

Правильное начало: вступление

В этой главе...

- Почему важно сразу увлечь слушателей
- Что нужно говорить во вступлении
- Разные варианты отличного начала речи

Моя модель составления речи подобна полету самолета (о чем вы еще не раз прочтете в этой книге). Вступление в этой модели соответствует взлету. Сами же вы являетесь оратором и одновременно пилотом. Вашим пассажирам (слушателям) требуется такой взлет (вступление), которое сделало бы гладким весь дальнейший полет (выступление). То, как вы подадите вступление, будет влиять на степень доверия к вам слушателей и определит их отношение ко всей остальной вашей речи.

Подготовка удачного вступления зависит от нескольких факторов. В этой главе я раскрываю важные моменты, которые вам будет просто необходимо учитывать в дальнейшем. Поэтому внимательно прочтите ее, если хотите всегда обеспечивать вашей аудитории приятный полет.

Для чего нужно вступление

Еще древнейшие учителя риторики говорили своим ученикам о трех основных функциях вступления. Известно, что оно должно привлекать внимание аудитории. Оно должно создавать между оратором и слушателями чувство взаимного доверия и симпатии. Наконец, оно должно давать аудитории основания, чтобы выслушать оратора.



Однако главной целью вступления является *задание ожиданий слушателей*. Любой психолог может подтвердить, что на характер восприятия в значительной мере влияет предварительный настрой человека. С этой точки зрения вступление играет очень важную роль, определяя то, как люди будут трактовать ваши слова и реагировать на них. При этом, оно дает вам идеальную возможность запрограммировать благоприятную для вас реакцию.

Конечно, вступление должно привлекать внимание, предварять остальные части вашей речи и выполнять другие традиционные функции, о которых вы слышали. Однако все эти функции вполне можно свести к заданию ожиданий.

Ваша цель — понять ожидания слушателей и *превзойти* их. Это гарантия успеха любой речи.

Создание идеального вступления

Как известно, даже путешествие длиной в тысячу километров начинается с первого шага. Это же можно отнести и к выступлениям — любая по продолжительности речь начинается со вступления. Ниже вы найдете рекомендации о том, как сделать этот первый шаг на вашем пути.

Ответы на вопросы слушателей

Как правило, уже в первые минуты вашего выступления у слушателей возникает ряд вопросов. Журналисты, которым нужно написать репортаж, обычно спрашивают: кто, что, когда, где, почему и как. Ваши слушатели вполне могут захотеть знать то же самое. Поэтому будьте готовы ответить в своем вступлении на такие вопросы.

- ✓ Кто вы? (Есть ли у вас определенный опыт или квалификация?)
- ✓ Что является предметом вашего выступления?
- ✓ Когда вы закончите выступать?
- ✓ Где середина и конец данного выступления? (Есть ли у него определенная структура?)
- ✓ Почему я должен или должна слушать вас? (На самом деле, этот вопрос означает: чем ваша речь может быть полезна для меня?)
- ✓ Как вы собираетесь сделать свое выступление интересным?

Необходимые подсказки

Если аудитории требуется некая информация, чтобы понять, о чем вы будете говорить, изложите ее во вступлении. Если ваша речь потеряет смысл без знания определенного термина или факта, объясните их слушателям. Вам также может понадобиться объяснить, почему вы не хотите касаться некой темы или вопроса — особенно, если аудитория ожидает этого от вас.

Настройка вступления

Вы слышали, как музыканты представляют свои песни? Теперь познакомьтесь с оратором, который делает песенные вступления к своим лекциям. Профессор школьного администрирования в Государственном университете Сан-Хосе Билл Закмайер часто произносит различные речи. Он выступает перед студентами, преподавателями, администраторами, профессорами, доцентами и бесчисленными группами других людей. При этом, он почти всегда начинает лекции с пения. Нет, аккомпанемента он не использует. Он просто говорит аудитории, что собирается спеть перед тем, как произнести речь, а затем поет.

Поначалу люди напрягаются — но только до тех пор, пока он не начинает. Уже через несколько секунд они расслабляются, улыбаются и даже аплодируют, когда он заканчивает. Каждый раз он обещает спеть и в конце выступления, в шутку пугая слушателей, что споет две песни, если они будут плохо себя вести.

