

Глава 51

Куда девать руки?

Простое решение вопроса

Почти два десятка лет я консультирую докладчиков, и все это время мне задают один и тот же вопрос (помимо того, который мы разберем в главе 54): «Куда девать руки?» Ответ: используйте их для подтверждения своих слов.

Простая, казалось бы, подсказка нередко приводит к крайностям, особенно если тренер (или сам докладчик) пытается использовать постановочные движения, из-за чего выступающий чувствует себя артистом и, хуже всего, отвлекается от основной цели. Это все равно что просить его одновременно вращать руками в разные стороны.

Говорят, Ричарду Никсону (которого после исторических дебатов с Джоном Кеннеди назвали самым негибким оратором) ставили жесты и писали подсказки на полях листов с текстом речи. Но жесты Никсона отставали от слов. Он произносил: «Два», — а потом только поднимал два пальца, что выглядело нелепо.

Постановка жестов также идет вразрез с предостережением, которое мы с детства слышим от родителей и учителей: «Не разговаривай руками!» Однако разговор руками

используется для коммуникации еще со времен пещерного человека. Вот что об этом пишет Мэтт Ридли в *The Wall Street Journal*:

Наши древние предки располагали скромным арсеналом криков, воплей и подвываний, но богатым и точным словарем жестов, движений плечами и мимики. По мнению приматолога Франса де Вааля, человекообразные обезьяны, особенно карликовые шимпанзе, пользуются жестами чаще, чем голосом, и с самыми разнообразными целями.

Другой приматолог, Ричард Бирн, утверждает, что в арсенале горилл больше жестов для выражения конкретных смыслов. Оказалось также, что шимпанзе гораздо легче усваивают язык знаков, чем язык звуков¹.

Таким образом, при всем уважении к мудрости родителей и учителей, вам следовало бы использовать жесты для «выражения конкретных смыслов». Но как избавиться от ощущения, что вы играете какую-то роль? Пусть ваши руки двигаются естественно, никаких постановочных жестов. Однако я все-таки рекомендую ввести в свой репертуар один жест. А если уж я что-то рекомендую, на то есть причина.

Когда вы выходите к публике, то словно стоите над пропастью. Ваша задача — перекинуть через нее мостик. *Протяните к ней руки*. Тем самым вы имитируете рукопожатие — универсальный символ коммуникации. Считается, что история этого ритуала берет начало в средних веках. Когда рыцари протягивали пустую правую руку (в которой обычно держали меч или кинжал), это означало, что они безоружны. Открытая рука сигнализирует: «Я пришел с миром». За 500 лет жест вошел в культуру как знак дружелюбия.

Итак, когда следует использовать жесты? В книге «Блестящая презентация» я привел в пример универсальный принцип выступления: каждая презентация — это акт межличностного взаимодействия. На презентации вы беседуете с каждым человеком — каждым «вы» в зале. Обращаясь к зрителю, вы *протягиваете ему руку*.

- Позвольте показать *вам*...
- Почему я говорю *вам* об этом?
- *Вы* понимаете, что я имею в виду?
- Какая *вам* от этого польза?

Ваша мама не возражала бы.

Глава 52

Смотри, мам, я могу без рук!

Дикторы или ведущие прогнозов погоды

Насчет того, стоит ли для сопровождения слов использовать руки и обращать их к слушателям, существует и противоположная точка зрения, которая исходит ни от кого иного, как от великого коммуникатора Рональда Рейгана.

На протяжении всей своей политической карьеры Рейган редко изъяснялся жестами. На DVD Ronald Reagan: The Great Communicator («Рональд Рейган: великий коммуникатор») собрано более ста публичных выступлений за восемь лет его президентства. И только *один раз* за все это время Рейган использовал руки¹. В 1964 году, на одном из первых выступлений государственного уровня, он произнес тридцатиминутную речь, представляя кандидата Барри Голдуотера, и поднял руки².

Стиль выступлений Рейгана формировался в годы президентства. Между малоизвестными годами актерства и началом политической карьеры в качестве губернатора Калифорнии он восемь лет работал спикером корпорации General Electric, где ему приходилось много выступать на различных мероприятиях. В частности, его пригласили на роль ведущего еженедельного драматического сериала General Electric Theater.

