

Техника речи. Как говорить красиво и легко добиваться целей

Автор:

[Елена Ласкавая](#)

Техника речи. Как говорить красиво и легко добиваться целей

Елена Валентиновна Ласкавая

Нонфикшн Рунета

Как вы думаете, в чём секрет успешного собеседования? А вебинара? Как выступать на сцене и изящно флиртовать?

Ваш главный помощник – ваша речь! Красиво и правильно говорить – это искусство, которому необходимо обучаться, чтобы быть услышанным и понятым.

Все секреты эффективного общения вам раскроет автор книги Елена Ласкавая – известная актриса театра и кино, режиссёр, театральный педагог, доцент кафедры сценической речи Театрального института им. Б. Щукина, педагог по сценической речи Театра им. Е. Вахтангова.

Вы узнаете:

- как правильно дышать и разговаривать;
- какие полезные упражнения делать, чтобы ваш голос стал звонким, привлекательным и даже... сексуальным;
- как решить проблемы со стеснением, кашлем, одышкой и провинциальным диалектом;

- как научиться блистательно проводить как живые выступления, лекции, так и онлайн-встречи.

И пусть ваша речь станет вашим главным орудием на пути к исполнению желаний!

Елена Ласкавая

Техника речи. Как говорить красиво и легко добиваться целей

Предисловие

Здравствуйте, мои дорогие, любимые друзья!

Я не боюсь слова «друзья» и нисколько не стесняюсь именно так к вам обращаться: занимаясь преподаванием уже много лет, я поняла, что «не друзья» отваливаются быстро и исчезают, – слава Богу, навсегда.

Остаются в моей школе, пользуются моими методиками и знаниями только те люди, которых я называю осознанными, разумными, те, кто действительно хочет что-то изменить в своей жизни.

Расскажу немного о себе. Меня зовут Елена Ласкавая. Мне 56 лет, и 54 года из них я стою на сцене. Я актриса по первому образованию, сыграла более 50 ролей в кино и театре. Кроме этого я режиссёр, театральный педагог, доцент кафедры сценической речи Театрального института имени Бориса Щукина, педагог по сценической речи Театра им. Е. Вахтангова, почётный работник культуры города Москвы, основатель «Школы речи и ораторского искусства #1 Елены Ласкавой», член Союза театральных деятелей Российской Федерации, с 2011 года – педагог по сценической речи Международной Летней школы Союза Театральных Деятелей Российской Федерации. А ещё я автор четырёх учебников по ораторскому искусству.

Моему отцу, Валентину Ивановичу Ласкавому, режиссёру, создателю театра «Арлекин», в 1993 году указом Б. Ельцина было присвоено звание «Заслуженный работник культуры Российской Федерации».

Мой папа – очень талантливый человек... Благодаря ему я уже с двух лет была на сцене.

Помню один забавный случай. Отец решил занять меня – кроху – в спектакле в роли плачущей девочки. По сценарию в определённый момент я должна была зарыдать. Но я так уютно устроилась у папы на коленях, что плакать мне совсем расхотелось. На репетициях всё получалось, а тут как застопорило! Тогда папа ущипнул меня за попу – так больно, чтобы у меня слёзы брызнули. А я вместо того, чтобы плакать, повернулась к нему и со всего маху ударила его по лицу: «Зачем ты меня щипаешь?!»

Так уже в юном возрасте я показывала свой своенравный характер, поэтому и моя будущая актёрская судьба складывалась очень неровно.

В 1986 году я поступила в Ленинградский институт им. Черкасова (ЛГИТМиК) к мастеру Ефиму Михайловичу Падве учиться на актрису театра и кино, а через семь лет – в Театральный институт им. Б. Щукина, где получила специальность «режиссёр драматического театра». Художественным руководителем курса был Александр Михайлович Паламишев.

Обучение в двух различных традициях театральных школ – ленинградской и московской – позволило мне совместить речевые стили обоих направлений за счёт выбора максимально эффективных художественных методов. Из ленинградской школы были взяты эффективные методики соединения речи и движения, элементы йоги, постановка дыхания и голоса, а из московской – упражнения по артикуляции, дикции и логике речи.

Моими учениками были актёры Елена Подкаминская, Сергей Бурунов, Татьяна и Анна Казючиц, Владимир Яглыч, Виктор и Иван Добронравовы, Анна Снаткина, телеведущие Юлия Квин, Ксения Сухинова, Юлия Маслаченко, комментаторы Владимир Стогниенко и Илья Казаков.

Надо признаться, что моя жизнь полна разных приключений (впрочем, наверное, как и у каждого человека). Я даже семь лет преподавала в специализированном Институте искусств. Работала с ребятами с ограниченными возможностями, в том числе и со слабослышащими студентами. Там меня ждал совершенно фантастический триумф, потому что именно в этом институте я выработала свою речевую методику, что позволило мне «выточить» слабослышащим ребятам такой красоты голоса, что они все стали Шаляпинскими! Даже говорили его тембром, потому что голос у них был чистый – идущий от тела. Они не строили его ни под какой звуковой алгоритм, ни под какие неверные звучания. Это был удивительный опыт, благодаря которому и родилась моя школа.

Но сейчас не об этом, а о колоссальных переменах, которые произошли со мной после того, как я уехала из Казахстана, от своих соотечественников, которые отличаются очень открытым, дружелюбным, куражным, бесшабашным менталитетом и особым говором.

Приехав в Санкт-Петербург (тогда это был Ленинград) и сразу же поступив в театральный институт, я, провинциальная девочка, столкнулась с совсем другим, новым столичным миром. Вообще другие люди, все другое! И, конечно, я, со своей открытостью и внутренней щедростью, сначала очень растерялась и испугалась.

Вспоминая все переживания тех первых лет, я сегодня объясняю своим ученикам, что многие люди, перед тем как добьются покоя, счастья и свободы в общении, проходят через такие проблемы, как миграция, иммиграция, статусный и карьерный рост, обязательно столкнутся со страхом общения, боязнью публичного выступления... Непременно!

