, чем речь. Как правило, один жест эквивалентен сразу же нескольким словам и затрачивает меньше времени на планирование и реализацию. Об этом практически никто не задумывается, однако жесты характерны еще и тем, что не требуют ответа.

Необходимо иметь в виду, что не все жесты выполняют

---

<sup>9</sup> Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: Питер, 2009.

<sup>10</sup> Леви В. Искусство быть собой. – М., 1991.

существенную информативную функцию. В невербальной коммуникации так же, как и в речи, встречаются жесты-паразиты. Снятие несуществующих пылинок и одергивание одежды, хруст костяшками пальцев, потирание и почесывание, раскачивание всего корпуса или только ног в положении сидя. Все исследователи, особенно Экман и Фризен, отмечали, что жестикуляция становится более интенсивной в тех случаях, когда человек испытывает эмоциональный подъем или сильное волнение, а также когда доминирует в процессе общения. Чаще всего жест начинается в самом начале фразы и способствует поддержанию темпоритма и логики развития мысли. Замечено, что чем выше статус и уровень образованности у человека, тем меньше в его движениях жестов, тем более они ценны, самодостаточны и информативны. У людей с меньшим коэффициентом интеллекта (эмоционального в том числе) жестов, как и слов-сорняков, становится больше.

Книг о жестах не так много, как кажется. Наверняка вы уже читали работы Аллана Пиза или Вилсона Гленна. Есть книги о жестах глухонемых. На биржах существует свой язык жестов. Есть жесты и у автомобилистов, и у дайверов – под водой же голосом не скажешь. Однако, несмотря на популярность темы, книг и словарей по психологии жестов до сих пор не так много как в России, так и за рубежом. Во многом это связано с трудностями, которые неминуемо встречаются на пути интерпретации движений, ведь не так важно видеть конечный жест, как представлять себе всю структуру



движения и учитывать контекст.

Свою лепту вносят также и сложности общения:

- в общении человек представлен целиком, на всех уровнях, от первого до последнего базиса;
- коммуникации совершаются на больших скоростях. Общение – это всегда обмен посланиями;
- каждое послание одновременно транслируется на нескольких разных языках (язык сознания и бессознательного, язык слов и язык жестов).



Сегодня «смысловые» категории в психологии – один из самых популярных и разрабатываемых разделов. И как это ни странно, до сих пор тема жестов равно как востребована, так и мало исследована.

Жесты – это в том числе язык чувств, переживаний и эмоций, который сообщает собеседнику наше отношение к ситуации – внешней и своей внутренней, переживаемой в настоящий момент времени. Быть сознательным в языке тела сложно. Поэтому в коммуникации мы обычно анализируем сразу два послания: что собеседник знает (это выражает речь) и как он по-настоящему себя ощущает (за это ответственно тело).

Мне хочется не просто сгруппировать жесты по темам, а подумать о том, почему тот или иной жест для одного человека комфортен, а у другого так даже пальцы не складываются. Чтобы прочитать и правильно расшифровать послание, необходимо не только видеть конечную точку, но и понимать контекст. Жесты сами для себя являются контекстом. На этом постулате и будет строиться наша дальнейшая работа.

«Все движущееся должно приводиться в движение чем-нибудь» – слова Аристотеля. Что управляет нашими жестами? Воля, сознание, разум? В первую очередь – наши потребности. Поэтому один и тот же жест у кого-то получается органичным, а у кого-то – неестественным. По жестам можно распознать истинные потребности и мотивы людей и, соответственно, научиться управлять этой энергией, ведь именно жесты передают энергетический посыл говорящего. Жесты – первая сигнальная система, самая яркая, быстрее всего считываемая собеседниками. Но вот парадокс: в процессе разговора мы редко видим свои собственные жесты. А не зная их природы, мы не видим чего-то еще более важного. Это одно из проявлений феномена когнитивной слепоты, когда люди чего-то не видят и даже не понимают, что они этого не видят. Так индейцы видели лодки конкистадоров, но не видели их парусников – для индейцев парусники были подобны облакам.

Существуют семь базисов энергии. Семь центров, в кото-

рых могут формироваться жесты и по которым можно прочитать все – потребности, желания, цели, как одного человека, так и большой аудитории. Научитесь использовать энергию жестов. Умение спикера уловить потребности собеседников и стать источником изменений, а также способность отслеживать свое собственное состояние и управлять им – вот то, чему научит вас эта книга. Познай других, управляй собой, стремись к высшему – наш девиз.

# Глава 2. Два полюса энергии

*Действие даже самого крохотного существа приводит к изменениям во всей Вселенной.*

*Никола Тесла, изобретатель в области электротехники и радиотехники, инженер, физик*

В этой книге я буду часто использовать понятие «энергия». Речь идет о силе, которая управляет нашими действиями. Давайте обозначим, в чем ее особенности и как знание о ней может быть полезно нам в работе и жизни.

Наиболее значимая характеристика любой энергии (магнитной, световой, тепловой, термоядерной, электрической и т. д.) – переход из одного состояния в другое. Человек ежедневно имеет дело с различными типами энергии. И всегда, при любом процессе один ее вид преобразуется в другой. Закон сохранения энергии говорит о том, что она не создается из ничего и не теряется бесследно. «Невозможно, чтобы движение возникло или уничтожилось» – один из наиболее известных концептов Аристотеля. При всем многообразии происходящих в природе процессов один вид энергии всегда превращается в другой, а потом преобразуется в третий и т. д. Например, зерно. Энергия солнца, воздуха, земли и воды помогла ему вырасти и стать колосом. Энергия его зерен даст пищу человеку, который, в свою очередь, применит эту энергию в своей работе, чтобы запустить движение последу-

ющих процессов, еще что-то «оживить». Движущиеся тела обладают кинетической энергией, то есть энергией движения. Чем активнее движется тело, тем большей энергией оно обладает. И теряет ее, снижая скорость. При ударе о неподвижный объект часть энергии переходит к нему, как будто заряжая его, приводя в движение. Это простейшие законы физики. Не напоминают ли они вам процесс коммуникации? Публичную деятельность? Отношения учителя и ученика, руководителя и подчиненного, родителей и детей (например, лучший способ сделать так, чтобы протестующий ребенок съел кашу, – сказать: «Можешь не есть...»).

Вы наверняка видели выступление Стива Балмера, возглавлявшего на протяжении 14 лет, до февраля 2014 года, корпорацию Microsoft, одну из крупнейших транснациональных компаний по производству программного обеспечения. Являясь одним из самых богатых людей планеты, он не был ни основателем компании, ни родственником собственников бизнеса. Балмер прославился не только своей работоспособностью, но и взрывным характером. Два года подряд журнал Forbes включал его в рейтинг «худших руководителей публичных компаний США». Его выступление I love this company<sup>11</sup> обладает потрясающей энергией, оно никого не может оставить равнодушным. Эмоции при просмотре будут разными, однако они точно будут.

---

<sup>11</sup> Ballmer S. I love this company // <https://www.youtube.com/watch?v=pxHpvz7Gm8&list=PL5oOXE7DiNY7W4PcIfUlllKP2hIO-UFQh&index=7>.

Если вы имеете опыт публичной деятельности, то наверняка замечали, что сложнее всего – на старте выступления: больше приходится тратиться, чтобы раскачать еще спящую аудиторию. Спикер вынужден передавать неподвижной публике большую часть своей энергии. Потом уже приходят принятие и совместная эффективная работа. А на старте – колоссальный труд и самоотдача.

# 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.