

Оглавление

Прелюдия	11
Глава 1. Спасите!	23
Глава 2. Какова цель	39
Глава 3. Структура	49
Глава 4. Контакт!	73
Глава 5. Стоять!	83
Глава 6. Когда и что	95
Глава 7. ...Войдите!	109
Глава 8. Ответь	117
Глава 9. Возьми	133
Глава 10. Важно	143
110 вопросов — 109 ответов	169
Об авторе	319

Многим может показаться необычным и даже шокирующим название книги — «Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично». Но оно продиктовано не только желанием привлечь внимание потенциального покупателя. Два базовых постулата книги вполне отвечают названию. Первый: важно не столько овладеть набором приемов воздействия на публику, сколько научиться получать удовольствие от собственных публичных выступлений. Ибо все, что человек делает с удовольствием, он делает значительно успешнее. Даже если пренебрегает некоторыми правилами. И наоборот. Второй: оратор вступает с аудиторией в своеобразную «интимную» связь, в которой он выступает с позиции мужчины (независимо от своего биологического пола), а аудитория — с позиции женщины. Значительное количество примеров в книге подтверждает право этой аналогии на существование.

Сегодня все чаще умение общаться с людьми становится определяющим фактором успеха в карьерном

росте, в бизнесе, в политике, в учебе. И если общение индивидуальное может опираться на врожденные способности, то в публичной коммуникации этого уже недостаточно — здесь необходимы навыки, приемы и технологии. Именно эти навыки, приемы и технологии призвана передать «Камасутра для оратора».

Важно отметить, что эта книга не является популяризированной версией какой-либо научной диссертации или монографии. Она изначально создавалась как самостоятельное произведение, освоение которого должно приносить не только пользу, но и удовольствие. Книга написана для тех, кто проводит презентации, выступает на конференциях и семинарах, реализует себя в политике и других сферах публичной жизни или готовится сделать это.

Автор надеется, что ему удалось осветить тему современным, живым языком, интересно и увлекательно и что его книга принесет пользу десяткам и сотням тысяч будущих блестящих ораторов.

Радислав Гандапас

ПРЕЛЮДИЯ



Прелюдия, из которой становится понятно, как автор дошел до того, что стал обучать технике публичных выступлений, и что побудило его к написанию книги «Камасутра для оратора». Здесь же мы узнаем, почему книга называется именно так, как называется

Как-то на моем тренинге «Как с успехом выступать публично» одна из участниц сказала обо мне примерно следующее: «Посмотрите на Радислава, ему сам Бог дал талант выступать перед людьми. Немудрено, что он делает это гениально. И кому, как не ему, обучать этому мастерству?» Когда я это услышал, то невольно вспомнил фразу, сказанную одной из моих знакомых обо мне же: «Как он может обучать людей коммуникации? Ведь коммуникация — это как раз то, с чем у него большие проблемы».

Первая была права лишь отчасти, вторая — полностью. Вы читаете строки, написанные человеком, рожденным с паническим страхом перед публичными выступлениями. Мое первое воспоминание детства связано не с возвращением папы из долгой командировки, когда он прижался ко мне спящему своей небритой щекой. Не с бабушкиными плюшками. И не с дедушкиной рыбалкой. Мое первое воспоминание детства связано с публичным выступлением. Мое первое воспоминание детства — это волнение, замешательство, дискомфорт. Представьте себя на моем месте. «Сыночка, вставай на табуреточку и расскажи тетям и дядям стишок, который мы вчера с тобой разучили», — говорит мама. Новый год. Друзья родителей расположились за столом и понимают, что оливье и селедку они получают только после исполнения номера художественной самодеятельности. Это обычная история. Гости подчеркнуто сосредоточены и уже готовы заплодировать. Мама предвкушает

успех. Папа умилен заранее. Только я один невыносимо страдаю. От страха я забываю все, что вчера вечером с таким удовольствием выучил. Все четыре строчки. Не только из-за страха, но и из-за огорчения, что не оправдал ожиданий взрослых, я бегу в другую комнату и безутешно рыдаю. Ни подарки, ни сласти, ни ласки не могут вернуть меня к жизни. Жизнь кончилась. И кончилась позорно. Мои родители не помнят этого случая. Тогдашние наши гости не помнят меня. Но я все помню очень хорошо. Это детское переживание я пронес через всю свою жизнь. Еще не раз оно отзывалось смущением и сконфуженностью, когда нужно было выступить перед публикой. Еще не раз разноцветные пятна плыли перед глазами, тряслись колени и срывался голос, когда нужно было выйти на сцену. Еще не раз я прощался с жизнью после неудачного выступления. В попытку превращались школьные экзамены и олимпиады, торжественные вечера и концерты художественной самодеятельности.