Поэтому так важно, чтобы человек сумел все трудности преодолеть. И я с высоты своего 20-летнего стажа преподавания в театральном институте могу дать более-менее ценные советы. Именно потому, что сама прошла тернистый путь становления – от диковатой и босоногой провинциальной девчонки до столичного профессионала высокого уровня.

Меня пять раз отчисляли из театрального института! Тогда не знала, почему. Позже поняла: потому что я вообще не умела общаться. Не понимала, что такое манипуляции, контрманипуляции... И почему-то считала, что меня все должны

любить, – лишь потому, что ко мне всегда хорошо относились на моей малой родине, в небольшом Семипалатинске. А когда в Ленинграде столкнулась с тем, что меня «не любят», конечно же, растерялась.

Мне приходилось решать много проблем самостоятельно. Исходя из личного опыта, я сначала разложила на составляющие все мои внутренние эмоциональные знания, а потом собрала их в оригинальную методику, которой сегодня успешно пользуются тысячи людей.

Например, многие из них поняли, откуда возникает страх публичного выступления: эта боязнь является лишь «вершиной айсберга» проблем, в основе которого – неумение легко и свободно общаться с собеседником. Связка заключается в том, что сначала мы боимся общения один на один, а потом уже, как результат, страшимся выступить или с речью при защите диплома, или со спичем на дне рождения начальника, или просто произнести тост на празднике.

Конечно же, общение и выступление – это всегда работа, которой нужно учиться, причем структурированно. Друзья, знайте: лучший обучающий материал всегда имеет структуру! И если вы у себя в голове раскладываете информацию по полочкам (как в платяном шкафу), то и пользоваться вам ею будет удобно: понадобился ответ на какой-то вопрос – раз, и нашли, точно так же, как отыскиваете в своём гардеробе носки, блузки, брюки! И я тоже хочу упорядочить всё в вашем мозгу, чтобы было точное понимание: почему возникает и откуда приходит страх, присущий любому здравомыслящему человеку? Как с ним работать и во что трансформировать его энергию?

1. Что такое речь

Общение – это опыт и труд

Когда я открыла свою школу шесть лет назад, то полагала, что речь как таковая не будет востребована в скором времени. Думала, что мне придётся вначале набрать много слушателей, чтобы доказать им, что хорошо говорить – важно! К

тому времени во многих российских городах появилось уже много школ по ораторскому мастерству. А я, часто наблюдая за очень смешными спикерами, удивлялась: какое ораторское мастерство может быть без правильной речи и грамотного общения?..

И вспоминала свою молодость, когда я никак не могла понять, почему меня принимают во ВСЕ театральные вузы, но быстро отчисляют. От ужаса, страха и непонимания у меня даже началась крапивница (я покрывалась сыпью). Преподаватели говорили в один голос: «Талантливая, но учить не будем». Только через много лет я сама сообразила, что причина моих неудач кроется в неумении общаться и что общение – это тоже опыт и труд.

Когда я приехала из Казахстана в Россию, то испугалась и психологически закрылась, потому что вся моя юность в России была сущим адом. Против меня было всё: педагоги, пространство, люди. Мне здесь было холодно, плохо и одиноко. Я отгородилась от людей, что было самой большой ошибкой.

Однако довольно быстро поняла, что нужно менять ситуацию. Стала думать: если я прохожу в институте актёрское мастерство и кое-что в этом понимаю, то почему не могу попробовать перенести эти методики в своё пространство, так сказать, в футбольное поле моей жизни? И там попробовать что-то немножко подвигать, словно в процессе игры? А в другой момент жизни стала всерьёз задумываться о том, что такое счастье...

И сегодня, спустя столько лет, могу с уверенностью утверждать, что счастье – это человеческое общение!

Говорю не голословно. Мое убеждение подтверждено известным Гарвардским экспериментом, который длился 75 лет – с 1938 по 2013 год, и даже вошел в Книгу рекордов Гиннеса. На протяжении этих лет учёные отслеживали, как сложатся жизни 724 участников эксперимента в зависимости от образа их жизни: смогут ли они прожить долгую и счастливую жизнь или покинут этот мир, так и не познав обычного человеческого счастья. Сменялись ученые, социальные опросы проходили уже дети и внуки первых участников. Им задавали одни и те же вопросы: Что доставляет им удовольствие, а что портит настроение? Что важнее для них – деньги или карьера? И тому подобное.

В итоге выяснилось, что бесценно только одно – человеческое общение!

Далее я стала анализировать поведение своё и окружающих и в какой-то момент поняла, что мы все некоторым образом... деформированы. Простите за крайне неприятное слово, но это правда.

Деформация произошла из-за того, что мы живём в обществе критиканов. С раннего детства находимся в крайне сложной позиции. Ещё детьми мы могли сделать много чего хорошо: и домашние задания, и стометровку пробежать, и на концерте спеть... Но учитель (а таких было большинство, да и сейчас не меньше) вместо того, чтобы замечать положительное, тыкал пальцем в промахи, ошибки, недоработки: «А вот тут ты не знала!» Нам всегда указывали на какой-то маленький пробел, где ты был не прав или не компетентен.

Вся накопившаяся «критическая масса» в конце концов начала деформировать личность, потому что мы стали всё время желать говорить и делать только замечательно. И, как следствие, развили в себе бешеный перфекционизм и комплекс отличника, что лично я считаю колоссальной бедой. Таким людям очень сложно реализоваться в будущем, потому что у них в головах выстраиваются очень жёсткие алгоритмы, которые лишают их вариативности и даже свободы (до определённой степени).

В итоге кто-то пополняет ряды перфекционистов – «я всегда буду лучше всех», а кто-то из ребят просто замолкает: «Если вы все время видите только критику, то я вообще говорить не буду».

