

Школа Игровой Имprovизации
Елены Кантиль



РЕЧЕВАЯ ИМПРОВИЗАЦИЯ

Теория
и практика

www.elena-kantil.com



Всем привет!

Меня уже давно спрашивают - почему до сих пор я не написала книгу о Речевой импровизации. Итак, вот она!

В этой книге я максимально подробно разбираю элементы, из которых состоит наша речь, на что мы опираемся, когда импровизируем, что нам помогает и что необходимо в себе развивать.

За основу книги я взяла свой курс «Речевая импровизация». Здесь я описываю темы, с которыми мы работаем и привожу некоторые полезные упражнения для развития.

Большое спасибо всем участникам моих тренингов! Многие из того, что здесь написано, родилось в процессе работы, анализа выступлений, общения и нашего совместного опыта.

Итак, в путь!

Что такое Речевая Импровизация?

Я определяю так - это умение свободно и легко говорить на любую тему, получая при этом удовольствие от процесса, и неважно сколько при этом слушателей - один человек или тысяча!

Мы говорим непрерывно - дома, на работе, по телефону, с друзьями в непринужденной обстановке, в деловой атмосфере, с коллегами, клиентами и с незнакомыми людьми.. Мы через речь проявляем себя. И от того КАК мы говорим очень часто зависит то, КАК нас воспринимают окружающие. Через речь мы транслируем себя, свое мировоззрение, отношение, состояние, знания и т.д. Речь - это то, что нас ПРОЯВЛЯЕТ нас. Конечно, не только речь. Роль жестикуляции нашего тела, поведения и наших мыслей огромна, но об этом я подробнее напишу в главе «Метасообщение».

Речевая импровизация, как и любая другая импровизация опирается на определенные навыки. Вообще, если говорить об импровизации, то это, прежде всего - виртуозное владение каким-то инструментом. Для музыканта - это скрипка, фортепиано и т.д., для танцора - это его тело и танцевальная техника, для актера - это его степень владения актерским мастерством, а для человека «говорящего» - это его речь, воображение, скорость мышления и тело (поведение). Невозможно импровизировать без инструмента. И для того, чтобы научиться импровизировать - сначала нужно освоить тот инструмент, с помощью которого мы собираемся это делать!

Итак, инструменты речевой импровизации:

1. Скорость мышления
2. Воображение
3. Знание приемов речевой импровизации
4. Метафоричность мышления
5. Энергетика речи
6. Интонирование - эмоциональная выразительность речи
7. Метасообщение - наше невербальное послание собеседнику
8. Умение интересно рассказывать истории!

Заметьте, мы будем говорить не только о выступлении на публику. Основная задача - это научиться использовать речевую импровизацию всегда и везде. Это навык, который включается не по заказу - когда вы выходите на сцену, а присутствует с вами постоянно, с кем бы вы ни общались. Ведь вы говорите и, следовательно, импровизируете постоянно, а выступления - это всего лишь небольшая часть жизни.

Кому нужна Речевая Импровизация?

Я буду слишком предсказуема, если скажу, что она нужна всем, кто разговаривает! А если вы разговариваете мало, и по большей части общаетесь путем переписки, то тогда она нужна тем более! Ведь иногда говорить все-таки приходится..

Всем, наверняка, знакома ситуация «О чем говорить, когда говорить не о чем». Вроде и атмосфера располагает, и люди все хорошие, но тема для разговора не находится, повисает неловкая пауза.. Конечно, выход есть - можно поговорить о природе и о погоде) Но ведь в этот момент все прекрасно понимают, что разговор не идет. Поэтому кто-то должен взять ситуацию в свои руки и мягко выйти из неловкой паузы, начав импровизировать, рассказывать, задавать вопросы и «подогревать» общий разговор.

Кстати, многие любят рассказывать анекдоты, забавные случаи из жизни и вообще разные истории. И у некоторых это получается великолепно - хочется слушать весь вечер, а у других получается как-то вяло, не интересно, бледно.. И не потому что история плохая, или анекдот такой старый, что его все знают наизусть, а потому что форма подачи рассказа скорее всего эмоционально не наполнена. А наполнять рассказ эмоциями - очень просто, нужно только знать несколько приемов!

Если вам приходится выступать перед аудиторией, то речевая импровизация тут - лучший помощник! Вы говорите не по бумажке, легко и ясно формулируете мысль, свободно наполняете свою речь примерами, чувствуете уверенность и наслаждаетесь процессом!

Я считаю, что удовольствие - это главный показатель импровизационного состояния! Если вы что-то делаете и вам от этого хорошо, то вы импровизируете. Если же у вас в голове мысль: «Когда же этому придет конец?!», то импровизации еще стоит подучиться)

Подведем небольшой итог - кому же нужна речевая импровизация?

Тем, кому:

- > надоело все продумывать и бояться сказать не то;
- > хочется легко говорить на неизвестные темы;
- > важно быстро устанавливать контакт с любым собеседником;
- > хочется быстро формулировать свои мысли и быть понятным, ясным и интересным;
- > нужно выступать перед публикой;
- > важно донести смысл.

А так же тем, кто любит теплое общение, приятные беседы, веселые истории, кто мечтает быть интересным рассказчиком и собеседником!

Глава 1

Скорость мышления

То, как быстро вы думаете - напрямую влияет на вашу речь.

