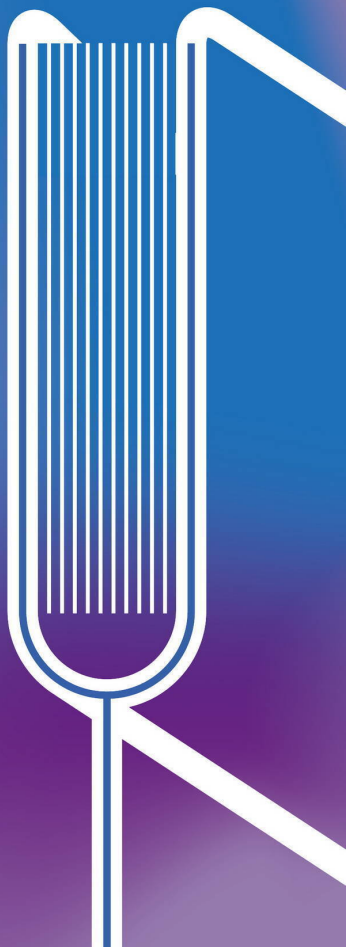


Лейла Янгуразова

кандидат наук, педагог Московской
консерватории имени П.И. Чайковского

ГОВОРИТЬ УБЕЖДАТЬ ВДОХНОВЛЯТЬ

КНИГА-КАМЕРТОН
ДЛЯ УВЕРЕННЫХ
ВЫСТУПЛЕНИЙ



Лейла Рауфовна Янгуразова
Говорить, убеждать,
вдохновлять. Книга-камертон
для уверенных выступлений
Серия «Музыкальная академия на
дому. Пошаговые самоучители»

текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74047417
ISBN 978-5-04-247683-9

Аннотация

Ваш главный инструмент – это вы.

Вы готовите программу месяцами.

Вы знаете каждую ноту, каждую паузу, каждую авторскую ремарку.

Вы выходите на сцену... и творите магию.

Но вот наступает момент, когда нужно сказать всего пару слов. Представить программу. Поблагодарить педагога. Ответить на вопрос из зала. И тут магия исчезает. Появляется скованность, неуверенность, слова кажутся чужими.

Знакомо?

Книга «Говорить, убеждать, вдохновлять» создана, чтобы исправить это раз и навсегда. Это не очередной учебник по риторике, где учат «ставить голос», как дикторы на радио. Это не пособие для вокалистов о том, как брать высокие ноты. Это книга о сценической речи, написанная музыкантами для музыкантов.

Что внутри?

- Живые голоса

Истории ваших коллег из разных стран о том, как преодолевать языковые барьеры, находить общий язык с аудиторией в чужой стране, сделать акцент своеобразной «фишкой».

- Анатомия контакта

Почему дирижер может управлять оркестром одним движением брови? Как язык вашего тела, ваша поза и микромимика читаются залом еще до того, как вы произнесли первое слово?

- Главные слова

О благодарности, о любви к профессии, о наставниках. Потому что фальшь чувствуется издалека, а искренность всегда находит отклик.

Эта книга для музыкантов, которые хотят, чтобы «разговор со зрителем» был таким же захватывающим, как и их игра.

Для педагогов, которые хотят зажечь сердца учеников не только музыкой, но и словом.

Для студентов, которые мечтают уверенно защищать дипломы и представлять свои проекты.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Предисловие	7
Введение	11
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Лейла Янгуразова
Говорить, убеждать,
ВДОХНОВЛЯТЬ

Книга-камертон для
уверенных выступлений

© Янгуразова Л. Р., текст, 2026

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

* * *

Моему отцу, который умел просто говорить о сложном.



Предисловие

Начало мистическое

У каждой истории должно быть начало. У нашей истории начало почти мистическое.

Я была у стоматолога на севере Москвы. Мои мучения закончились в полдень, а вечером мне предстоял концерт в Большом зале консерватории. Ехать домой на Юго-Запад означало провести в транспорте лишние 2 часа. Куда деваться?