С такими людьми я сегодня и работаю. И моя школа полна таких учеников.

Почему мои лекции пользуются успехом? Да потому, что мы же все умеем как-то говорить. Но фокус не в том, чтобы говорить, а в том, чтобы дар общения давался легко и свободно. И поэтому основное слово, которое я использую в своей школе, – это «свобода речи».

Свобода речи: вернуться к истокам

Мы должны вернуться к тем истокам, когда начались наши речевые проблемы, и потихонечку себя разговорить. Причём, скажу по секрету, что абсолютно любой

публичный человек, которого условно назовём «хорошим оратором», в какой-то момент жизни брал уроки по речи: и Демосфен, и Мартин Лютер Кинг, и другие известные лидеры. Самое смешное, что практически их всегда учили именно актёры. Посмотрите замечательный фильм «Король говорит!» (The King's Speech, 2010), где показано, как короля Великобритании Георга VI избавляют от заикания.

Я тоже «лечу» человека при любом уровне речевых проблем – кроме заикания, но и его я могу облегчить.

ЭТО ВАЖНО!

Как только начинается свобода телесная, начинается свобода мыслительная

Чтобы понять, как можно изменить речь, нужно сознавать, что она представляет собой психофизический процесс, где физическому компоненту отводится большая роль. Мы, по сути, говорим мышцами. Значит, если я приведу в порядок мышечный речевой аппарат, то могу «освободить» речь. И, следовательно, могу изменить кое-что и у себя в голове, в своих мыслях, – потому что, как только начинается свобода телесная, приходит и свобода мыслительная.

Есть точное экспертное мнение, что только 7 % информации мы воспринимаем вербально, то есть с помощью слова. Но существует и загвоздка: многие из нас неадекватно себя воспринимают. Как я говорила, нас с детства толкали в перфекционизм: «Учись-учись, будь умным». И вы взяли на себя эту ответственность: «Я умный! Я умный!» Надели корону: «И теперь я всегда так умно что-то говорю (хотя чаще всего речи нелепые), но меня почему-то никто не хочет слушать».

А проблема заключается в том, что воспринимают только тех, кто говорит определённым образом – иначе сказать: классно говорит. А если человек мямлит или пищит, как мышь, то мозг собеседника не может относиться к такому оратору серьёзно: «Если ты какая-то пипикалка, то почему я должен тебя воспринимать всерьёз?» Так же мы игнорируем детей лишь потому, что они часто невнятно лепечут.

Очень много значат для общения вибрации, которые исходят от людей. Например, вы знаете, что невозможно испугать спящего человека, который плохо слышит? Потому что, как бы ты ни подкрадывался, он проснётся, так как улавливает нечто большее, чем прямые децибелы. Он воспринимает вокруг себя вибрации. «Слышит», как колеблется воздух, резонирует пол, когда по нему идут, и даже как дрожат стены.

Эта догадка также вошла в основу моей методики, и я могу объяснить почему. Когда я с вами говорю, звук меня как будто окружает, потому что у меня резонируют все кости тела, а мышцы, соответственно, пропускают этот резонанс, потому что они свободны. Вы, наверное, не раз замечали, что зажатые, неуверенные в себе люди вызывают раздражение на уровне подсознания, потому что «нутром» чувствуете, что у них зажаты какие-то мышцы, а значит, они не свободны.

Особенно это заметно по тем ораторам, которые боятся выступать публично или вести разговор с человеком, которого боятся. Сразу бросаются в глаза их опущенные плечи, сутулая спина, вымученная улыбка, которую они с трудом надели на лицо, да ещё и руки не знают, куда девать. А как стали говорить, так и задышали ртом... Всё: человеку в коммуникации с такими собеседниками сразу становится плохо, потому что мы всегда «зеркалим» друг друга.

Например, если я вижу перед собой зажатого, скукоженного человека, то подсознательно и мое тело тоже начинает сжиматься. Или в театре – если замечали: когда слушаете актёра с надорванным голосом, то через некоторое время у вас самого начинают зудеть связки, потому что вы отзеркалили его, будто вместе с ним вошли в напряжение голосового аппарата.

То же самое происходит и с телом. Как только вы наткнулись на человека, у которого тело зажато, то тут же отражаете зажим и попадаете в зависимость от его дискомфорта. Поэтому, согласно теории великолепного театрального педагога и режиссёра Михаила Чехова, нужно от внешнего состояния пойти к внутреннему.

Кстати, об учителях и наставниках. У меня были разные преподаватели: и посредственные, и гениальные. Когда я поступила в Театральный институт имени Бориса Щукина, мне выпало неслыханное везение: актёрское мастерство вела Людмила Владимировна Ставская, легендарная Бабася, потрясающий педагог. Многие ее яркие фразочки до сих пор вспоминают: «Кискин бред,

милые мои! Что ты наиграла там? Как свинья на дождь!»

И вот однажды, стоя на сцене, я сказала: «Людмила Владимировна, что вы меня выталкиваете из моей органики? Мне неудобно так. Это не моя природа». А она сказала, как отрезала: «Кому ты нужна с твоей маленькой неудобоваримой органикой?! Кому нужна твоя скучная природа? Увеличивайся!»

Её совет был гениален. Но сначала я его не восприняла и очень долго обижалась. Только со временем поняла, чего она от меня хотела. Я должна была осознать, что наше любимое «я таков» куда-то уже ушло от нас. И даже сейчас часто слышу от своих учеников: «А что же делать, если я такой?» И я отвечаю: «Кто тебе сказал, что ты такой? Почему ты решил, что ты такой?» А тот ещё настаивает: «Нет, я так устроен и поэтому этого делать не буду...» Я это называю лжескромностью и категорически против нее воюю. Бесценны только истинная скромность и хорошее воспитание, лжескромность зачастую только мешает по жизни.