Если у вас мысли медленные, неповоротливые, если вы склонны заикаться на чем-то одном, то в речи это сразу же проявляется. Вас становится легко сбить с толку, задав неожиданный вопрос или каким-то комментарием увести в сторону. Потом, как в поговорке: «Хорошая мысль приходит опосля» - ответ появляется, но его уже некому сказать - ведь разговор закончился вчера!

Отсюда первая задача - научиться мыслить подвижно, разнообразно и широко.

Мысли приходят к нам в голову в виде образов, картинок и ощущений. Мы не думаем словами. Мы не проговариваем какой-то конкретный текст внутри себя (если только не учим его наизусть специально), мы наблюдаем картинки, которые текут, иногда скачут, сменяя друг друга, а иногда какая-то картинка живет с нами долго, и мы ее рассматриваем со всех сторон. Чем ярче воображение, чем оно подвижнее, тем богаче наша речь.

Также скорость мышления - это скорость реакции. Мы можем быстро увидеть несколько вариантов ответа, развития событий, выбрать наиболее подходящий и реализовать его. Это связано не только с речью, но еще и с поведением, действием, общением и способом принятия решений.

Воображение очень хорошо развито у тех, кто много читает, смотрит фильмы, путешествует, постоянно узнает новое и много общается. В этом случае практика развития воображения изначально присутствует в жизни, это становится просто неотъемлемой её частью. Поэтому я искренне советую все это делать)

Так же есть упражнения, которые «разгоняют» скорость мышления.

Упражнение «Поток слов»

Для этого упражнения Вам нужен партнер, который будет Вас слушать или диктофон, на который Вы запишите это упражнение.

В течении 1 минуты говорите все слова, которые будут приходить к вам в голову. Это должны быть только существительные, не составляйте из слов предложения! Говорить нужно очень быстро, без пауз и "зависаний".

Говорите все подряд, активизируйте свое воображение, ускоряйте его работу! Пусть ассоциации и образы льются непрерывным потоком!

После окончания минуты посчитайте сколько слов вы успели сказать.

Хороший результат - больше 60 слов.

Так же можно сделать с глаголами и прилагательными. Но тоже по отдельности.

Составлять готовые предложения не нужно.

Упражнение «Поток слов на 1 букву»

Теперь сделайте то же самое, но все слова, которые вы называете должны начинаться на одну и ту же букву. Например, вы выбираете букву «К»..

- Калоша, кепка, курорт, круассан, крик, кулич, кулак .. и т.д.

Здесь слова рождаются от их фонетической основы. Иногда Вы не успеваете даже осознать то слово, которое сейчас назовете. Звучите, подбирайте слова, ищите их не в виде готовых картинок, а через звуки. Называйте только существительные!

Это упражнение развивает разговорную смелость. Мы часто долго анализируем и взвешиваем все, что говорим. А это упражнение позволяет отключить излишнее "думание" и начать просто говорить!

Хороший результат - 25-30 слов за минуту.

Упражнение «Что вижу - то пою»

Все очень просто - очень быстро называйте все предметы, которые видите вокруг себя. На первый взгляд это упражнение кажется немного глупым, но как только вы начнете его делать - вы поймете в чем тут подвох!

Очень часто, когда мы увеличиваем скорость мышления, мы как бы забываем названия очень простых предметов! Например, смотрим на окно.. и не можем вспомнить как ЭТО называется!

Здесь мы работаем напрямую со скоростью «доставания» информации из своего сознания. Мы ведь точно знаем названия всего, что нас окружает)

Попробуйте! И постарайтесь продержаться на очень высокой скорости не менее 1 минуты.



Глава 2

Ассоциативное мышление

Условно мы можем выделить два типа мышления - логическое и ассоциативное (творческое).

Логическое мышление основывается на фактах, цифрах, конкретных знаниях. Это мышление линейное и структурированное.

Ассоциативное мышление опирается на образы, фантазию, воображение и интуицию.

Ассоциативное мышление в большей степени связано с работой правого полушария мозга. И развивая его, мы автоматически развиваем нашу творческую природу.

Ассоциативное мышление помогает:

- > создавать новые идеи; быть креативным
- > находить необычные смысловые связи
- > развивать фантазию и воображение.

Ассоциативное мышление - это богатое воображение, эмоциональная подвижность, гибкость, способность быстро переключаться с одного на другое.

Для речевой импровизации ассоциативное мышление - необходимый навык. Оно делает нашу речь более эмоциональной, образной и живой. Мы можем легко сопоставлять разную информацию, прибегать к разным сравнениям и обобщениям, активно использовать метафоры.

Кто был на моих занятиях прекрасно знают, что ассоциативное мышление - это моя любимая тема. Я посвящаю ей огромное количество времени и внимания, потому что это основа богатой и образной речи.

Например, вы рассказываете о том как съездили в деревню. Это можно сделать структурно: я приехала в деревню, провела там два дня, сходила в лес, на речку, собрала корзинку грибов и даже видела корову. Вроде, все хорошо, все понятно.. но чего-то не хватает. Нет наполненности, нет «души» истории. Если мы будем больше опираться на ассоциации, то у нас сразу больше шансов передать детали, атмосферу и есть во что включиться эмоционально. Можно рассказать о том - какая это деревня, какие там люди, дома, пейзажи, какая была погода, какие вокруг были запахи, что вы видели в лесу и так далее.