Только закончив пение, Билл объявляет, о чем пойдет речь далее. К этому времени он успевает наладить доверительные отношения с аудиторией и без труда сохраняет ее внимание. И он держит слово: в конце он обязательно поет еще одну песню.

Приветствия и благодарности

Многие ораторы предваряют свою речь бесконечными приветствиями и благодарностями спонсорам и главным гостям. Как скучно! Никто не хочет слушать длинный перечень имен людей, сидящих в первых рядах. Ну хорошо, иногда вам просто необходимо упомянуть пару фамилий, но вовсе не обязательно делать это в самом начале. Если вы уж очень хотите поблагодарить кого-то, пусть это будет вторым пунктом выступления, но никак не первым.

Продолжительность выступления

Как правило, выступление должно занимать 10–15% всего времени вашей речи. Не отводите на него вечность.

Подробный конспект выступления



Заранее изложите на бумаге полный текст своего выступления, от первого до последнего слова. Не ограничивайтесь только ключевыми словами или фрагментами предложений и не бойтесь, что подробная запись займет слишком много места. Пользу же ее вряд ли можно переоценить.

- ✓ **Вы сможете отредактировать текст выступления и добиться самого высокого качества.** Когда вы просто отмечаете, что собираетесь рассказать в начале некую историю, вы забываете ее повторить. Конечно, ведь предполагается, что вы ее хорошо знаете. Однако когда доходит до дела, вы начинаете путаться, тратите слишком много слов и не достигаете максимального эффекта.
- ✓ **Вы сможете отлично выступить даже в сильном волнении.** Выступление — это наиболее опасный этап вашей речи. Именно во время выступления боязнь сцены достигает своего пика. Волнуясь, вы вполне можете забыть, что обозначают ваши пометки, если они не будут достаточно четкими. Если же вы будете иметь перед глазами подробный текст, успеху вашей речи не помешает никакая нервная дрожь.



Хотя выступление вы делаете в начале речи, расписывать его нужно последним. Почему? Потому, что им вы представляете все ваше выступление. А вы должны знать, что вы представляете. Только расписав основную часть выступления и заключение, вы будете иметь достаточно материала для выступления.

Формула шоу-бизнеса



Планируя выступление, никогда не вредно вспомнить формулу шоу-бизнеса: сильное начало, сильный конец и слабая середина. Ваше выступление как раз и должно являться таким сильным и эффектным началом. Заключение же должно стать не менее сильным концом. Именно эти две части вашего выступления имеют наибольшее влияние на то, как запомнится ваша речь. Поэтому следите, чтобы ваше выступление было *действительно* сильным.

Ошибки, которых следует избегать

Иногда то, что вы не говорите во вступлении, может быть даже важнее того, что вы говорите. Я думаю, вы вряд ли захотите оказать сами себе медвежью услугу. Вот несколько обычных ошибок, которых следует избегать.



✓ **Избегайте слов “Прежде чем я начну...”**. Эта фраза абсолютно абсурдна. Это все равно, что сотрудники аэропорта будут спрашивать, кто хочет посидеть в самолете. Вы *не можете* просто посидеть в летящем самолете, а потом выйти. После того, как самолет взлетит, вам ничего не остается, как лететь на нем. Точно так же, когда вы говорите: “Прежде чем я начну”, — вы уже начали.

✓ **Не путайте названия и имена**. Когда вы упоминаете людей, организации, города или села, правильно произносите их имена и названия. Никто не любит, когда его называют неправильно. Путаясь в названиях, вы выглядите неподготовленным оратором, который не заслуживает доверия. Более того, слушатели невольно ожидают от вас новых ошибок.

✓ **Не говорите о том, что вы хотели бы быть в другом месте**. Если бы я был вашим слушателем, я бы ответил: “Вот и идите, куда вы там собирались”. Конечно, вас могут вынудить говорить неприятную для вас речь, но жаловаться на это аудитории все же не стоит. Никому не интересно слушать о ваших проблемах. Как бы то ни было, вы должны произнести эту речь, и лучше не быть при этом похожим на большого ребенка.