Однажды я приехала работать с девчонками невыносимой красоты в Красноярск, в аэропорт Емельянова. Директор подчеркнул: поскольку эти красотки будут работать в VIP-зоне, они должны уметь общаться с клиентами. Одну из девушек прошу: «Улыбнись!» А она смотрит на меня своими раскосыми глазами и отвечает: «Не хочу». У меня глубокий обморок: «И почему?» Девушка буднично объясняет, что это будет нечестно. Я так хохотала: «Послушай, с такой честностью иди к себе на кухню и сиди там! И будет тебе счастье!»

Вот что я имею в виду: если ты пошёл на коммуникацию – в социум – и хочешь в нём состояться, то следует как-то перестроиться и оставить подобную «честность». Необходимо допустить мысль, что ты можешь быть любой: гибкой, эластичной, способной в данный момент отвечать законам коммуникации.

Поэтому я очень хочу, чтобы в школьную программу в девятом классе внесли предмет «Основы культуры общения».

ЭТО ВАЖНО!

Я двигаю людей в сторону осознанного управления процессами, осознанного управления общением, осознанного управления счастьем.

Упражнение «Снятие мышечного напряжения»

Как быть, если вы выходите на сцену и вдруг автоматом всё тело «зажимается»? Да и вообще, у нас всех, как показывает опыт, зажата задняя стенка шеи.

Связано это с тем, что у нас тяжёлая голова, – то есть причина физиологическая. Чтобы справиться с этой проблемой, нужно 21 день делать упражнения на освобождение мышц тела. Тогда вы уже осознанно сумеете их держать в свободном и спокойном состоянии.

Представьте себе, что на вашу голову надет тяжёлый шлем, как в костюме водолаза. Поднимаем плечи к ушам, прижимаем, напрягаем заднюю стенку шеи. Держим это положение несколько секунд. Отводим плечи назад и делаем движение, будто сбрасываем пиджачок с плеча.

Проверяем ощущение на уровне груди, там, где располагается «зона оратора». Представьте, что в области сердца находится особая «душевная часть», из которой исходит энергия, когда вы общаетесь с людьми. Попробуйте отыскать её и представьте, что она наполняет вас покоем и удовольствием.

Повторите это упражнение ещё раз, чтобы убедиться, что мышцы освободились.

Упражнение «Испугаться»

Это упражнение тоже снимает напряжение.

Стисните кулаки, зажмите лицо, зажмурьте глаза.

Сделайте вид, что испугались – раз, мышцы физиономии свели в одну точку, ягодицы зажали.

Расслабились... Ощутили, как ушло напряжение с лица. Это важно, потому что большинство из нас живёт с маской на лице – особенно когда общаемся с неприятным собеседником с глазу на глаз или выступаем перед публикой, настроенной недружелюбно.

Поэтому перед тем как выйти к публике или к работодателю на собеседование, за кулисами или за дверью сделайте упражнение «Испугаться» – и расслабились. Вошли и сказали: «Здравствуйте».

А перед этим ещё повторяйте звук «я» (и послушайте себя). «Я» – это чудесно, потому что вы каким-то волшебным образом открываете своё горло и вообще тело, тогда звук летит по-другому.

Это нужно проделывать 21 день! За время практики тело должно запоминать привычные движения. Но следует быть готовым к тому, что оно ещё иногда и бунтует, оказывает сопротивление: ведь вы ломаете привычки, которые складывались годами.

Упражнение «Вдох-выдох»

Когда я говорю, то озвученно (фонационно) выдыхаю – мягко, плавно, долго. А для того, чтобы хорошо, грамотно выдохнуть, я должна правильно вдохнуть!

Вспоминайте: как вы вдыхаете, когда нервничаете? Наверняка это выглядит, как судорожные вздохи между словами: «тыдых-тыдых». Подсознательно мы такой лихорадочной дыхалкой разрываем логику нашей речи, делаем невероятные ошибки, потому что холодный грязный воздух сразу же действует на голосовые связки. И тотчас возникают проблемы: горло саднит и першит.

Некоторые ораторы во время выступления начинают нервно шмыгать носом между словами, потому что им просто не хватает воздуха. А дыхание происходит за счёт косых мышц брюшного пресса.

Объясню, как всё это работает. Наши легкие лежат на диафрагме – мышце, которая пересекает тело поперёк. И на ней лежит очень большой орган – лёгкие.

Они трёхдольные: есть верхняя, средняя и нижняя доли. И в них 600 миллионов маленьких пузырьков с воздухом – это альвеолы. Когда вы втягиваете живот, чтобы казаться стройными, то в этот момент зажимаете диафрагму, которая припечатывает лёгкие, зажимая нижние доли, – и в итоге альвеолы «слипаются», воздух там отсутствует. Недаром многие барышни, жившие в XIX веке, из-за того, что постоянно носили корсеты, часто умирали от туберкулёза («чахотки»), а крестьянки в своих свободных платьях, которые не сдавливали талию и живот, отличались завидным здоровьем. Ведь живот и жизнь – слова однокоренные. Поэтому вы должны понимать, что диафрагма не управляется сознательно; в этом случае «думает» не голова, а косые мышцы брюшного пресса.

Упражнение «Надуть мячик в животе»

Положите руки на живот. Расслабьте челюсть и носом сделайте вдох так, как будто надуваете мячик в животе (при этом плечи не приподнимаем). Раз-два – надули мячик в животе.

А теперь ртом сдуйте его: раз-два-три-четыре.

А сейчас носом надуйте мячик в животе: раз-два.

А теперь ртом сдуйте его: раз-два-три-четыре.

Носом надуйте: раз-два.

Сдуйте: раз-два-три-четыре.

И последний раз: раз-два. Раз-два-три-четыре.

У некоторых моих подписчиков возникает вопрос: «Из-за этого упражнения у меня не будет ли всегда выпяченный живот?» Конечно, нет! Сначала вы «оживите» мышцы живота, потом они активизируют диафрагму, на которой лежат легкие. А далее они будут очень корректно двигаться, почти незаметно. Зато у вас будет свободная и подвижная диафрагма.

