

Глава третья

Изобретение содержания

Эта глава посвящена информационной подготовке выступления или, как говорили древние греки, «изобретению содержания». Задача — создать текст, который будет соответствовать теме, точно выразит идею и поможет достичь цели. Для меня это самый скучный раздел во всех учебниках риторики, которые я прочитал. Признаюсь, что из-за нутряной тоски, которую я испытывал, погружаясь в мир сложно-сочиненных предложений, дочитать до конца я смог не более трех. Учебник, написанный просто и увлекательно, в наши дни редкость. Мне показалось, что большинство из них созданы не для того, чтобы научить меня понимать и говорить, а чтобы превратить риторику в скучный и непонятный большинству предмет, между прочим обеспечив автору очередное научное звание.

К слову, когда человеку нечего сказать по существу, он обязательно напустит тумана. Либо станет нагромождать бессодержательные рассуждения, либо начнет прятаться за необязательной терминологией. Никогда не забуду, как читал книги по культурологии, готовясь к сдаче экзаменов в аспирантуру. Некоторые из них я буквально разбирал со словарем, а когда наконец понимал прочитанное, то злился из-за потраченного времени. Ей-богу, все, что было напечатано на целой странице, легко умещалось в двух простых предложениях.

Работая над содержанием речи, мы обязаны учитывать некоторые особенности восприятия информации нашими слушателями.

У Джона Адаира, специалиста по коммуникации, я нашел следующий пример. Современный человек в течение одного лишь дня обрабатывает такое же количество информации (что-то около 300 Гб),

какое за всю свою жизнь получал житель средневековой Европы. Не знаю, как он это высчитал, но думаю, что по существу Джон прав.

Наш мозг устал от вездесущих потоков слов и картинок. Сегодня в школе учителя все чаще говорят о том, что главная проблема современных детей в их неумении сосредоточиться. Они что, так много работают? Нет, просто их детское сознание постоянно подвергается информационным атакам: компьютерные игры, фильмы, социальные сети, видеоролики на YouTube и т. п. Взрослые переживают еще больший стресс. Мы тонем в этом море слов, звуков и зрительных образов. И вот, чтобы не захлебнуться окончательно, наш мозг научился защищаться. Далеко не всякая информация проникает в сознание. Мы можем разговаривать с собеседником, поддакивать и кивать, смотреть телевизор или слушать радио, но это вовсе не означает, что мы действительно слушаем и запоминаем, что нам говорят или показывают. Русская пословица «в одно ухо влетело, в другое вылетело» сегодня как нельзя более актуальна. Задача оратора — преодолеть эти рубежи, открыть калитку внимания слушателя и произнести ему такую речь, от которой будет невозможно отвернуться. Мы должны научиться пробивать брешь в защитных сооружениях аудитории.

На что же реагирует наш слушатель, что замечает в первую очередь и пропускает в сознание?

В детстве мама частенько заставляла меня обедать. Посадит перед тарелкой с борщом и, как это обычно бывает, поставит условие: пока не доешь, гулять не пойдешь. Ослушаться мне как-то не приходило в голову, так что я нашел способ справиться с борщом. Вся хитрость заключалась в интересе. Мне ничего не стоило представить себе, что на столе передо мной стоит последняя еда, оставшаяся в нашем партизанском отряде, а впереди тяжелый бой... Я мигом уплетал тарелку и просил добавки, чем маму страшно удивлял. Тем самым я превращал рутинное занятие в интересную, увлекательную игру. Именно интерес активизирует наше внимание. А что может быть интересным любому слушателю? Конечно, в первую очередь то, что затрагивает его насущные потребности. Трудно накормить сытого, а голодного — увлечь классической музыкой. Я не раз слышал людей, которые, на мой взгляд, говорили скучно, однако слушали их с огромным вниманием. Почему? Их речь удовлетворяла потребность слушателей в конкретной информации. Эта

потребность была настолько большой, что аудитория плевать хотела на недостатки дикции или невыразительность жестикуляции оратора. Меня хорошо поймут сейчас те, кто воспитывает ребенка. Дети ведь не могут изображать любопытство, и заставить их слушать силой родительского авторитета очень трудно. Их ушки открываются, когда мы говорим о важных для них вещах. Моего двенадцатилетнего сына интересуют другие планеты, паркур и гаджеты компании Apple, так что как бы я ни расхваливал Фенимора Купера — индейцы ему скучны. Я уж не говорю о беседах по поводу его оценок.