✓ **Не признавайтесь в том, что вы не готовы**. Это оскорбительно для аудитории. Если вы не готовы, то почему выступаете? Никто не хочет тратить время, слушая неподготовленного оратора. Однако эту ошибку совершают многие люди. Почему? На самом деле, они так заранее просят прощения у слушателей. Они знают, что не готовы. Они знают, что их речь не будет иметь успех, и хотят уверить аудиторию, что не являются отвратительными ораторами, а просто не готовы. Логика их в том, что когда человек заранее просит прощения за свое выступление, это улучшает его имидж. Вовсе нет. На самом деле такой человек выглядит глупо. Если вы не готовы, а вам нужно выступить перед людьми, лучше отложить все дела и срочно подготовиться.

✓ **Старайтесь не говорить о том, что вы выступали с подобной речью уже миллион раз перед другими людьми**. Даже если вашей аудитории известно об этом, не заостряйте на этом внимание. Каждой группе хочется чувствовать себя единственной и неповторимой. Сделайте так, чтобы у людей до конца сохранялась иллюзия, что речь была подготовлена именно для них. Более того, проявите находчивость и постарайтесь вставить в свой текст несколько специальных примеров, поддерживающих эту иллюзию.

- ✓ **Не используйте оскорбительный юмор.** Многие лекторы твердо верят в миф о том, что начинать выступление нужно обязательно с шутки. Вовсе нет. По крайней мере, постарайтесь не шутить по поводу цвета кожи, национальности или пола слушателей. Скабрзные шутки также недопустимы. В противном случае вы рискуете потерять доверие аудитории.
- ✓ **Избегайте признаний в том, что речь вам написал другой человек.** Это похоже на то, как раскрывают секреты фокусов. Люди хотят думать, что вы озвучиваете собственные идеи. Так не разубеждайте их! Помните, что авторы-призраки всегда должны оставаться невидимыми, как это и подобает призракам.
- ✓ **Не извиняйтесь сразу, как откроете рот.** Если только вы не включили систему пожаротушения, не обесточили помещение или не перевернули кафедру, никогда не начинайте с извинений. Извинения задают ужасный тон для ожиданий аудитории. Когда вы начинаете с них свою речь, люди готовятся к чему-то плохому. При этом они начинают обращать внимание на то, чего обычно не замечают. Если не начать сразу же извиняться за плохое выступление, оно вполне может понравиться. В самом крайнем случае можно будет извиниться позже.

Пятнадцать великоленных вариантов начала выступления

С чего бы ни начиналось вступление, все ораторы мечтают об одном — “разогреть” аудиторию. Вы должны стремиться привлечь к себе все внимание людей, чтобы они ловили каждое ваше слово. Главный вопрос в том, как это сделать? Ну, единственно правильной формулы тут не существует.

Напротив, существует много разных вариантов начала речи. На следующих нескольких страницах вы найдете целый ряд полезных идей и советов. При этом вы не обязаны ограничиваться ими, а вполне можете попробовать создать собственное, уникальное вступление.

Цитаты известных людей

Начинать свою речь с цитат хорошо по нескольким причинам: их легко найти и легко подогнать под нужную тему. Кроме того, они позволяют оратору выглядеть умнее. Как забавные, так и серьезные, они всегда отлично привлекают внимание слушателей.

Вот как начал свою речь о Конституции Уоррен Мэншелл, менеджер инвестиционного банка корпорации *Dreyfus* и бывший посол США в Дании.

“Конституция — это приглашение к борьбе за привилегию направлять внешнюю политику”. Это известное определение Эдвина Корвина нашло много подтверждений в истории взаимодействия ветвей власти”.

Риторические вопросы

Постановка вопросов сама по себе является эффективным способом презентовать тему выступления. Риторические же вопросы замечательно привлекают внимание слушателей, побуждая их к участию в обсуждении темы.

Вот как эти вопросы использовал для начала своей речи Джон Льюис, партнер-распорядитель фирмы *Squire, Sanders & Dempsey*.

“Почему триста человек, глубоко заинтересованных в образовании, собрались в Южной Калифорнии для обсуждения выбора школы? Что такое “выбор школы”? Почему некоторые люди верят, что это решение проблем, стоящих сегодня перед народным образованием? Что это за проблемы?”