Когда мы мыслим ассоциативно, то информация у нас в голове возникает в виде объемной картинки, а не в виде списка дел! Один образ сразу вызывает в сознании ряд других, а они, в свою очередь, вызывают все новые и новые образы. И тогда главная задача - остановиться)) Потому что рассказывать можно бесконечно долго и это будет интересно.

Для развития ассоциативного мышления есть очень много разных упражнений. Я поделюсь несколькими из них, дальше эти идеи можно развивать и модифицировать!

Упражнения на развитие ассоциативного мышления

Ассоциации можно поделить на несколько типов:

- 1 Совместимость: море - солнце
- 2 Подобие: шар - круг; линия - луч
- 3 Противоположность: лето - зима; добро - зло
- 4 Причинно - следственные связи: дождь - лужа; радость - смех
- 5 Часть предмета: лошадь - хвост; дом - крыша
- 6 Обобщение: яблоко - фрукт; дерево - лес

В этих упражнениях Вы можете использовать любые типы ассоциаций. Со временем вы заметите каким типом Вы пользуетесь активнее, и тогда можно сознательно расширять своё мышление - тренировать новые способы.

Упражнение «Простые ассоциации»

Начните с партнером перекидываться ассоциациями. Это должны быть существительные (имена собственные тоже можно использовать)

Например: слон - зоопарк - клетка - птичка - корм - зима - лыжи - палки - забор и т.д.

Главное тут - скорость. Говорите быстро, но при этом старайтесь расслабиться и позвольте ассоциациям рождаться легко, без напряжения. Берите первую ассоциацию, которая родилась, не сомневайтесь, не выбирайте из множества вариантов, просто отпускайте воображение и творите!

Упражнение «Далекие ассоциации»

То же самое, что и простые ассоциации, но тут вы называете третий или четвертый образ. Например:

А: Слон

Б: (про себя: зоопарк, клетка, птичка) - крыло (вслух)

Дальше партнер А работает с образом "крыло"

А: (про себя: полет, небо, облака) - дождь (вслух)

Партнер Б работает с образом "дождь"

В этом упражнении также тренируется внутреннее внимание. В тот момент, когда вы представляете себе цепочку ассоциаций, Вы концентрируетесь и включаете активное воображение!

Упражнение «Необычные ассоциации»

Для развития воображения важно уметь искать необычные и нестандартные ассоциации. Уходить от шаблонов восприятия и мыслить самостоятельно.

Возьмите для упражнения очень популярные слова или словосочетания:

- > фрукт
- > поэт
- > страна
- > домашнее животное и т.д.

Большинство людей построят примерно такую цепочку:

- > фрукт - яблоко
- > поэт - Пушкин
- > страна - Россия (или любая другая страна, что тоже очень стандартно)
- > домашнее животное - кошка (собака)

Придумайте к этим словам более свежие ассоциации, постарайтесь расширить свое восприятие, и не следовать шаблону!



Глава 3

Приемы речевой импровизации

Приемы речевой импровизации - это то, что помогает нам направить свои мысли в нужное русло, вырывать из сложных ситуаций, избежать ненужных пауз (особенно это касается выступлений) и чувствовать себя как рыба в воде во время любого разговора.

На тренинге мы осваиваем все эти приемы, тренируемся легко и свободно формулировать свои мысли, говорить без "зависаний" и думать во время своего выступления (речи, разговора)

5 приемов речевой импровизации:

1. Ассоциации
2. Вопросно - ответные ходы
3. Противопоставление
4. Личное восприятие материала
5. Возврат к началу (прием конспекта)

Разберем их подробнее.

1. Ассоциации

Этот прием позволяет подойти к теме с разных сторон. С помощью ассоциаций вы всегда имеете возможность отклониться немного в сторону от основной мысли, развить ее в неожиданном направлении, добавить детали и больший объем рассказу.

Например, вы говорите о путешествиях. У вас есть основная линия мысли, которую вы хотите донести до слушателей: путешествовать самостоятельно - гораздо интереснее и экономнее, чем с помощью туристических агентств.

Вы рассказываете о том как нужно бронировать гостиницу, покупать авиабилеты, а попутно ловите все ассоциации, которые вам приходят в голову - самолет, стюардесса, полет, птицы.. и спокойно включаете их в ваш рассказ!

Выглядеть это может примерно так: «Что бы купить билет на самолет, вы открываете сайт такой-то, делаете такие-то действия.. Кстати, самолет - это самый безопасный вид транспорта по многим исследованиям. Я всегда поражалась как эти штуковины летают, причем, мне это рассказывали очень много раз, но мой женский мозг не готов это понять) Тут можно что-то вставить по поводу логического мышления и творческого..

И продолжаете .. В самолете бывают очень красивые виды из иллюминатора - облака, поверхность земли, это можно даже при желании сфотографировать! Вообще - фотография - это удивительная вещь - иногда привозишь с собой из путешествий просто тонну гигабайтов, не успеваешь потом даже посмотреть, а через некоторое время открываешь и удивляешься! Приятно вспоминать места, где ты был) И чем большей давности фотографии - тем интересней..

И не забудьте вернуться к основной теме!

Итак, вы купили себе билет на самолет - теперь нужно определиться с местом жительства!»