Иногда спрашивают: «А разве всегда можно найти общий интерес, ведь люди приходят разные?»

Всегда, не сомневайтесь. Даже если в зале сидят люди, не знакомые друг с другом, обязательно существует что-то, что их объединяет в эту минуту и в этом месте. Я работал с разными аудиториями, и многие из них были настолько неоднородными, что возникало ощущение, будто людей специально отбирали по принципу непохожести друг на друга. При этом все они замирали в тишине, когда речь заходила о личной жизни, о возможностях развития и улучшения себя, окружающей среды, мира, о различных выгодах, о животных, о любви и ненависти... Людям интересны подчас самые неожиданные вещи. Главное — нащупать этот интерес. Помните замечательную сцену из фильма «Офицеры», когда Егор (Александр Трофимов) впервые приглашает к себе домой Любу (Наталья Рычагова) — девушку, в которую он влюблен, и начинает с увлечением рассказывать ей о новой модели танка, а Люба скучает... Ее интерес совершенно в другом. И когда Егор спохватывается и предлагает вместе сфотографироваться, все налаживается.

Бывает и так, что доклад интересен, но язык выступающего настолько сложен, что внимание просто отключается.

Лет восемь назад понадобилось мне купить новый монитор. Я по ночам писал диссертацию, и глаза стали болеть, зрение ухудшилось. Отправился в магазин. Сразу скажу, что жидкокристаллические мониторы еще были в новинку и мне все советовали купить хороший монитор с электронно-лучевой трубкой. Места на моем рабочем столе не так много, и величина этой машины меня

расстраивала. Размеры жидкокристаллического экрана мне нравились больше, но тут уже огорчала его цена. Чтобы сделать осознанный выбор, я решил узнать, чем, кроме размеров, отличается один вид мониторов от другого. И лучше бы я просто бросил жребий! Продавец, не отходя от кассы, дал мне понять, какое ничтожное место я занимаю в иерархии людей, близких компьютерам. Затем скороговоркой начал тараторить что-то о пикселях-микселях. Мне удалось сбежать. Муки выяснения продолжились еще в трех магазинах. Я возненавидел саму возможность выбора! В конце концов, решил купить тот монитор, который мне посоветовали, и по дороге домой зашел в «Компьютерный мир». Паренек в очках и клетчатой рубашке спросил вежливо: «Вам помочь?» — и я скрипнул зубами. Но разговор все же завязался. Этот юноша так разъяснил мне разницу между двумя типами мониторов: «Понимаете, — он указал на мощный 19-дюймовый Mitsubishi, — тут за экраном всегда горит лампа. Вы работаете, играете, смотрите кино — а она горит. Так устроен этот монитор. Вам приятно, когда в лицо светит лампа?» — продавец буравящим взглядом посмотрел в мои покрасневшие глаза. Я отрицательно помотал головой. «А вот здесь, — он легко повернул плоский экран ЖК-монитора, — здесь этой лампы...» Я с восторгом воскликнул: «Нет!!!» «Так точно», — сказал парень, — а я по-несся выбивать чек.

А ведь таких, как я, людей с гуманитарным складом ума, воспринимающих мир в образах, на земле огромное количество. Этот менеджер просто говорил на понятном мне языке, и я еще пару лет пользовался услугами только их фирмы.

Так что мало нащупать интерес, его нужно еще словесно оформить на языке своей аудитории.

Итак, первое требование к содержанию речи: быть интересным и понятным слушателям. Я формулирую это правилом **«Работай в зоне интересов аудитории»**.

На что еще реагирует слушатель?