Разного рода истории

Все любят истории — особенно, если они реальны, персональны и подходят к ситуации. Вот как подобную историю использовала в своей речи о культуре Александра Йорк, основатель и президент фонда Американского возрождения в XXI веке.

“Каково *текущее* положение дел с нашей культурой? Чтобы ответить на этот вопрос, позвольте рассказать вам одну историю из жизни.

Несколько лет назад, восстанавливаясь после теннисной травмы, мне пришлось регулярно заниматься с персональным тренером. Как раз в то время вышел новый Бродвейский мюзикл *Les Miz*, вновь пробудивший интерес публики к бессмертной книге Виктора Гюго *Отверженные*, сюжет которой лег в его основу. Ньюйоркцы бросились читать и перечитывать роман — в метро и автобусах, в банковских очередях и приемных врачей, и даже во время занятий спортом. Однажды в одном суперэлитном фитнес-центре я сама увидела женщину, читавшую эту великую книгу, положив ее на руль велотренажера. Проходивший мимо тренер — мужчина лет тридцати, имеющий степень бакалавра, — был заметно удивлен таким поведением. Он резко остановился и спросил: “Они что, уже издали его книгой?” Так почему бы и нам не спросить: “Каково состояние культуры в стране, где подобный вопрос может быть задан выпускником колледжа?”

Поразительные данные статистики

Как вы уже знаете, упоминание цифр имеет свои достоинства и недостатки. Основным его недостатком является то, что иногда оно навеивает на людей сон. Преимущество же его заключается в том, что поразительные, тщательно подобранные статистические данные *не дают* слушателям уснуть. Наоборот, они служат своего рода звонком будильника. Особенно эффектно использовать такую статистику во вступлении. (Подробнее о статистике вы можете прочесть также в главах 5 и 8.)

Вот пример из речи о конкурентном положении Канады, произнесенной С. Ритчи, бывшим председателем совета директоров и генеральным директором банка Новой Скотии (Канада).

“В последнем выпуске *Harvard Business Review* есть статья под названием “Новый рынок труда”, которая красноречивее всяких слов рассказывает о глобализации и конкурентоспособности — двух предметах моего сегодняшнего выступления.

Статья содержит несколько поразительных цифр, отражающих количество выпускников колледжей в области науки и техники в 13 странах мира. Сегодня никого не удивляет, что в Японии количество выпускников технических специальностей (75 тысяч) в 1986 году было почти в девять раз больше, чем у нас (8 400). Но кто бы мог подумать, что в Мексике в тот же год будет выпущено свыше 25 тысяч инженеров — *в четыре раза* больше, чем в Канаде. Даже Филиппины выпустили 23 тысячи инженеров, что, опять же, в четыре раза больше, чем подготовила Канада”.

Впечатляющие факты

Подача интересных или поражающих воображение фактов всегда является отличным началом речи. Если некий факт произвел глубокое впечатление на вас, велика вероятность, что он впечатлит и ваших слушателей. Такой факт привел и Дуглас Ольсен, президент и директор Баттельского мемориального института, выступая с речью о минимизации отходов.

“Всего через пару лет самым популярным произведением искусства может стать не Мона Лиза или Статуя Свободы, ни даже фотографии Мэйплторпа. (Мэйплторп, Роберт — современный американский фотохудожник, известный своими провокационными работами на тему секса. — *Примеч. пер.*) Нет, им может стать свалка в местечке Кирни, штат Нью-Джерси. Не так давно штат закрыл ее, и сейчас рассматривает идею представительницы авангарда Нэнси Холт прославить эту тридцатиметровую гору мусора. Эта женщина хочет превратить свалку в произведение искусства и назвать ее “Небесный термитник” (*Sky Mound*). Никаких шуток. Это будет настоящий парк, отдаленно напоминающий японские сады камней. Там будут стальные колонны, земляные насыпи, шлейфы горящего метана и гравийные дорожки, направленные вдоль сезонного движения солнца, луны и звезд. Почему это будет самым популярным произведением искусств в мире? Ну, я не знаю точно, сколько человек приехало бы специально на него посмотреть, но ему повезло с месторасположением. Так получилось, что это место находится недалеко от выезда из Джерси и станции пригородных поездов. Кроме того, поблизости находится аэропорт Ньюарка. Поэтому можно ожидать миллионы людей, пытающихся понять, видят ли они искусство, мусор или то и другое”.