Здесь работает так называемый «эффект ромашки». Уходы в ассоциации - это лепестки, а основная тема - это стебель, к которому нужно постоянно возвращаться! Кстати, среди ваших знакомых наверняка есть люди, которые могут начать разговор с одной темы, а потом через ассоциации уйти так далеко, что даже забывают с чего дело началось. Это немного неразумное использование приема *Ассоциации*, так как к основной теме возвращаться надо обязательно! Суть и смысл - прежде всего, все остальное только помогает нам его донести.

2. Вопросно - ответные ходы

Этот прием хорош для начала разговора. Например, вы собираетесь говорить о том же путешествии, но вам нужно с чего-то начать - вы можете помочь себе вопросом, на который сами же и ответите!

«Зачем мы путешествуем? Конечно, для того, что бы получать новые ощущения и познавать мир..» Все - вы начали разговор и дальше эту мысль можно смело развивать!

Также этот прием можно использовать в том случае, если вы потеряли мысль и вам нужно собраться. Представим, что возникает ненужная пауза.. и вы сами себя спрашиваете: «Что еще нам важно помнить, когда мы собираемся путешествовать самостоятельно? Нам важно помнить.. о разговорнике, который мы возьмем с собой!» В этом случае - пока вы сами себе задаете вопрос - вы думаете куда поведете разговор дальше, это время для поиска дальнейшего направления мысли!

3. Противопоставление

Здесь все очень просто: вы находите противоположные стороны вашей темы и раскрываете ваш основную мысль с их помощью.

Например, вы снова говорите о путешествиях. Противоположные аспекты - можно не путешествовать вообще, самолет и поезд, дорогие туры и путешествия «дикарем», Большое количество багажа или только паспорт в кармане и т.д.

Этим способом вы как бы доказываете вашу мысль «от противоположного».

4. Личное восприятие материала

Человеку всегда интересен человек! Поэтому высказывать свое мнение и отношение нужно обязательно. Не стесняйтесь быть собой. В первую очередь, запоминается личность, а не сам материал, который вы рассказываете. Тут, конечно, надо чувствовать границы, чтобы не получилось как в монологе А. П. Чехова «О вреде табака». Кстати, там этот прием просто доведен до абсурда! Очень рекомендую прочитать - отличная пьеса.

В рамках нашей темы вы можете рассказать о том как именно вы путешествуете, куда, как часто, чем больше примеров из личного опыта - тем лучше! Опирайтесь на себя, на свой опыт, отношения, понимание. Ведь говорите вы, поэтому ВАС как человека должно быть видно.

5. Возврат к началу (прием конспекта)

И последний прием - «конспект». Он, более всего, применим именно в выступлении. Вот вы уже многое рассказали, хочется немного передохнуть, расслабиться, но время выступления еще не истекло и еще есть чем поделиться..

Вы возвращаетесь к началу и кратко напоминаете о чем уже было сказано.

«Мы поговорили о бронировании билетов, о выборе маршрута, о национальных обычаях.. теперь мы походим к самому интересному - к еде!»

Вы кратко освещаете ранее сказанное и во время этого мысленно отдыхаете!

Все эти приемы мы часто используем сами того не замечая. И это прекрасно - потому что эти приемы мы выделили не случайно - мы слушали, анализировали и систематизировали то, что в нашей речи уже присутствует. Теперь мы можем пользоваться ими вполне осознанно.

Сделайте такое упражнение: возьмите любую тему для рассказа. И в течении 5 минут говорите о ней! Хорошо, если у вас есть слушатель, если нет, то запишите себя на диктофон. Потом послушайте и проанализируйте какие приемы вы используете чаще, а

какие реже. Затем выберите новую тему и больше опирайтесь на те приемы, которые вы меньше использовали.

Темы для рассказа условно можно поделить на 3 категории:

1. Легкие - это достаточно широкие темы: жизнь, путешествия, работа, мода, еда и т.д. Об этом можно очень долго и разносторонне рассуждать.
2. Средние - конкретные объекты: диван, морковь, конфеты, ножницы и т.д. Это могут быть любые знакомые понятия или предметы, о которых мы тоже много знаем, но тут уже нужно пофантазировать, что бы сходу наговорить 5 минут текста!
3. Сложные - то, о чем вы знаете крайне мало: для женщин это может быть тема «карбюратор» или «гаечный ключ»; для мужчин «наращивание ресниц» или «помада» Вот здесь и раскрываются все ваши импровизаторские способности! Без приемов речевой импровизации просто не обойтись. так как напрямую вы о предмете знаете крайне мало, то выход один - опираться на ассоциации, личное отношение, приводить примеры и задавать вопросы. Да, на четвертой минуте пойдет в ход прием «Конспекта».

Практикуйтесь и наслаждайтесь вашей неповторимой импровизацией!



Глава 4

Метафора

Метафора в речи - чуть ли не самый важный элемент. Именно она делает вашу речь яркой, образной и эмоционально наполненной.

Что же это такое?

Википедия говорит, что метафора - это слово или выражение, употребляемое в переносном значении, в основе которого лежит неназванное сравнение предмета с каким-либо другим на основании их общего признака.

Вроде все понятно.. Теперь давайте разбираться в подробностях и сразу на примерах. Можно сказать просто: «Ты мне не нравишься», а можно употребить выражение: «Я тебя не перевариваю». Фраза «Я тебя не перевариваю» и есть в данном случае метафора. Мы выражаем смысл через переносное значение. Мы каждый день неосознанно используем в своей речи огромное количество метафор - от общеупотребимых до своих личных.