Упражнение «Цветок»

Сделаем ещё одно дыхательное упражнение. Называется оно «Цветок».

Положите руку на низ живота. Дышите носом, с расслабленной челюстью. Плечи неподвижны, работает только живот.

Сделали вдох в живот. А теперь подарили «горячий цветок» – поднесите ладонь ко рту и выдыхайте в нее ртом.

Представили, что распускается цветок на беззвучное «ха». Носом вдох в цветок: «Хаааааааааа».

И живот прилипает-прилипает-прилипает. Прилипло.

Носом вдох – живот большой, выпуклый. И, выдыхая, снова произносите: «Хаааааааа».

И живот прилип. Теперь расслабили живот. Вдох.

И снова подарили цветок: «Хааа-аааа».

Как только у вас во время этого упражнения открываются альвеолы в лёгких, то ваш организм сразу оздоравливается, потому что кислород поступает в кровь, а потом сразу идёт в мозг, в результате чего вы быстро принимаете гениальные решения!

ЭТО ВАЖНО!

Надо научиться говорить. Говорить с собой. Говорить с близкими. Говорить с родными. Говорить с мамой.

Говорить со своим ребенком. А если научитесь говорить ещё и со своим начальником, то тогда зарплата точно поднимется!

Упражнение на дикцию

Сгибаем большой палец, зажимаем согнутый в фаланге палец между зубами, не прикасаясь к пальцу ни губами, ни языком, и произносим скороговорку: «Ткёт ткач ткани на платок Тане». Теперь каждое слово повторяем по 2 раза. Далее 3 раза каждое слово. Потом 4 раза!

Убрали палец. Повторите фразу и прислушайтесь, что изменилось во рту, какие ощущения. И ещё раз говорите: «Ткёт ткач ткани на платок Тане».

Во время выполнения палец работает как усилитель, подобно гантелям в фитнесе. Освобождается челюсть (которая зажата абсолютно у всех), усиливается работа диафрагмы, голосового аппарата, языка, губ. После такого упражнения вы немедленно всё освобождаете внутри себя. Вы избавляетесь от страхов.

Страх публичного выступления по сути очень странный и состоит из трёх составляющих (мы к ним вернемся в других главах).

1) Страх оценки: мы всё время думаем: «Что обо мне скажут?» Масса общественной критики нас задавила.

2) Страх негативного опыта: «Я уже здесь ошибался, так что могу ошибиться ещё раз, поэтому извините меня...»

3) Страх неожиданного: «Непонятно, какой придёт партнёр, непонятно, какой он будет, злой – не злой, обычный – необычный...»

Любой страх можно победить, если перевести точку внимания с себя на партнёра. Главное оружие против страха – действие.

ЭТО ВАЖНО!

Все страхи всегда можно победить только за счёт одного инструмента – слова! Это самое сильное средство, способное менять ваше состояние.

А для этого вы должны научиться общаться друг с другом и понимать, что зажатое лицо хуже открытого, а приподнятые уголки губ лучше опущенных. И когда вы улыбаетесь, то становитесь чудесным человеком – открытым, весёлым, симпатичным, обаятельным и, самое главное, – всегда молодым!

Упражнение «Лошадка»

Недавно меня спросили: «Зажата нижняя губа при разговоре. Заметил на домашних видео. Что делать?» Посоветовала простое упражнение.

Воспроизведите губами звуки, издаваемые лошадью: «Тпррруу...» Как только поймали себя на том, что зажата губа, снова повторите это действие: «Тпррруу...» Постепенно этот зажим уйдёт.

Подведём итоги. Запомните 5 секретов речи.

Первый – свободное тело.

Второй – дыхание.

Третий – голос.

Четвёртый – чистая дикция.

И пятый – внимание на партнёре.

2. Выступайте уверенно

Речевой имидж

Я уже много лет помогаю людям создавать гармоничный имидж: тот, в котором форма совпадает с содержанием. Очень часто люди занимаются лишь своим визуальным образом: обвешиваются блестящими аксессуарами, наряжаются в яркие одежды, но не могут грамотно сочетать его со своей натурой, внутренней сущностью... Получается нелепица. Я очень часто вижу таких несуразно одетых людей, на которых наряды смотрятся «как на корове седло». Обула «лабутены», втиснулась в супермодные джинсы, навесила на себя цепи, волосы выкрасила в розовый или голубой цвет – выглядит как пугало. А сколько видим на красных дорожках известных актрис и светских львиц в шикарных платьях, которые далеко не всегда соответствуют образу или месту?..

Поэтому начнем с содержания, то есть речевого имиджа. Но, чтобы разобраться в этом вопросе, выполним одно упражнение.

Упражнение «Опишите любую вещь»

Возьмём, к примеру, пульт от телевизора – первое, что попадает на глаза. И придумаем к нему 10 прилагательных. Какой он?

Чёрный

Пластиковый

Изящный

Большой

Элегантный

Разнообразный

Крепкий

Надёжный

Полезный

Лёгкий

Такое упражнение надо делать многократно относительно всего, что вы видите. Таким образом ваш словарный запас будет постепенно расти.

Упражнение: «Увеличивайте словарный запас»

Конечно, нужно расширять свой лексикон в отношении не только прилагательных, но и других частей речи.

Выпишите 10 существительных. Потом к каждому слову придумайте по 10 прилагательных. А затем к каждому существительному подберите глаголы.

Таким образом вы отлично разовьёте свой речевой потенциал и приобретёте навыки говорения.