Когда я стал старше, я решил: так дальше не пойдет. Или я научусь преодолевать волнение, или однажды, как великий артист, умру на сцене. Но не от полноты чувств, а от банального страха. Тем более что, как назло, к девятому классу я сильно вырос и именно меня стали «награждать» почетным правом выступить. И после поступления в университет мне не удалось затеряться. КВНы, та же художественная самодеятельность, студенческие научные конференции... Уже тогда я стал искать литературу на эту тему. Я стал

наблюдать за теми, кто выступал успешнее меня. Я стал применять то, что узнал, на практике.

Говорят, что с нами в жизни случаются только две вещи: то, чего мы страстно хотим, и то, чего мы страшно боимся. В университете я готовил себя к научной работе. Но после его окончания я случайно (честно, именно случайно) попал на работу в школу. Учителем русского языка и литературы. Те из вас, кто имеет подобный опыт, подтвердят, что нет на свете более сложной аудитории, чем детская. Дети очень требовательны. Дети не станут притворяться и делать заинтересованное лицо, если им неинтересно. Если учитель — сильный оратор, у детей тут же загораются глаза. Эти горящие глаза, направленные на вас, трудно забыть. И бывает это не так часто, как хотелось бы. И если вы научились зажигать огонь интереса в детских глазах, со взрослой аудиторией вам будет значительно проще. Каждому преподавателю приходится этому учиться. И это гораздо более сложная наука, чем правильное заполнение журнала или написание плана-конспекта. И не всем эта наука дается. Но это прекрасная ораторская школа. Если у вас каждый день по пять-шесть 45-минутных выступлений в разных, таких непохожих, аудиториях, если в течение каждого из этих выступлений вы используете разные приемы и сразу можете оценить их результат, вы неминуемо станете хорошим оратором. Или уйдете. Я ушел. И унес с собой неоценимый опыт, который всегда помогал мне в работе с аудиторией.

Позднее мне по роду моей работы приходилось выступать регулярно. На пресс-конференциях и презентациях, на открытии выставок и на торжественных вечерах, на семинарах и круглых столах, в радио- и телеэфире. К счастью, все из-за той же работы мне повезло увидеть на сцене прекрасных ораторов из нашей страны и других стран. Я следил за их выступлениями, подмечал приемы и «фишки», пытался подмеченное перенять. У меня стало получаться лучше и лучше. Меня даже стали просить помочь в подготовке к проведению презентаций. Я с удовольствием и пользой для себя помогал. Ибо именно в это время я узнавал несравнимо больше о том, как выступать перед публикой. Когда желающих получить мою помощь стало слишком много, их пришлось собрать в группу, чтобы работать со всеми одновременно. Так родился тренинг «Два крыла публичной речи», который я провожу до сих пор в разных городах и странах, благодаря которому я так много узнал и благодаря которому написана эта книга.

Проводя этот тренинг, я увидел, как много зависит от умения человека выступать перед теми, кто принимает решение. И еще я понял, что страх и неумение могут лишить нас замечательных шансов сделать свою жизнь лучше и интереснее. Меня всегда в первую очередь интересовало, как избавиться от страха. Я и не подозревал, что, выступая публично, можно испытывать удовольствие. Это пришло ко мне гораздо позже и стало приятным сюрпризом, своеобразной

наградой за проделанную работу. На нее ушли годы, почти половина жизни.

За это время я понял, что значительная часть литературы по риторике написана людьми, которым я не доверил бы даже выступление с тостом на вечеринке перед ближайшими друзьями. Я обнаружил, что то небольшое, чему нас учили, часто не стоит и ломаного гроша. Оно просто не работает. Оно не дает эффекта. Но в этих горах мусора я иногда находил маленькие прозрачные камешки — приемы и методики, позволяющие вырасти в хорошего оратора. Моя собственная практика позволила их очистить и ограничить. Таких камешков у меня собралась небольшая шкатулка. Теперь на моих тренингах, в книгах и фильмах я делюсь ими со всеми желающими. Вряд ли это смог бы сделать гений общения. Он просто выходит, произносит что-нибудь, и все замолкают. И он не знает, почему это произошло. Что он сделал такого? Он не знает. И соответственно, не может этому научить. А я знаю. И научить могу. Потому что учился этому сам.

Этот путь, конечно, не был сплошным удовольствием. Иногда я говорил себе: «Стоп, хватит. Ты же видишь: не дано. Займись чем-нибудь другим!» Но проходило время, и я, усвоив полученный опыт, снова брался за дело. И так год за годом. Когда я говорю об этом, я вспоминаю Валентина Дикуля, который долгие годы потратил на то, чтобы оправиться от страшной травмы, после которой врачи приговорили его

к пожизненной неподвижности. Сейчас он известный силач. И, основываясь на своем опыте, он создал систему упражнений, позволяющую любому, уже не делая ошибок и не страдая от неудач, прийти к такому же результату. Он помогает людям в своей клинике.