Главное для меня в использовании метафоры - это выявление через переносный смысл вашего эмоционального отношения к тому, о чем вы говорите. У меня есть подруга, и у нее как-то сломалась машина, эта машина стояла около подъезда около пяти месяцев и никто не занимался ее ремонтом. И вот, как-то раз моя подруга на эту тему высказалась: «Кажется, я вложилась в недвижимость!» Метафора, и при чем отличная! Есть юмор и очень явное ироничное отношение к происходящему.

Можно рассмотреть более объемные примеры. Возьмем понятие «жизнь» и попробуем подобрать к нему метафоры:

«Жизнь - это бурная горная река»
«Жизнь - это горный серпантин»
«Жизнь - это ветер»
«Жизнь - это прямая ясная дорога»
«Жизнь - это твоя песня, которую ты сочиняешь и поешь»

Продолжать можно бесконечно: сколько людей - столько и метафор. Вывод - через метафору очень ясно выражается отношение!

Упражнение «Метафора»

Придумайте свою метафору для следующих понятий:

> Мой дом - это ...
> Моя работа - это ...
> Мои друзья - это ...
> Любовь - это ...
> Счастье - это ...
> Успех - это ...

После того, как вы придумали свою метафору для этих понятий, придумайте еще несколько - таких, которые выражали бы совершенно противоположное отношение, чем ваше. Можно представить - что бы сказал по этому поводу Остап Бендер, Гамлет или Красная Шапочка. Попробуйте посмотреть на эти понятия другими глазами - литературного героя или вашего хорошего знакомого!

Также послушайте внимательно людей, которые вас окружают, поищите в их речи метафоры, которые они используют. И, конечно же, понаблюдайте за собой - какие метафоры используете вы. И тренируйтесь - насыщайте свою речь образными и точными выражениями!



Глава 5

Энергетика речи

Энергетика речи - один из важнейших аспектов удачного выступления общения вообще.

Вспомните лекции, на которых мысли улетали в облака, было трудно сосредоточиться и очень хотелось уснуть под "Бу-бу-бу" преподавателя. А бывает и по-другому! Время на лекции летит незаметно, вы вовлечены, заинтересованы и выступающий просто пленяет Вас своим зарядом!

Энергетика - это внутренний кураж, эмоциональность, азарт, вовлеченность и драйв выступающего!

Причем я имею ввиду выступающего в широком смысле слова - не обязательно со сцены или кафедры. Каждый человек хоть раз бывает в роли оратора в обычной жизни. Все ситуации, в которых вы общаетесь не тет-а-тет - это публичное выступление!

Можно отлично знать материал, иметь огромное количество логических доводов и убедительных аргументов, но все это не будет работать, если нет энергии.



Энергетику речи можно представить себе в виде шкалы (от 0 до 10), на которой мы обозначим разные уровни включенности:

- > 0 - глубокий и прекрасный СОН
- > от 1 до 2 - это гипноз, когда голос погружает Вас в состояние транса
- > от 3 до 4 - нудный лектор (без комментариев)
- > от 5 до 9 - рабочий диапазон, хороший уровень энергетики, который регулируется в зависимости от аудитории
- > 10 - максимально высокий уровень, одержимость и безумие оратора, который буквально выкрикивает призывы и лозунги

Для работы нас интересует уровень энергетики от 5 до 9.

Это оптимальное состояние, когда вы видите аудиторию, воздействуете на слушателей и при этом чувствуете себя уверенно, приподнято и активно.

Энергетика речи сопровождается внешними проявлениями: мимика, голос, жесты, позы и так далее. Для того, что бы научиться регулировать свою энергетику и управлять ей - нам нужно осознавать от каких параметров она зависит.

Параметры энергетики речи:

- **Точка внимания.** Открытый взгляд, направленный на слушателей. Такой взгляд говорит о том, что вы уверены, спокойны и видите в своих слушателях дружелюбную аудиторию.
- **Жестикуляция.** Чем крупнее и активнее ваши жесты, тем выше энергетика. Мелкие и невнятные жесты снижают уровень уверенности и энергии.
- **Передвижения.** Как только вы начинаете ходить, занимать собой пространство - энергетика вырастает на 2-3 балла!
- **Близость к аудитории.** Чем ближе вы находитесь к слушателям, тем активнее ваше воздействие. Так же увеличивается степень доверия к выступающему.
- **Громкость голоса.** Это, безусловно, очень важный фактор, но не стоит им злоупотреблять. Главное - что бы вас было слышно. Говорите таким голосом, который вам удобен, иначе вы рискуете перейти на крик и быть неестественным. Энергетику речи можно поднять за счет жестов, перемещений и эмоциональности!

- **Эмоциональность.** Разнообразие интонаций, паузы, неожиданные переходы, смена ритма и темпа выступления - отличные инструменты для повышения энергетики!

Наша с вами задача - научиться включать в нужный момент энергетику и чувствовать себя при этом органично. Не "показывать" лишь внешнюю активность, а действительно становиться внутренне активными.

Иногда энергетика включается и без внешнего выявления - это может быть негромкий голос, скупые жесты, или человек остается неподвижным, а энергетика работает очень мощно.

Все зависит от внутренней свободы и готовности включиться!



Глава 6

Использование вопросов

«О чем говорить, когда говорить не о чем?»