Или, например, я обожаю и всем рекомендую су-джок. Можно купить в любой «Лавке здоровья» или через интернет. Крайне полезная вещь! Это шарик со специальными кольцами и пружинкой – замечательный массажёр для пальцев, его использование мы совмещаем в нашей методике с речью. Более того, су-джок чудесен тем, что им можно массировать руки, занимаясь с детьми (очень удобно). Попробуем придумать к нему 10 прилагательных:

Синий

Пластиковый

Блестящий

Колючий

Круглый

Лёгкий

Полезный

Шумящий

Блестящий

Дешёвый

Вот такая игра, которая поможет вам поработать над своим речевым имиджем. Уже через неделю таких тренировок он изменится в лучшую сторону, сами увидите.

Упражнение «Бредогенератор»

Чтобы и дальше расширять свой словарный запас, конечно, нужно много читать. И лучше вслух. Но есть и другой выход из положения – гениальное упражнение «Бредогенератор».

Например, выбираете любую тему: скажем, «Я и ТВ-пульт». И рассказываете дивную историю о своей жизни с ним в течение одной минуты.

Или берёте в руки тетрадь и за минуту описываете её.

Так вы открываете свой речевой поток: когда вы в него попали, то уже, считайте, процесс пошёл.

Уберите из речи иностранные слова и ненормативную лексику

Прошу всех своих учеников и подписчиков убрать из речи нехорошие слова.

У меня недавно состоялась переписка с одной моей чудесной ученицей, автором дельных постов. И она обратилась с просьбой: «Елена Валентиновна, перепо?стите». А я не могу, потому что она «нечисто» пишет: использует иностранные слова, написанные русскими буквами, да ещё в сокращённом виде, что мне кажется абсолютно нерациональным.

Уже столько шуток и анекдотов появилось по этому поводу, и Comedy Club давно хохочет, делая смешные зарисовки, но люди не слышат, не внемлют!

Когда ты выходишь на трибуну и как попугай начинаешь бросаться в аудиторию «флешбэками» или «локдаунами», ты, конечно, молодец (в определённом смысле) и выглядишь, как тебе кажется, умно. Но это не язык для жизни!

Этот язык, возможно, годится для работы и офисного общения. Но если ты хочешь, чтобы твои дети говорили грамотно, – пожалуйста, разговаривай с ними на русском языке.

Это просто. Например, вместо «флешбэка» подойдёт чудесное слово «воспоминание», а термин «локдаун» означает строгую изоляцию.

Другая моя ученица предложила интересную игру для моей повзрослевшей дочери. На каждое иностранное слово она должна мне выдать пять русских синонимов! Так со временем у неё сложится прекрасный речевой имидж.

И, конечно, уберите из речи нецензурную лексику. Хотя мат – очень интересная штука. Кто-то ругается даже... обаятельно, что ли, к месту. И я не ханжа. Сама пользовалась крепкими словечками, старалась делать это изящно. Но в какой-то момент очень хорошо поняла, что бранные слова совсем не украшают речь.

От моего дедушки-фронтовика Александра Николаевича, когда он слышал мат из моих уст, я получала такой выговор! Дед мне объяснил, почему ему не нравится ненормативная лексика: «Понимаешь, мы, когда на фронте шли убивать, то кричали матом, и такую отрицательную энергию выплёскивали!» По его словам, когда наши солдаты в Великую Отечественную лезли на мины и бежали в атаку, то кричали не «За Родину, за Сталина!» – это всё выдумки, – они во всё горло посылали врагов на три известных буквы. И через нецензурные слова у них вырывалась энергия страха, энергия грязи, энергия разрушения...

Сегодня, когда вы не идёте в атаку на фашистов, а в сердцах позволяете себе подобные выражения в быту, знайте, что тоже окружаете себя деструктивной энергией, которую подхватывают ваши дети. Выражаясь, они исключительно вам подражают. Они – «ушастики». Мы думаем, что они просто рядом болтаются, и при них обсуждаем кого-то, говорим бог знает что, а ребята потом всё повторяют.

Хотите такое? Я не хочу.

Однажды, когда моей дочери Лизе было семь лет и она играла с другими детьми, я вдруг услышала, что она, подражая им, ругается матом. Я никогда в жизни её не наказывала и не ругала. Но в тот раз отвела в ванную комнату и сказала: «Я сейчас три раза тебя больно ударю по губам. И не потому, что ты говоришь плохие слова, а потому что ты захотела говорить, как они. Ты не сделала так, чтобы они стали говорить, как ты, – грамотно и красиво. Ты захотела говорить, как они». И Лиза получила от меня три раза по губам.

Я думаю, такое наказание было очень правильной идеей. И с тех пор надеюсь, что ей не приходит в голову вдруг начать ругаться матом.

Конечно, я не исключаю, что она это делает иногда... Но она не забыла эпизод в ванной: «Всегда помню, мама, об этом».

Всегда задумывайтесь над вашим речевым имиджем!

Самопрезентация: у вас есть ровно 8 секунд!

Теперь поговорим о том, как правильно перенаправлять фокус внимания с себя, чтобы сам процесс продвижения товаров или услуг (или же стимуляции какой-либо другой цели) не выпадал из зоны вашего контроля.

Есть простой инструмент для этого – называется «задача». В нашей актёрской среде этот термин означает осознание: «Чего я хочу от партнёра?» в соответствии с ответом мы дальше выстраиваем свои действия.

Так же и в промоушене. Нельзя тупо говорить: «Я хочу, чтобы они купили». Это не работает! Вы должны стремиться к более высоким и благородным целям: заставить покупателя думать, привести его в более осознанную точку... Я, например, сейчас очень хочу влюбить вас, моих читателей, в речь: речевые процессы, речевое поведение... Не устаю говорить о том, что я апологет русского языка и безумно его люблю. Это моя задача, и поэтому вы сейчас читаете эту книгу, а мои ученики слушают меня на лекциях.

Как грамотно структурировать выступление?

Первое, что должно в нем быть, – самопрезентация. Вы должны сказать о себе нечто такое, чтобы люди захотели вас слушать и в дальнейшем остаться с вами. Существует такое понятие, как «длительность зелёной кнопки внимания». Сколько у вас времени, чтобы партнёр сделал выбор – будет он с вами общаться или нет? Станет он что-то покупать или нет?