Отличным источником необычных фактов может быть программа живой легенды радиоэфира Пола Харви *Конец истории*. Многие эпизоды этой программы даже вышли отдельной книгой.

Памятные события разных лет

Подготовить отличное вступление помогают также исторические события, которые имеют отношение к вашей теме. Их упоминание позволяет вам выглядеть умнее и привлекает внимание слушателей.

Джулия Хьюз Джонс, бывший аудитор из Арканзаса, использовала этот элемент вступления в своей речи о равноправии женщин таким образом.

“Почему голосовать важно? Известно много примеров, когда всего один голос менял ход истории. Более 1000 лет назад в Греции целое собрание Синода было посвящено одному вопросу: являются ли женщины людьми или животными? В конце концов, с перевесом в один голос было установлено, что мы таки принадлежим к роду человеческому. Повторяю, это решение прошло благодаря всего одному голосу. Среди других подобных ситуаций можно назвать такие:

в 1776 году *один голос* дал Америке английский язык вместо немецкого;

в 1845-м *один голос* ввел в состав Союза Техас и Калифорнию;

в 1868-м *один голос* спас президента Эндрю Джонсона от импичмента;

в 1923-м *один голос* определил лидера новой политической партии в Мюнхене. Звали его Адольф Гитлер;

наконец, в 1960-м разница в *один голос* на каждом избирательном участке Иллинойса могла бы привести к поражению Джона Ф. Кеннеди”.

События, произошедшие в этот день

Во вступлении можно использовать любой факт, связанный с датой произнесения вашей речи. Праздничный ли это день? День ли это рождения известной личности? Может быть, в этот день была придумана электрическая лампочка? Этот элемент вступления тесно связан с событиями истории, но не тождествен им. Вы не ищете в истории события, имеющие отношение к вашей теме. Вы ищете любые события, которые произошли в этот день. Найдя же, вы приспособливаете их к своей теме.

Джон В. Р. Булл, помощник редактора *Philadelphia Inquirer* использовал эту возможность в своей лекции под названием “Свобода печати: может ли она выжить?”.

“Сегодняшний день помечен на моем календаре как “Традиционный день Колумба”, что дает нам отличный повод вспомнить о событиях пятисотлетней давности. Именно в этот день началось путешествие, следствием которого стало появление Соединенных Штатов Америки. Через много лет журнал *Time* назвал эту страну “отважным экспериментом демократии, который стал символом индивидуальной свободы людей всего мира”. Однако сегодня, когда мы вспоминаем об этом “отважном эксперименте”, видны явные признаки того, что нам не удалось создать долговечный монумент свободе. Нам не удалось сохранить те ее блага, которые мы считали достойными вечного почтения. Неизменные конституционные гарантии — свобода слова, прессы и собраний — испытывают сегодня такое давление, какое редко испытывали на протяжении всей 215-летней истории нашей страны”.

Отличным источником материала для такого рода вступлений служит популярный в Америке справочник *Chase's Annual Events*. Он включает данные о днях рождения известных людей и выдающихся событиях на каждый день года.

Обыгрывание названия речи

Многие ораторы используют во вступлении к своей речи ее название. Вот как начал свою речь под названием “Корпоративная стратегическая филантропия” Гарри Фриман, президент компании *Freeman*.

“Корпоративная стратегическая филантропия — едва ли это словосочетание может вызвать интерес. По правде говоря, его и выговорить трудно. В то же время, оно обозначает одну из наиболее изменчивых и многообещающих граней современного делового мира”.

Провоцирование аудитории

Хотите стопроцентно добиться внимания вашей аудитории? Раздразните ее в самом начале выступления.

Вот как использовал этот прием для начала своей речи на международной конференции по развитию Джеймс П. Грант, бывший исполнительный директор Детского фонда ООН (ЮНИСЕФ).

“Позвольте мне начать с нескольких дружеских провокаций. Прежде всего, я бы хотел сказать, что никто — ни Запад, ни Соединенные Штаты — никто не выиграл холодную войну”.

Демонстрация знаний о публике

Людам всегда льстит, когда вы что-то о них знаете. Это показывает, что вы постарались изучить свою будущую аудиторию. Идеальным же временем для демонстрации этих знаний является вступление.