Этот вопрос часто возникает в моменты, когда в компании повисает затянувшаяся пауза и все темы для разговора как будто разбежались навсегда. В такие минуты хочется говорить хоть о чем-нибудь, лишь бы не молчать. И чем сильнее хочется разрядить обстановку, тем напряженнее становится наша пауза!

Вопросы - отличный способ передачи инициативы. Совсем не обязательно самому придумывать тему и начинать что-то рассказывать, к тому же, это может быть и некстати. Проще всего - передать инициативу другому, или сразу всем собеседникам через вопрос. Лучше использовать открытый вопрос, чтобы получить развернутый ответ.

Открытые вопросы - это те вопросы, на которые нельзя ответить односложно - да или нет. Они начинаются с вопросительных слов: когда? зачем? где? каким образом? как? и так далее.

Дальше вы внимательно слушаете ответ вашего собеседника и задаете ему следующий вопрос. Этот способ ведения беседы я условно называю «Интервью». Но тут нужно быть осторожным и очень внимательным, что бы естественный разговор действительно не превратился в настоящее интервью.

Во-первых, задавайте вопросы по теме, на которую вы вышли, не делайте «анкетирование». Иногда на занятиях мы на это наталкиваемся - партнер начинает спрашивать своего собеседника обо всем сразу: «Как ты любишь отдыхать?», «Что ты любишь есть?», «Какая у тебя любимая музыка?» Получается что-то вроде допроса и это очень неестественно! Если уж вы начали говорить про музыку, то идите дальше в эту тему, не поворачивайте на каждом углу.

Во-вторых, сопровождайте ответы вашего партнера своими комментариями и отношением. Реагируйте на то, что вам человек рассказывает. И только после этого задавайте новый вопрос.

Такая манера ведения беседы может быть очень незаметной, естественной и удобной. Главное - не перегнуть палку!

Бывает, что в голову не приходит ни один вопрос и кажется, что опереться в разговоре совсем не на что. Тогда используйте один из законов импровизации - опора на реальность. Помните - вас всегда что-то окружает - предметы, обстановка, освещение, что-то происходит на улице, в стране и т.д. Идите от того, что есть. Главное - это найти точку опоры, а дальше беседа польется бурным потоком!



Глава 7

Эмоциональная выразительность

Когда мы что-то рассказываем, то очень много зависит от того КАК мы это делаем. Какие эмоции мы проявляем, как интонируем, как используем паузы. Если наша речь монотонна, то через пару минут все наши слушатели разбегутся, невзирая даже на сверх-интересное содержание. Любую информацию нужно подать вкусно!

Иногда это происходит легко - мы чувствуем сильные эмоции, у нас есть определенное отношение к тому, о чем мы рассказываем, и это сразу отражается в речи. Мы интересно интонируем, делаем в нужных местах паузы, эти паузы наполнены смыслом, энергией, наше дыхание естественно, мы говорим в соответствующем эмоции ритме, в общем - сказка! Но иногда бывает иначе - мы все чувствуем, но это никак не выражается вовне. Речь бледная, однообразная, и мы потом удивляемся - почему никто не разделяет нашего волнения и заинтересованности темой.

Все дело в том, что эмоции нужно учиться проявлять, показывать и доносить их до слушателей. К сожалению, не всегда это происходит само собой. Поэтому сейчас давайте рассмотрим инструменты, которые нам в этом помогут.

Условно нашу речь можно рассмотреть как сочетание определенных параметров. Сейчас мы говорим не о смысле текста, а о интонациях, ритмах, скорости - внешних выразительных средствах.

Вот основные параметры речи:

1. Скорость. Речь может меняться по скорости - от очень медленной до максимально быстрой.
2. Акцентированность. Речь может быть четкой, а может быть плавной.
3. Громкость. Речь может меняться по громкости - от тихой до очень громкой.
4. Высота. Мы можем говорить чуть ниже, чем мы это делаем обычно, или чуть выше. Здесь важно следить за тем, что бы это было удобно.

У каждого человека есть своя индивидуальная манера речи. Кто-то говорит быстро, кто-то медленно, четко, высоко или громко. У каждого из нас есть свои характерные особенности. Это прекрасно. Мы в любом случае все эти параметры в своей речи используем, только теперь наша задача - начать это делать осознанно.

К тому же, когда мы начинаем изменять какой-то параметр речи, наши эмоции автоматически меняются вместе с ним. Если мы начнем действовать скромно, неуверенно:

сядем на край стула, немного опустим плечи и наклоним голову, то эмоция «неуверенность» не заставит себя долго ждать! То же самое и с речью - когда мы начинаем говорить четко и громко, то в этом слышится командный тон и настойчивость, если же мы будем говорить плавно и низко, то возникает доверительный тон, могут даже послышаться эротические нотки. Поэтому, с одной стороны, мы используем параметры речи для того, что бы ярче выразить эмоцию, которую мы УЖЕ чувствуем, а с другой стороны, мы можем с их помощью почувствовать ту эмоцию, которую хотим! Это работает в обоих направлениях.

Упражнение «Параметры речи»

Выберете любой параметр речи, например - скорость. Возьмите небольшой отрывок из текста и прочитайте его несколько раз в разном темпе. Сначала очень медленно, затем немного быстрее, и затем максимально быстро - насколько это возможно в реальной речи. Посмотрите что при этом меняется. Как меняется настроение, посыл, эмоция.

То же самое сделайте со всеми остальными параметрами речи.