У вас есть ровно 8 секунд, потому что это кнопка переключения YouTube-каналов. Именно в течение этого времени человек «пролистывает» ваше видео и принимает решение, интересны вы или нет. А в начале всегда идёт или какой-то

разрыв шаблона, или уже начало самопрезентации... И вот тут надо быть интересным!

ЭТО ВАЖНО!

Подумайте, каким должно быть ваше первое предложение, чтобы стать интересным. О чём вам надо сказать, чтобы привлечь внимание аудитории?

Есть один очень наглядный эксперимент по самопрезентации, о котором мне рассказала бизнес-тренер Н. В. Зверева. Сорок журналистов должны были рассказать о себе на одном из форумов настолько увлекательно, чтобы каждый из участников выбрал одного из них для интервью.

Выходит первый журналист: «Здравствуйте, меня зовут ля-ля-ля, и я закончила МГУ...» Выходит второй: «Здравствуйте, меня зовут ля-ля-ля, и я закончил ЛГУ...» На десятом человеке мозг отказывает различать ораторов, они кажутся совершенно одинаковыми. И участники в растерянности: «Боже мой, как же мне выбрать? Я уже всё про них забыл, потому что они очень похожи».

И вдруг выходит одна дама и говорит: «Здравствуйте, меня зовут Марина, но для вас я Шура. Больше всего на свете я люблю гонять на мотоцикле по ночному Ташкенту. Почему на мотоцикле? На машину я денег ещё не скопила, потому что, как мы с вами понимаем, наша зарплата не так велика... Почему по Ташкенту? Потому что я из Ташкента, я Шура из Ташкента. Почему по ночам? Ну, потому что у меня нет прав, а ночных гаишников я подкупила».

Результат: в 39 анкетах было только одно слово – «Шура», потому что её выход запомнился. А почему так произошло? Потому что она разорвала шаблон.

СОВЕТ. Тщательно подумайте, как начать выступление.

Я вот, например, люблю начинать со слов: «Здравствуйте, меня зовут Елена Ласкавая. Так написано в моем паспорте. Я с этой фамилией живу всю жизнь. Мне 56 лет, 54 года я стою на сцене».

Это начало моей презентации. Попробуйте не запомнить такое! Во-первых, человек сразу объявляет свой возраст, который многие в нашем обществе пытаются скрыть. К слову, совсем напрасно и даже смешно, потому что, допустим, если меня сейчас читают люди интеллигентного возраста, то они понимают, как важно дружить со временем.

Ещё в возрасте десяти лет я окончательно и бесповоротно поняла, что такое время, потому что я тогда любила сказку «Алиса в Стране чудес» и больше всего меня там потрясала сцена с потерянным временем. Я беспокоилась: как же сделать так, чтобы всегда было время?

Повзрослев, сообразила: его нужно структурировать. Когда ты себя не организовываешь, ты куда-то бежишь, спешишь и всегда никуда не успеваешь. Когда же ты контролируешь свои бесценные минуты и часы, то всегда оказываешься в нужное время в нужном месте – и фортуна тебе благоволит.

СОВЕТ. Пожалуйста, никогда не пейте воды во время выступления. Это непрофессионально! Когда человек на трибуне, изображая из себя непревзойденного эксперта, вдруг тянется к бутылочке с водой и начинает при всех её глотать, аудитории это подсознательно не нравится. Она не понимает: почему спикеру так хочется пить во время выступления? То есть он занят сейчас своими потребностями настолько, что люди, пришедшие его послушать, ему не интересны? Некоторые могут даже начать злиться. Или могут задаться другими вопросами: «Если спикер испытывает неутолимую жажду, то, может, он волнуется, или врёт, или что-то скрывает? А может, вообще с похмелья?»

Поэтому уберите-ка с трибуны все стаканы, бутылки и графины. Особенно на онлайн-курсах. Все лишние телодвижения при выступлении воспринимаются как неуважение к аудитории.

Конечно, случается, что из-за волнения во время выступления пересыхает горло. Но в таком случае нужно, чтобы вы разработали слюнные железы и точно знали способы, благодаря которым у вас всегда будет слюна во рту. Этому я тоже учу на своих семинарах.

Например: прикусите на секунду кончик языка. Через пару секунд начнется активное слюноотделение, и проблема будет решена.

СОВЕТ. Используйте мотивацию и юмор.

Многие мои ученики жалуются: «Перед чужим коллективом выступать легче, нежели перед своим!» Это правда. Но если ты разберёшься со своими коллегами, если замотивируешь своё выступление, поймёшь все «боли» слушателей, полюбишь их, то коллеги с радостью будут внимать вашим речам. А главное – не забывайте включать чувство юмора!

Один мой подписчик в Инстаграме удивил вопросом: «Я эксперт по недвижимости в Италии. Что несерьезное можно вставить в самопрезентацию?»

А чем итальянцы отличаются от нас? Они тоже любят шутить, поэтому нужно обязательно заготовить шутки, анекдоты и при необходимости во время разговора их выдавать.

Как выигрышно представить себя на собеседовании?

СОВЕТ. Вы должны точно понимать, к кому идёте. Непременно изучить, что это за люди, какие у них вкусы, есть ли дресс-код. Посмотреть в YouTube, найти в Сети всю информацию о них.

И это даст вам бонус, потому что нужно под них «мимикрировать», то есть подстроиться. Если вы видите, что в компании носят преимущественно синие пиджаки, наденьте синий костюм и голубую рубашку. Или нечто другое, но тоже в их стиле. А то зачастую соискатель приходит, например, в команду айтишников, которые ходят в свободных свитерах-футболках, и он среди них – в белой рубашке и строгом костюмчике – выглядит белой вороной.