Вот как это сделал С. Дж. Сайлас, бывший председатель правления и генеральный директор компании *Phillips Petroleum Company*, произнося речь в Зале славы бизнеса Алабамы.

“Спасибо за то, что удостоили меня чести быть в этот вечер вашим гостем и пригласили меня принять участие во введении в ваш Зал четырех выдающихся лидеров. Том Мур рассказал мне, что, когда этот Зал был организован Советом посетителей в 1973-м году, он стал первым в своем роде во всей стране.

С тех пор вы стали ориентиром, на который равнялись все остальные подобные Залы славы.

За прошедшие годы вы удостоили высокой чести десятки бизнесменов Алабамы, причем не только за их финансовые достижения, но и за личные качества”.

Демонстрация общих интересов с аудиторией

Каждый раз, когда вам удастся продемонстрировать общие черты со своими слушателями, это идет вам на пользу. Джон Риндлауб, генеральный директор северо-западного отделения банка *Wells Fargo*, использовал этот прием на конференции по страховому делу так.

“Я благодарен за приглашение быть здесь..., поскольку в моем сердце всегда было теплое местечко для страхового дела. Я знаю, в это трудно поверить, но на то есть свои причины.

Мой отец был контролером страховой компании..., а также одним из основателей и исполнительным вице-президентом Ассоциации страхования муниципальных облигаций.

На протяжении двадцати лет за обеденным столом я слышал разговоры о страховании. Именно поэтому мне доставляет удовольствие быть сегодня здесь и общаться с профессионалами страхового дела”.

Подчеркивание важности момента

Быстро привлечь внимание аудитории позволяет объявление о том, что тот или иной момент является необычайно важным. Вот как использовал этот прием Кевин Дж. Прайс, исполнительный директор Учебного центра свободного предпринимательства, выступая на собрании Ротари-клуба в Варшаве, Польша.

“Я очень рад быть здесь сегодня и обсуждать с вами проблемы свободного рынка. Эта тема важна потому, что многие его составляющие — маркетинг, капитализация и т.д. — не могут существовать без системы свободного предпринимательства”.

Упоминание обстоятельств выступления

Хотите, чтобы начало вашей речи звучало легко и непринужденно? Просто напомните аудитории о причине, по которой вы выступаете, и обстоятельствах, которые собрали вас вместе.

Примером может быть выступление бывшего начальника медицинской службы армии США Антонио С. Новелло на конференции в Кито, Эквадор. Эта конференция была посвящена проблемам всеобщей иодизации соли для предотвращения в обеих Америках болезней, вызванных дефицитом йода.

“Я необычайно рада находиться здесь. Более того, я испытываю настоящее благоговение. Если вы думаете, что это звучит слишком эмоционально, позвольте напомнить вам, почему мы собрались. В этот день мы продолжаем эволюцию, творим историю человечества. В этом зале, на этой конференции царит осязаемое ощущение прогресса. То же самое можно ощутить во многих других залах и зданиях, в которых я побывала за последние несколько месяцев во время поездки по Латинской Америке. Этот зал полон силы знаний, волнующего сознания того, что важное решение о будущем человечества готово быть принятым. Мы долго поднимались по крутой тропе знаний о болезнях, вызываемых дефицитом йода, и сейчас мы приближаемся к вершине. Нам больше не нужно исследовать эту проблему и искать ее решение. Мы готовы действовать”.

Связь вашего выступления с предыдущими

Если вы выступаете в этот день не первым, очень полезно будет для начала объяснить слушателям, как ваша речь связана с тем, что они слышали ранее. Это поможет им увидеть целостную картину.

Вот как это сделал Шон О’Мели в своей речи о международных бухгалтерских стандартах, когда был старшим партнером компании *Price Waterhouse*.

“Я с большим интересом слушал предыдущие выступления и то, что говорили сегодня господа Дамант, Твиди и Уайет. Многие из услышанного мной очень напоминают то, что мы в *Price Waterhouse* регулярно слышим от наших клиентов. Нечто похожее мы также каждый день слышим здесь, в Федерации финансового учета, от местных компаний и специалистов по ценным бумагам”.