В эпизоде 1954 года Рейган в окружении софитов произносил вступительное слово на фоне белой стены телестудии. Твидовый пиджак, из кармана которого выглядывал изящный носовой платок, сидел на нем как влитой. Правой рукой он опирался на софит, а левая пряталась в кармане брюк. Во время выступления его руки ни разу не шевельнулись.

В таких случаях дети говорят: «Смотри, мам, я могу без рук!» Рейган, как ни удивительно, чувствовал себя в этом образе органично. Но подойдет ли такая манера вам? Делайте то, что естественно для *вас*.

В любом случае театральные жесты выглядят неестественно. Докладчики нередко разрываются между двумя крайностями: стилем диктора и ведущего прогноза погоды. Все мы знаем, что дикторы спокойно сидят за столом и почти не двигаются, тогда как ведущие прогноза погоды активно используют руки для демонстрации погодных условий на карте. В ходе выступления придется выбирать между непоколебимой манерой Рональда Рейгана и «жестами для иллюстрации». Если вы читаете эту книгу, то вряд ли принадлежите к актерской братии или устроились на работу благодаря актерским способностям. Скорее всего, вас взяли за опыт и личные качества, продемонстрированные на собеседовании при приеме на работу. Это и есть органичный, присущий *вам* стиль.

Что касается ответа на вопрос о жестах, обратите внимание на слова из песни Ирвинга Берлина, прозвучавшие в классическом мюзикле *Annie Get Your Gun* («Энни получает ваше оружие»): «Действуй, как велит природа»³.

Глава 53

Иностранные фильмы

Пауза, которая освежает

После уроков в школе и колледже, пары уроков в школе «Берлиц» и множества поездок во Францию и Италию я немного освоил французский и итальянский. Моих знаний было достаточно, чтобы объясняться в ресторанах, гостиницах и магазинах, но недостаточно для того, чтобы вести беседу полноценно. В процессе изучения во мне проснулся вкус к французскому и итальянскому кино, поэтому в плей-листе моего проигрывателя хранятся преимущественно европейские фильмы. Конечно, во время просмотра мне приходится полагаться на субтитры и переводить взгляд в нижнюю часть экрана. Я различаю отдельные слова, но актеры говорят на родном языке слишком быстро, чтобы я мог понять что-то, кроме последних слов предложения.

Вот и урок для авторов презентаций.

Когда актеры, ораторы, представители духовенства или обычные собеседники заканчивают предложение или фразу, они делают паузу. У слушателей и зрителей появляется время переварить услышанное. Но в организме стоящего перед аудиторией докладчика усиленно выделяется адреналин, представление о времени искажается, и он начинает говорить быстро, напрочь забывая о паузах.

Посмотрите любой фильм Вуди Аллена, и вы увидите, как влияет стресс на темп речи. Большинство персонажей, словно отражение его личности, — невротики, попадающие в запутанные ситуации. Чем быстрее разворачивается сюжет, тем больше ускоряется речь персонажей, напоминая «Феррари» на пустой дороге. В кино этот эффект выглядит забавно, но презентацию может погубить, поскольку быстрый темп не только заставляет слушателей думать, что докладчик очень волнуется, но и искажает его речь. Последнее особенно ярко проявляется в нашем глобализированном мире, когда английский для выступающих или аудитории — не всегда родной язык.

Вот мы и возвращаемся к иностранным фильмам. Профессиональные актеры много внимания уделяют интонации и высоте голоса, и когда хороший актер завершает предложение, он делает паузу, чтобы подчеркнуть ту или иную мысль. Докладчики, конечно, не актеры, но и их мысли оформлены в логически завершенные фразы. Поэтому они обязаны дать зрителям (даже если английский для них родной) время для обработки информации, делая паузы в конце фраз.

Как-то раз я посетил презентацию француза Ксавье Мартена, вице-президента компании Alcatel-Lucent — международного производителя телекоммуникационного оборудования. Мартен пустился вскачь, словно беговая лошадь. В первые минуты его речи мне постоянно слышалось слово «претие», и я не понимал, что оно значит. Но затем, когда он успокоился и начал делать паузы (а может просто решил перевести дух), он повторил это слово. И только тогда я понял, что имелось в виду «предприятие».

Возьмите на вооружение приемы иностранных фильмов и не забывайте классический слоган Coca-Cola: «Пауза, которая освежает».



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