Я намеренно почти ничего не говорю о том, каких жизненных успехов может добиться умелый оратор. Это и так понятно. Для меня важно другое — удовольствие. Мы так много в жизни делаем ради удовольствия. Мы за него платим. Мы ради него многим жертвуем. Почему бы не позволить себе получать удовольствие и от выступлений перед публикой? Любой публикой. На собраниях и совещаниях, на поминках и свадьбах, на концертах и пресс-конференциях, по телевидению и по радио, с трибуны и с места, стоя, сидя... Это сложно? Это здорово!

Осознавая, что физически я смогу охватить лишь несколько сотен людей, стремящихся к мастерству коммуникации, я снял учебные видеофильмы «Учимся выступать публично» и «Бизнес-презентация» (более подробная информация о них на последних страницах). Их получили уже тысячи человек по всему миру. Но и этого мало. В течение двух лет на сервере subscribe.ru выходили мои рассылки с тем же названием на аудиторию более десяти тысяч человек. Сегодня у меня есть собственный сайт radislavgandapas.com.

«Два крыла публичной речи» — название как название. А вот при чем здесь Камасутра? Ответу. Все, что приводит к успеху публичного выступления,

обусловлено биологическими особенностями человека. Публика реагирует на оратора, повинаясь не голосу разума, а воплю инстинктов. Специалисты подтверждают: наш успех у сидящих в зале на 60% зависит от того, как мы выглядим, на 30% — от того, как мы говорим, и лишь на 10% — от того, что мы говорим.

Похоже выглядит ситуация, когда встречаются Он и Она. И Она реагирует так же. Разве нет?

Очень часто для того, чтобы пояснить свою мысль, мы используем сравнения. Эти сравнения, как правило, опираются на те образы, которые более понятны нашему собеседнику. Я нашел такой образ. Подозреваю, что в интимных отношениях у вас опыта больше, чем в публичных выступлениях. Вот и давайте исходить из того, что оратор вступает с публикой в своего рода интимные отношения, где оратор выступает с позиции мужчины (независимо от своего биологического пола), а публика — с позиции женщины. Здесь нет ничего удивительного: в обоих случаях взаимодействуют активное и пассивное начало, воздействующее и воспринимающее, инь и ян, мужское и женское. У публики — женская психология и логика предпочтений. Все, что срабатывает в отношениях мужчина — женщина, срабатывает и в отношениях оратор — публика. Все, чего нельзя допускать мужчине в отношениях с женщиной, недопустимо и в работе с аудиторией.

Как и в интимных отношениях, в риторике есть ряд секретов, значение которых обеспечивает сторонам наибольшее удовольствие. В этом вы сможете

убедиться, прочитав все, о чем я пишу на этих страницах. Мало того, все, что мы делаем, выступая перед аудиторией, во многом схоже с тем, что мы делаем в любви. Судите сами. Чтобы убедить публику, нужно сначала ей понравиться, желательно сделать ей комплимент. После этого она воспримет информацию гораздо благосклоннее. Вы пробовали уговорить девушку, оперируя статистическими данными? Каковы в этом случае ваши шансы? Может, лучше пустить в дело нежный взгляд, шепнуть ей что-нибудь ласковое, необычное? Многие пришли к этой мысли самостоятельно, без моей помощи. И блестяще выступают.

А композиция речи — чем не композиция интимной связи? Сначала вы говорите: «Рад вас видеть». Это предварительные ласки — прелюдия. Потом вы смотрите тепло и доброжелательно и продолжаете: «Я давно мечтал выступить перед такой замечательной публикой!» Постепенно наращивая эмоциональный накал, вы (если вы хороший оратор) заставляете публику вздыхать и ахать, затаивать дыхание и вскрикивать. Вы умело ведете к кульминации, и, когда она происходит, публика содрогается, она готова на все. Но нельзя ее сразу оставить наедине со своими переживаниями. Побудьте с ней еще немного. Приласкайте ее на прощание («Мне было очень приятно провести с вами эти полчаса») и скажите еще что-нибудь, что будет ей приятно. Если вы сделали все правильно, публика — ваша. Позднее, правда, возникает новая проблема: как от нее отвязаться. Но это уже совсем другая история.

Публику можно очаровать. Публику можно соблазнить. Публику можно изнасиловать. Разве нет? Публику можно влюбить в себя. И еще: в нее можно влюбиться. Это правда. Я сам влюблялся много раз. И много раз изменял с другой публикой. Иногда публика изменяла мне с другим оратором. И тогда я наблюдал за ним: что он делает не так, как я, чем он ей интереснее; что я могу сделать, чтобы снова отбить ее у него? Я находил. Я делал это. И иногда возвращал неверную. Мне есть что вам рассказать. Перевернем страницу...