После этого начните играть с сочетаниями - прочитайте текст медленно, четко и тихо! Да, все три параметра используйте одновременно. Что вы выражаете, какое эмоциональное состояние в этом есть?

Дело в том, что эмоция всегда выражается через форму. Эмоция - это содержание, интонация - это в данном случае форма. Научившись использовать разные параметры речи, нам становится легче ими играть, мы начинаем более ярко говорить, наша речь становится очень живой и подвижной.

Теперь возьмите текст, или просто поимпровизируйте на любую тему, и при этом используйте все параметры речи. Меняйте их в зависимости от той эмоции, которую вы хотите выразить. Если вы обычно говорите достаточно громко, то, как ни странно, тихая речь - это ваш способ выделения главного! Играйте на контрастах, будьте смелыми и разнообразными!

В обычной жизни наблюдайте за собой - какие параметры речи вы чаще используете? А какие параметры речи используют другие? Тренируйтесь слышать и распознавать их, тогда вам будет легче этим инструментом управлять!



Глава 8

Метасообщение

Речь состоит условно из двух частей - вербальное послание (это сам текст, то, что можно дословно записать) и невербальное послание (поза, мимика, интонации, поведение). Метасообщение - это то, что мы транслируем нашим слушателям помимо текста, то есть невербально.

Можно сказать, что это «внутреннее действие», которое мы делаем, когда что-то говорим.

Фразу «добрый день» можно сказать с совершенно разным внутренним подтекстом. Можно в нее вложить смысл «я вам очень рад», а можно «что вы тут делаете?» или «я не собираюсь с вами вообще разговаривать», вариантов очень много! Видите - сама фраза не меняется, но, в зависимости от того, что мы имеем ввиду - целиком меняется смысл сказанного. Поэтому наше внутреннее послание всегда гораздо важнее тех слов, которые мы произносим вслух!

Представьте себе человека, который вам говорит об уверенности и свободе, а сам переминается с ноги на ногу, и его взгляд бегаёт по комнате. Скорее всего, вы заподозрите, что тут что-то не так, и этот человек не вызовет у вас доверия. Вы даже можете не дать себе отчета - почему, но недоверие возникнет само собой. Или человек будет говорить, что он сомневается в чем-то, но по его поведению вы заметите, что он скорее готов согласиться с вами!

Дело в том, что мы воспринимаем информацию на 90% через невербальные каналы. Мы считываем позу, жесты, мимику, дыхание, направление взгляда, тембр голоса - а это все то, через что метасообщение проявляется.

Что бы лучше понять как метасообщение возникает, давайте посмотрим на чем оно основывается.

Метасообщение состоит из наших отношений:

- > к себе
- > к слушателю
- > к тексту (к теме)

Оптимальное метасообщение выглядит так: «Я уверен в себе, я уважаю своего слушателя и отношусь к нему на равных. Мне интересна тема, о которой я говорю».

Но иногда наше метасообщение неоптимально, и мы автоматически начинаем это неосознанно транслировать.

Вот примеры неоптимальных метасообщений:

- > я в себе неуверен
- > я вас боюсь
- > вы очень круты
- > тема мне скучна, я устал про это говорить
- > тема очень сложна для понимания
- > вы - сборище идиотов
- > я все знаю лучше всех
- > я вам делаю одолжение, что с вами тут разговариваю
- > я собой люблюсь, я прекрасен
- > не уверен, что вы этой информацией когда-нибудь воспользуетесь

Подобных «перекосов» в любую сторону можно назвать очень много. Главное, что все это достаточно явно проявляется, «внутреннее послание» никогда не остается незамеченным! Причем, метасообщение есть даже в том случае, если вы молчите. Ваше тело, поведение, ритм, в котором вы находитесь, мимика - всё говорит за вас.

Поэтому, что бы настроиться на оптимальное метасообщение, нам нужно разобраться с тем как я отношусь к себе, к слушателю и к теме. Нужно привести в порядок свои мысли и установки.

Это можно делать через визуализацию. Перед тем, как выходить на сцену, или просто начинать общаться - представьте себе, что вокруг вас ваши добрые друзья, вы спокойны и

уверены в себе, вы идете к ним, что бы поделиться нужной и интересной информацией. Даже такая небольшая подготовка в воображении может сыграть большую роль!

Так же можно идти от обратного, от формы. Представьте себе как ведет себя уверенный и спокойный человек, который обожает выступать и общаться, которому безумно нравится то, о чем он говорит. Понаблюдайте в воображении как он себя ведет, какие у него жесты, как он перемещается по сцене, какой у него голос. И повторите его поведение.

Самый лучший вариант - это, конечно, сочетание внутреннего и внешнего. Настройтесь на позитивное отношение и выражайте это своим поведением!

Упражнение «Метасообщение»

Возьмите любой текст и прочитайте его с разными метасообщениями. Проиграйте его в нескольких вариантах. Тренируя даже неоптимальные метасообщения, вы тренируетесь быть гибкими, вы учитесь перестраиваться в нужный момент, привыкаете слышать и осознавать себя и то, что вы на самом деле транслируете. Поэтому в ситуации, когда вам нужно будет «включить» оптимальное метасообщение - вы это с легкостью сделаете, так как инструмент будет уже вами освоен! Настроиться на нужную волну будет очень просто.

