

*Я благодарю своих талантливых и любящих
родителей Михаила и Веру Соловьевых,
которые всегда в меня верят;
мою сестренку Марию Соловьеву;
любящего мужа Геннадия Горбачева;
моих близких Дмитрия и Нину Пожарских;
моих бабушек Ольгу и Александру, а также
доченьку Ярославу — за возможность написания
книги, а также всех моих учеников
и Учителей!*

ВВЕДЕНИЕ

В поисках стиля. Концепция книги

Для кого эта книга?

Для вас, ищущие свой стиль выступлений!

Для вас, жаждущие серьезного обновления знаний!

Для вас, желающие обучаться коммуникации!

В этой книге совмещены самые популярные техники мастеров ораторского искусства, коммуникации и лидерства России и мира. Кроме того, она представляет собой сплав моего десятилетнего опыта тренерства в области риторики и публичных выступлений. Я тренирую абсолютно всех: школьников, студентов, менеджеров среднего звена, молодых предпринимателей, политиков и депутатов, топ-менеджеров и владельцев крупного бизнеса.

Впрочем, начнем с малого.

Эта книга состоит из трех частей, которые составляют айсберг.

Часть 1. Верхушка айсберга: оратор — сцена. Классический стиль.

В данной части мы предложим вам лучшие техники развития навыков ораторского мастерства, лучший материал по наработке навыка публичного выступления, секретные техники вовлечения публики и многое другое. Это старая, добрая, выдержанная годами классика, поданная в виде интересной истории про Мастера и подкрепленная практическими упражнениями после каждой главы.

Часть 2. Тело айсберга: оратор — коммуникация. Бизнес-стиль.

Меня всегда интересовала коммуникация в бизнесе. Как тренер, я давно осознала, насколько связаны с навыком выступлений все жанры коммуникации, и поняла, что именно необходимо освоить, чтобы стать опытным оратором (= коммуникатором) не только на сцене, но и в жизни. Более того, смею утверждать, что, не владея другими жанрами (не умея переключаться, отсекаать лишнее, переходить от монолога к диалогу, быть нацеленным на публику, а не на себя любимого), оратор никогда не станет настоящим виртуозом.

В связи с этим я приняла решение включить в данную книгу краткие путеводители по другим жанрам и их

законам. Более того, в будущем планируется издание других книг коммуникативной серии, в которых на верхушке айсберга окажутся иные жанры (так, в книге «Речевая самооборона» (издательство «Питер», 2017) акцент сделан на жанре «Конфликтная риторика»). Таким образом, шаг за шагом мы внимательно изучим каждый из жанров бизнес-коммуникации, чтобы понять, в чем их уникальность и в чем универсальность.

Часть 3. Основа айсберга: оратор — стиль жизни. Casual.

Тенденции в ораторском мастерстве меняются. Ранее оратору было достаточно выйти на сцену и красиво использовать жесты и движения тела, модуляции голоса и собственную энергетику — и этого оказывалось вполне достаточно, чтобы быть убедительным. Но со временем, по моим наблюдениям, публика стала все внимательнее прислушиваться к тому, **что** стоит за основной речью оратора, кто он как Личность, какие ценности и убеждения несет на сцену. Публика начала тоньше чувствовать и меньше доверять всем «харизматичным ораторам» подряд. Вернее, научилась доверять тем спикерам, кто умеет впустить в свою речь свою жизнь, личность, ценности.

Как публика мы с вами стали выбирать, к кому идти и кого слушать. Будь человек хоть четырежды сильным оратором, но если он как Личность меня не вдохно-

влет — я за ним не пойду. Простой пример из жизни: оратор выступает ярко и красиво, но его текст для меня, что называется, лингвотоксичный, то есть несет заразные и опасные идеи. Такими лично для меня являются идеи манипуляции другими людьми с помощью техник и методик, нечто вроде: «Я тебя сейчас научу та-а-аким техникам, что ты ка-а-ак манипульнешь ими всеми — и заключишь лучшие сделки в своей жизни/ продашь им/научишься управлять людьми...» Лично для меня это вредоносные и опасные, токсичные идеи, которые ведут к болезненным и неэффективным коммуникациям.

Подобных примеров много: кто-то, используя ораторское искусство, обманывает своих инвесторов, кто-то втягивает людей в финансовые пирамиды, кто-то заставляет купить то, что человеку было, в общем-то, не нужно, кто-то учит, что мир полон предателей и обманщиков.

Текст не бывает нейтральным. Изреченный оратором, он становится пропагандой тех или иных точек зрения.

И тогда мы с вами как слушатели выбираем, какую пропаганду воспринимать и чему верить. В 2012 году на одной из конференций я услышала высказывание великого практического психолога и автора многих книг Николая Ивановича Козлова: «Техники и фишки не работают без нравственной и моральной основы.

Приемы бесполезны сами по себе, без цели, без умения их применять правильно, без осознания, зачем ты это делаешь». Позднее, в 2017 году, Николай Иванович стал моим Учителем в практической психологии.

Я убедилась: только Личность за одну минуту на сцене создает шедевры речи и ведет за собой сердца. Только человек, сделавший Слово своим стилем жизни и живущий им, может называться настоящим оратором, то есть Оратором с большой буквы.

Часть 1

**Оратор на сцене.
Классический стиль**