На шутку — добрую и непошлую. Ничто так не располагает к слушанию текста, как анекдот к месту или забавная история. В то же время это один из самых опасных подводных камней для выступающего. Если он не сумеет выдержать такта и произнесет непристойность, пошло сострит или оскорбит людей другой национальности, у слушателей возникнет чувство стыда — и тогда оратора уже ничто

не спасет. Впрочем, не стоит называть умение вовремя и удачно пошутить правилом. Это дар божий.

Второй совет: **«Удиви!»** Хорошо, когда в речи вдруг возникает неожиданный пример или сравнение, нарушающее стереотип восприятия. К таким приемам любит прибегать Владимир Жириновский. И в моей копилке есть такая история.

Однажды мы возвращались после выездного трехдневного тренинга на машине вместе с Марией, отличным специалистом по продажам. Устали, как черти. Я сидел впереди, рядом с водителем, а Маша на заднем сиденье. Едем, я молчу, сил нет говорить, а Маша не унимается, тараторит и тараторит. Вся информация идет мимо моих ушей, и вдруг она говорит: «Ты представляешь, а ведь Наталья уже шестого ребенка родила!» Я вяло поворачиваюсь (среди моих знакомых есть многодетные мамочки, так что подобная информация меня не очень цепляет), но тут Маша задумывается, делает паузу и тревожно добавляет: «Это ведь 120 ногтей в неделю стричь!!!» Я вздрагиваю и начинаю внимательно слушать.

Очень важно, чтобы содержание вашей речи было конкретным. Человек очень быстро утомляется, если вынужден барахтаться в потоках «воды», да еще льющейся по кругу. Когда докладчик говорит и говорит одно и то же, раз за разом повторяя банальности. Был у нас государственный лидер — Горбачев, отчаянно любил работать на таких водяных мельницах. Иной раз слушаешь его и никак не можешь сообразить, что же он хочет сказать.

Так что третье правило — **«Меньше воды!»**.

Всегда интересны живые примеры и истории, особенно если они связаны с личным опытом. Люди любят осознавать, что перед ними такой же человек со своими радостями и горестями, как и они. Не зря в избирательных кампаниях принято знакомить публику с частной жизнью кандидатов, показывать их семьи, говорить о привычках в еде, о занятиях спортом и домашних любимцах. Иногда даже не сами примеры, а дружеский, теплый тон, выбранный оратором, творит чудеса. Это правило можно передать так: **«Баранкин, будь человеком!»**

Мне самому долго не удавалось применять это правило, ведь я вырос в Латвии, где культура отношений требует держать дистанцию.

Есть частная территория, и на нее нельзя заходить никому. Поэтому для меня шоком стало первое впечатление от России, когда 16-летним мальчишкой я приехал поступать в Ленинградский институт культуры и пошел устраиваться в общежитие. Комендант, суровый армянин Ашот Григорьевич, оглядев меня с головы до ног, вдруг спросил: «У тебя баба есть?» Растерявшись, я промямлил: «Не скажу...» Он улыбнулся и заговорщицки подмигнул: «Ни пириживай, ти правильное место вибрал!»

С этим правилом нужно быть осторожным. Дело в том, что на публике человек переживает эмоции сильнее, чем в обычной ситуации. Я не раз бывал свидетелем слез, вызывавших у слушателей чувство неловкости. Есть грань, которую нельзя переходить. Есть откровенность, которой не место на сцене. Это как в искусстве и псевдоискусстве: есть обнаженная натура, а есть голая баба. Критериев оценки нет — помогает чувство меры.

Еще одно правило — «**новизны**».

