

СВОБОДУ ГОЛОСУ!

Не хватило уверенности в своей правоте,
не нашлось вовремя нужных аргументов,
и интересным для собеседника и убедительным
изъяны в общении между людьми —
это не уникальные случаи, так происходит
сплошь и рядом...





Как часто в жизни мы спотыкаемся на досадных мелочах, которых можно избежать. В работе, в повседневных делах, в отношениях с близкими и друзьями...

К примеру, проект, который созрел несколько месяцев, был продуман до мелочей, казался абсолютно безупречным. Но пришло время представить его на строгий суд руководства, и откуда-то вдруг родились сомнения, а с ними неуверенность, и, наконец, — закономерное фиаско. Или

п е р е -

говоры с партнером, которые готовились давно и тщательно, предложение выглядело столь идеальным, что от него просто невозможно отказаться. Но человеческого контакта не получилось, собеседник не проникся, и... ваше бесприторное предложение оказалось не нужным.

Да что там говорить, вы за полгода планировали отпуск, представляли, где и как именно его проведете, пришли, наконец, в туристическую фирму, а там очаровательный и профессионально убедительный менеджер буквально за три минуты объясняет, что мечтали вы совсем не о том. Вы соглашаетесь, бронируете путевку. Агент не обманул, все случилось ровно так, как он и обещал, но... в действительности-то хотелось отдохнуть по собственному сценарию.

Причины подобных неурядиц можно перечислять до бесконечности: элементарно не хватило уверенности в своей правоте, не нашлось вовремя нужных аргументов, не получилось быть убедительным и интересным для собеседника. И подобные изъяны в общении между людьми — это не уникальные случаи, так происходит сплошь и рядом. Конечно, есть прирожденные лидеры, с мнением которых хочется соглашаться сразу и беспрекословно. Но таких людей, к сожалению, единицы. А всем остальным, во всяком случае, тем, кто не хочет наступать на одни и те же грабли до конца жизни, нужно учиться общаться, учиться преодолевать свои собственные сомнения и грамотно доносить свои суждения и эмоции до окружающих людей, и при этом слышать их мнения. Именно умение общаться с людьми — одна из основных задач современной риторики.

Для большинства из нас риторика до сих пор ассоциируется с некой пыльной практически мертвой наукой, которая занимается созданием напыщенных, витиеватых речей и текстов. Виной такому пренебрежительному отношению стало долгое забвение, которое постигло эту дисциплину в советский период.

И, тем не менее, сегодня риторика переживает ренессанс, она научилась быть полезной людям и в работе, и в их повседневных делах. Вот как объясняет необходимость этой науки в современном мире бизнес-тренер и генеральный директор тренинговой компании IGRO Игорь Родченко: «Мир состоит из скрученных в жгуты потоков информации. Ежедневно мы передаем друг другу сотни мегабайт различных сведений. Мы постоянно становимся свидетелями конфликтов, споров и дискуссий. И при всем развитии технических средств обыкновенная устная речь остается главным инструментом коммуникаций. Человек говорит, говорит и будет говорить. Естественно возникает вопрос: а насколько эффективны мы в этом привычном умении? Увы, но последние исследования показывают, что при передаче устной информации теряется до двух ее третей. Мешают физические шумы, мешает непонимание, отсутствие воображения, неумение сформулировать мысль... Кого чаще обвиняют в этих потерях? Конечно, того, кто слушал. Ах, расстыпа! Надо было быть внимательнее! Но на самом деле всегда виноват говорящий, и его неумение донести информацию должным образом».

Как не заблудиться в трех соснах?

Как же научиться общаться с людьми так, чтобы они не только вас слышали, но и правильно понимали то, что вы хотите сказать? Здесь риторика предлагает нам несколько решений. Прежде всего, нужно научиться грамотно определять цель любых коммуникаций. «Профессионал в своем речевом поведении всегда знает, чего он хочет добиться от аудитории или конкретного человека, поясняет Игорь Родченко. — Только осознанная цель может породить ясную перспективу речи».

Не так давно в компании IGRO провели микроисследование: участникам одного из курсов задали вопрос: а какова была цель вашей речи? Вопрос вызвал недоумение и стандартные в таких случаях ответы: «я хотел рассказать о...» или «моя задача состояла в информировании коллег...». Лишь двое из пятнадцати человек признались, что хотели добиться понимания и участия



аудитории. Большинству же был важен сам процесс говорения, но не изменение мнений, чувств и волевых посылов слушателей. Оратор в своем речевом поведении всегда знает, чего он хочет добиться от аудитории или конкретного человека.

Однако, наметив цель, как суметь дойти до нее, если не выверены пути? Заблудиться можно и в трех соснах. Игорь Родченко считает, что «путь — это стратегия взаимодействия с теми, кому предназначена информация. И, наконец, важно, что ты говоришь, но не менее важно — как. Обучение технологии речевого поведения — вот то главное, чем занимается современная риторика».