СОВЕТ. Не пользуйтесь парфюмерией, потому что очень часто соискатели проигрывают собеседование всего лишь из-за запаха. «Но у меня такой вкусный

парфюм!» – могут возразить многие. Это твой вкус, и спор тут неуместен! Более того, у работодателя может быть элементарная аллергия на определенные компоненты в составе парфюма, и тут не угадать.

СОВЕТ. Конечно же, важны речь, голос.

Приходите учиться. Тогда вы отправитесь устраиваться на работу с прекрасным голосом и красивой речью на свободном дыхании, что прибавляет уверенности во время беседы с новыми людьми. А дальше уже вы сами должны выиграть из массы претендентов на вакансию, продемонстрировав свои профессиональные навыки. Но при этом надо быть очень убедительным!

Когда вы сможете подтвердить слова делом, на собеседовании удастся выигрышно себя презентовать. Я говорю о себе прекрасно, но я знаю, что все, что я говорю – истинная правда. Я в этом глубоко убеждена и в любой момент могу это произнести.

«Я работала в крупной компании...» В какой компании? На какой должности? Нужно чётко и смело рассказывать о своих достоинствах.

Секреты успешных эфиров и вебинаров

Знаете, когда говорят про интернет и кто-то начинает лицемерно жаловаться, что виртуальный мир поглотил реальный, я, наоборот, радостно восклицаю: «Ребята, какое произошло чудо!..»

Ведь глобальная Сеть – это колоссальная трибуна, с которой можно сказать много полезного и сделать много доброго. Мир полностью открылся, и это так прекрасно, что у людей есть возможность «из уст в уста» делиться информацией. Особенно, если это действительно ценная информация и вы можете свободно проводить эфиры или вебинары.

Секреты работы в видеоформате

В этой главе поделюсь с вами секретами работы в видеоформате. Они особенно пригодятся блогерам, которые вышли в прямой Эфир не так давно и поэтому не имеют много опыта.

И сразу должна констатировать, что 90 процентов людей, которые выходят на прямые эфиры и на видеоконференции в Zoom, не готовы к этому. Поэтому они сталкиваются с необходимостью поработать над этой сферой: преодолеть страхи, сомнения, сопротивление, неприятие себя.

Я вижу множество прямых эфиров, когда человек смотрит не в камеру, а на своё изображение, и разговаривает сам с собой. Это очень заметно и недопустимо. Подскажу, на что нужно обращать внимание в первую очередь.

Свет

Что чаще всего мы видим, когда смотрим прямые эфиры? Осветительные приборы за лектором и точки света со всех сторон. В итоге не видим главного: его лица, потому что свет при работе с камерой должен идти исключительно фронтально.

Когда я на вебинарах общаюсь со своими слушателями, то передо мной стоят монитор и камера. А за камерой должно быть осветительное пятно. Если есть дневной свет, то им может быть окно. Но, к сожалению, в нашей прекрасной стране световой день довольно короткий. Поэтому очень рекомендую купить «лампу для блогеров», кольцевую светодиодную лампу. Стоит от 2000 рублей. Поставьте её за камеру таким образом, чтобы она фронтально светила вам в лицо, и уберите все осветительные приборы за спиной, чтобы они не бросали на лицо тень.

Цвет

Какой цвет любит камера, а какой – нет?

Друзья, очень важно понимать, что, одеваясь определенным образом, вы тем самым уже подаёте людям некий знак. И поэтому одежда должна быть только экоцветов – тех, что есть в природной палитре, в основном пастельные. Откажитесь от невысказанно ярких вещей, которые не только глаз режут, но и отвлекают внимание от вас самих!

Если у вас бизнес-аккаунт и вы занимаетесь проблемами экономики, то лучше всего выбирать палитру от серого до синего. Причем серые тона очень идут дамам – и блондинкам, и брюнеткам.

Одежда

Что нельзя надевать во время прямого эфира?

1) Вещи травянистого цвета. Причём любой другой оттенок зелёного возможен: нежно-салатовый, охра, насыщенный хаки. А вот цвет свежей травы даёт не очень хороший эффект для лица.

2) Одежду с принтом. Любая надпись на футболке мало того, что «зеркалит», но ещё и начинает путать зрителя, переводя с вас внимание.

ЭТО ВАЖНО!

Слушатель не должен думать о том, почему вы так оделись.

3) Наряды с ярким рисунком. Вам только кажется, что эта блузочка с такими красивыми цветами невероятно хороша, но, опять же, она отвлекает. А нужно, чтобы максимальное внимание было обращено на лицо!

Макияж

Макияж необходим, потому что камера очень чётко высвечивает все недостатки лица.

Лучше всего использовать bb-крем или тон. И, конечно, не нужно никакого свадебно-вечернего макияжа! Ни в коем случае не красьте губы помадой, чтобы они не смотрелись, как два вареника с вишней. Иначе невозможно понять, что человек с экрана говорит: все время смотришь на двигающуюся бесформенную массу вместо рта (исключение – вы бьюти-блогер, и вам необходимо быть накрашенной в кадре, чтобы показать помаду как продукт).

ЭТО ВАЖНО!

Камера, как линза, увеличивает то, что не нужно, и уменьшает то, что нужно. Поэтому надо выглядеть очень корректно и аккуратно во всех деталях внешности.

Но губы должны быть подкрашены обязательно, потому что зритель должен видеть рот. Однако при этом он должен смотреться так, чтобы не вызывать у кого-то иронию, а у кого-то сексуальное желание. Каждому образу своё время и место! Я не против ярких красок или интересных решений во внешности, но к этому стоит подходить рационально.

Итак, вы узнали технический секрет, а сейчас перейдём к энергетическому.

Фигура по пояс

Что такое энергетические аспекты? Начнём с самого важного. Ребята, нужно организовать своё рабочее место так, чтобы у вас была возможность работать

«поясно», то есть чтобы вас зрители видели по пояс.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.me/laskavaya_elena/tehnika-rechi-kak-govorit-krasivo-i-legko-dobivat-sya-celey

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)