Хорошо, когда в речи оратора появляются новые для нас факты. Как путешественника манит неизвестное, так и слушателю по душе узнавать что-то такое, чего он прежде не знал. За новизну и цепляется внимание. Оратору приходится потрудиться, чтобы оказаться в информационном отношении на голову выше слушателя, и, кроме того, не лишне иметь хорошую память. Не так давно я случайно попал на лекцию замечательного петербургского литературоведа Бориса Валентиновича Аверина. Слушать его было одно удовольствие. Эффектным оратором его назвать нельзя, говорил он спокойно, даже тихо. Но в каждом предложении таилось открытие: новый взгляд на привычные вещи. Сотни любопытных фактов были рассыпаны в его сообщении — фактов, выисканных им в руде сотен книг и рукописей, просеянных и подаренных нам. Новое в речи создает смысл высказывания. Зачем говорить, если слушатель не становится, пусть чуточку, богаче знаниями?

Соблюдение правил поможет держать в тонусе внимание слушателей. И теперь, помня о них, пора приступить к изобретению содержания. Это один из самых трудных этапов в работе оратора.

Что именно вы хотите сказать? Что собираетесь выразить? Как будете развивать главную идею? Вам нужны умные мысли, верные

доводы, бьющие в цель аргументы. Вам нужен текст, который не стыдно превратить в звучащую речь.

Каждый из нас со временем вырабатывает свой способ подготовки. Кто-то садится за стол и начинает печатать речь от начала и до конца, кто-то в течение нескольких дней размышляет и чиркает в блокнотик идеи, кто-то рисует фигурки и схемы, создает план ключевых мыслей.

Я предпочитаю работать следующим способом. Иду в итальянский ресторанчик. Заказываю чайник чая с чабрецом и что-нибудь перекусить по настроению. Достаю авторучку (она должна быть тяжелой и с тонким стержнем), открываю блокнот с желтыми листами. Наливаю первую чашку. Писать пока рано — пусть мысли придут в движение. Если дело происходит летом, то я сижу на открытой веранде и иногда отвлекаюсь, глазею по сторонам. Зимой хорошо внутри, тепло и уютно. Ко второй чашке я делаю первый набросок речи. Это просто фразы, которые фиксируют ключевые точки (о чем нужно говорить) и создают план.

Правило: не останавливаться и не начинать сразу прорабатывать детали.

Пока нет общего рисунка, работать над уточнениями бесполезно. После третьей и последней чашки чая можно расслабиться и отправиться прогуляться по окрестностям. Выйти на набережную Фонтанки, повернуть к Летнему саду, побродить у Михайловского замка, потом дойти до Невы... Места настолько красивые, что ум сам собой настраивается на нужный лад. Очень важно создать самому себе комфортные, пробуждающие творческую активность условия работы.

Гуляя, я начинаю проговаривать речь про себя. Импровизирую, проверяю, насколько логичен созданный план. Мне еще не хватает фактов, примеров, но скелет будущей речи постепенно «обрастает мясом» моих суждений. Потом я откладываю речь, забываю о ней на какое-то время, отвлекаюсь на другие дела. Речь сама «прорастает» внутри меня. Через пару-тройку дней я опять беру блокнот и пишу новый план выступления, отмечая места, где необходим

дополнительный материал. Что-то ищу в интернете, что-то нахожу в библиотеке компании, что-то вспоминаю. Одновременно наговариваю текст. Язык привыкает «думать», ведь я не учу речь наизусть, наоборот, каждый раз привношу что-то новое в содержание речи. Необходимо пространство для импровизации.

Чего я никогда не делаю, так это не придумываю вступительного слова и не пишу речь целиком. Первое — потому что никогда не угадаешь, в каком настроении и готовности будут находиться слушатели (это можно только предполагать), а потому решение, как именно стоит начать, я принимаю в последнюю минуту, уже видя зал. Второе — потому что речь письменная и речь устная отличаются. Одна предназначена для глаз, другая — для уха. Если вы наизусть выучили написанный текст и постараетесь его воспроизвести, то обязательно почувствуете, какими сухими и бесцветными станут слова. Существуют даже специальные тренинги, на которых учат с листа переводить написанный текст в живое звучащее слово.

Если вам мой способ подготовки понравился — пользуйтесь. Можно итальянский ресторанчик заменить русским или грузинским. Правда, учтите, что смена кухни и интерьеров будет влиять на стиль вашей речи.