В общении важно все: голос, жесты и мимика, внимание, стройное речевое мышление, умение расслабляться и преодолевать смущение. И если человек осознает свои возможности и научится ими управлять, то он приобретет необходимую естественность в любых ситуациях общения.

«Техника дарит свободу, — продолжает Игорь Родченко. — Это своеобразный базовый элемент, но мастерство создают детали. Каждый в речевом поведении уника-



И мы можем представить себе, что наш индивидуальный стиль есть сложение в неповторимую фигуру сотни кусочков стекла в калейдоскопе. Само стекло при этом остается стеклом. Так и речевые качества создают индивидуальный стиль, оригинально сочетаясь друг с другом, но оставаясь при этом известными всем речевыми качествами.

Большинство из нас, быть может, никогда не слышало об этих вещах. Мы привыкли говорить так, как дано нам это от природы. Кто-то делает это лучше, кто-то хуже.... Но речь — это высокотехнологичный процесс, элементы которого могут быть усовершенствованы. И точно так же, как тренируют спортсмены свое тело, каждый может упражнять свои речевые навыки».

Терпение и настойчивость

Что же помогает нам найти общий язык с собеседником? Как мы уже говорили, самое важное — это четко сформулировать цель разговора. «В удачной и продуктивной беседе не обойтись и без эмоциональной вовлеченности всех участников разговора, считает Игорь Родченко. — Но именно эмоциональной вовлеченности, а не откровенной демонстрации эмоций.

Кроме того, вы должны быть убедительны. Не просто убеждены в своем мнении,

а именно убедительны, то есть уметь владеть собой и «подать себя». И это качество складывается из таких элементов, как: правильная осанка, «незажатость» мышц, телесная раскрепощенность, гибкость и красота интонаций, сильное и «полетное» звучание голоса и многих других качеств.

Старайтесь проявлять настойчивость — не сдаваться сразу, а пытаться убедить собеседника новыми аргументами. Как сказал один умный человек: «Боишься? Делай шаг вперед!» Именно волевой посыл помогает справиться с чрезмерным волнением.

И, конечно же, терпение, умение ждать подходящего момента, не спеша продумывать все последующие шаги. В речи это немногословность и выбор нужного слова в нужный момент. Своего рода «речевое хладнокровие».

В тоже время, не менее важна и «речевая инициатива». Исследования речевого поведения человека, проведенные учеными англо-американской лингвопрагматической традиции, показали, что это основная речевая черта социального лидера. В беседе такой человек постоянно сам предлагает новые темы для обсуждения, а также стремится озвучивать личные оценки высказываний партнеров».

Свободу голосу!

Один из основных инструментов, помогающий донести мысль и чувство до собеседника — это, конечно же, голос. И инструмент этот должен отвечать определенным требованиям.

Прежде всего, он должен быть выносимым. Ведь голосо-речевой аппарат подвержен серьезным нагрузкам. Два-три часа непрерывного говорения — и голос тускнеет, становится неспособным выразить не то что чувства, но даже мысли человека. Как стираются без масла части двигателя, так и голосовые связки при интенсивном использовании у нетренированного человека «изнашиваются». Голос должен быть сильным и гибким, то есть одинаково хорошо звучать в разных тональностях. Монотонность же быстро утомляет собеседника и отключает его внимание.

Чтобы правильно «поставить» голос, безусловно, нужно обращаться к специалистам. Сегодня в Петербурге можно поработать над развитием голосовых качеств как в рамках программ по риторике или красноречию, так и на отдельных тренин-

гах, посвященных только этому аспекту. Но есть и несколько секретов, зная которые вы можете поддерживать красоту и силу своего голоса самостоятельно.

«Голос просыпается позже всего организма, — рассказывает Игорь Родченко, — а значит, не стоит подвергать его нагрузкам с раннего утра. На ваше «звучание» отрицательно влияют такие заболевания как тонзиллит, болезнь носоглотки, гайморит, воспаление щитовидной железы и т. п. Закаляйтесь!

Также огромное значение имеет и режим питания. После обильного обеда затрудняется дыхание, голос меняется кардинально — становится усталым и невыразительным. Поэтому не следует плотно перекусывать перед важными переговорами и тем более — перед публичным выступлением.

И, наконец, голос любит пространство и свободу. Никогда и никому не повредил еще стаканчик доброго красного вина, который даст ощущение расслабленности и спокойствия. А вот раздражение и нервозность буквально убивают ваш голос. Будьте доброжелательны!



IGRO
Центр современных речевых технологий

Отвечаем за слова.

Компания IGRO — тренинговый центр обучения риторике и речевой коммуникации

Мы проводим:

- Открытые тренинги и курсы
- Корпоративные программы
- Индивидуальные занятия



Санкт-Петербург,
ул. Достоевского 44, корпус Е,
офис 402
Телефон/факс: (812) 575-56-56
E-mail: info@igro.ru www.igro.ru

ваша скидка 10%

IGRO
Центр современных речевых технологий