Так же наблюдайте за окружающими людьми - какие вы видите метасообщения. Привыкайте их распознавать, тогда вам будет легче настраиваться на оптимальную волну. Вы постепенно научитесь «читать между строк». И, конечно же, практикуйтесь сами в оптимальном метасообщении!



Глава 9

Storytelling, или Искусство рассказывать истории

Storytelling – это искусство рассказывать истории.

Историями наполнена вся наша жизнь. Мы рассказываем о себе, о друзьях, о вымышленных героях. Именно ради узнавания историй мы читаем книги и смотрим фильмы. Через истории мы познаем мир.

Это своеобразные метафоры, которые передают нам знания, опыт, идеи.

Мы рассказываем истории для того, что бы привлечь внимание, заинтересовать, удивить, развлечь, развеселить, научить, передать опыт. Часто истории играют роль самопрезентации - через историю мы косвенно рассказываем о своих качествах, о своих достижениях или особенностях.

Чем больше мы рассказываем историй – тем лучше мы чувствуем связь с собой, со своим опытом, формулируем свои ценности!

Сейчас мы поговорим о том, как строится «Хорошая история». Это классическая структура, в которой есть все основные элементы драматургии.

Структура «Хорошей истории»:

1. Яркое название.

Название для истории - это ее обложка! Это первая возможность собрать внимание слушателей и заинтересовать. Хорошо, если в названии есть что-то необычное, громкое, немного даже скандальное: «Как я сражался с акулой», «Как я покори́л Аллу Пугачеву», «Как меня переехал трактор»!

Здесь может очень сильно помочь метафора.

2. Быстрая завязка.

Всегда начинайте сразу с сути происходящего. Если вы хотите рассказать про схватку с акулой, то не начинайте рассказ с того, как вы покупали путевку и паковали чемодан, начинайте сразу с погружения на дно океана!

3. Нарастание напряжения, повышение энергетики речи.

Это основное тело истории. Вы движетесь все время вперед, держите в воображении основное событие, к которому вы ведете. Вы как будто все время поднимаетесь вверх по лестнице - поэтому энергетика все время возрастает, усиливайте эмоциональный накал!

4. Кульминация.

Это вишенка на торте истории! Или даже вынос торта на празднике.

Кульминацию нужно обязательно выделить, подчеркнуть. Все было ради нее. Перед тем, как рассказать развязку - сделайте паузу, накопите интерес, выделите это событие интонационно. Сделайте все, что бы торт произвел впечатление!

5. Финал — сразу после кульминации.

К финалу двигайтесь очень быстро. Все основное уже произошло. Не затягивайте! Если вы затягиваете финал, то все, о чем вы рассказывали - смазывается. Поэтому тут вы как будто катитесь с горы! И в финале звучит вывод – зачем вы рассказывали эту историю. Это вывод не такой, как в басне Крылова «А суть сей басни такова...» Это, скорее, ваше отношение к событию, о котором вы рассказали и некое напутствие слушателям.

Здесь от вас звучит ответ на вопрос «А к чему вы это все рассказали»

Важно! У истории должно быть одно центральное событие. И к нему должен стремиться весь рассказ. Берите только то, что действительно является частью истории. Отсекайте все лишнее!

Немного о том, что такое событие. Событие - это то, что СЛУЧИЛОСЬ! Все очень просто, что бы понять про что ваша история - ответьте себе на простой вопрос: «Что случилось?»

Это может звучать так:

- > я спасла собаку
- > я успела сфотографировать шедевр
- > я связала свитер
- > я услышала новую песню
- > я поняла важную вещь

Событие - это всегда глагол. Как только вы ответите себе на вопрос «Что случилось?» - вам будет о чем рассказывать. Вы точно будете знать к чему вы ведете.

У этой практики есть еще один «побочный эффект». Как только вы начнете формулировать для себя события в историях, у вас появится много новых историй - вы

будете замечать их буквально на каждом шагу! Ведь масштаб событий может быть очень разным - от крупных (я научилась водить машину) до очень маленьких (я попробовала новое пирожное). Для хорошей истории совершенно не важно - большое событие или нет. Важно то, как вы к этому относитесь и как вы про это рассказываете. Так же важно помнить, что любая история хороша, если она находится на своем месте! Должно быть понятно «к чему» вы ее рассказали. Это пятый пункт в нашем описании «Хорошей истории». Всегда должен звучать вывод.

В процессе рассказа старайтесь использовать различный «украшения»:

- > Драматизация (в лицах)
- > Образность. Добавляйте детали, используйте больше прилагательных, давайте яркие описания. Задача – вызвать эмоции у слушателя.
- > Пауза перед кульминацией. Обязательно интонационно выделить!
- > Рассказ от первого лица – большее воздействие
- > Опора на личный опыт, мировоззрение, ценности.

Ну что ж, теперь осталось только пожелать вам интересных историй, ярких эмоций и удачной импровизации!

Говорите с удовольствием, друзья!



P.S.

Надеюсь, что книжка оказалась Вам полезна!

Если у Вас есть ко мне вопросы, то обязательно пишите на kantil@mail.ru и я с радостью на них отвечу.

Мой сайт по-прежнему называется www.elena-kantil.com. Заходите!

Сейчас я планирую написать подробно об искусстве рассказывание историй. Собираю информацию, истории и любопытные детали!

Желаю Вам получать от речи удовольствие! Говорите, общайтесь, выступайте и ИМПРОВИЗИРУЙТЕ!

Ваша Лена Кантиль.