Идея! Ведь рядом с консерваторией Ленинская библиотека, в которой я знала все закоулки и в свое время писала диссертацию. Делать мне там было нечего, и чтобы с толком провести время, я задала себе вопрос: «Что и кому я бы хотела преподавать?» И честно себе ответила: «Риторику музыкантам!»

Чтобы не болтаться зря, а творчески провести время, я решила составить план курса. Подобрала литературу, не забыв своего любимого Ломоносова, и с чувством выполненного долга отправилась на концерт.

На концерт меня пригласила моя однокурсница Татьяна Павловна Беликова, работавшая тогда в Московской консер-

ватории. Во время антракта она повернулась ко мне и торжественно сказала: «Лейла! Московская консерватория имеет честь пригласить тебя преподавать риторику аспирантам!»

Сказать, что я обомлела, – не сказать ничего! Только два с половиной часа тому назад я закончила составление плана курса, и Татьяна об этом ничего не знала. Консерватория еще два года корректировала расписание, и наконец я приступила к преподаванию.

Почему я хотела преподавать риторику именно музыкантам? Я уже достаточно долго с ними работала – была российским представителем Classicalarchives.com, американского сайта, самой большой библиотеки классической музыки в Интернете, и видела, как много проектов и судеб не складываются просто потому, что люди не умеют разговаривать и договариваться. Так что пазл сложился.

Почему помощнику ректора пришло в голову порекомендовать мою кандидатуру в преподаватели риторики? Она один или два раза посетила занятия клуба *Toastmasters International* (ТМ), тогда единственного клуба ораторского искусства на английском языке в России, и заметила мою активность.

ТМ – это программа, разработанная в США преподавателями и психологами и научившая миллионы людей по всему миру говорить, выступать и быть лидерами.

Начало международное

А теперь о международном начале нашей истории.

Около сорока лет назад Роберт Мейерсон, молодой биолог, работавший на NAVY, брал пробы микроорганизмов на берегу Атлантического океана. В это время из воды показалась подводная лодка.

Два офицера, стоявшие неподалеку, подошли к Бобу, стукнули его по плечу и сказали: «Смотри, Боб! На ней 12 боеголовок. Одной хватит для Москвы!» Потрясенный Роберт возмущенно отреагировал: «Парни! Русские же тоже люди!» На что услышал популярное: *«Love America, or leave America!»*

И Боб, истинный миротворец, покинул Америку.

Он одолжил денег у всех, у кого только смог, и приехал в Москву. Год учил русский, а затем приступил к своей миссии – организации ТМ в Москве, для того чтобы люди учились общаться, развивали свои ораторские способности и лучше понимали друг друга. Боб в свое время посещал занятия клуба ТМ, считал это дело полезным, и организация ТМ в России была его вкладом в дело мира и взаимопонимания.

Он принялся за дело с фанатическим энтузиазмом, привлек биолога Лору Ломакину, выросшую в США, а она, в свою очередь, пригласила в клуб своих друзей и знакомых. Так я оказалась в Политехническом музее, где в первое вре-

мя проходили заседания клуба, основными участниками которого были ученые.

Я провела в клубе около 10 лет, получила диплом *Charter member* в апреле 1990-го, побывала *Vice-president* и *President*, что означало глубокое погружение в курс ТМ. И когда я размышляла в библиотеке о том, какой курс мне хотелось бы преподавать, я вспомнила о знаниях, приобретенных в ТМ, и почувствовала, что пора ими делиться.

Чтобы создать настоящий курс, навыков ТМ, конечно, не хватало: то была чистая практика. Но будучи научным работником с университетским образованием я добавила теоретическую основу, сделав «нашим всем» Сократа, не забыв М. В. Ломоносова и Н. Ф. Кошанского.

Курс риторики не может быть копией работы в клубе, но порядок речей, конечно, в урезанном виде, я позаимствовала у ТМ. Вначале мы представляем себя, затем говорим о волнующей нас проблеме, занимаемся техникой речи – языком жестов, голосом и, наконец, выступаем с вдохновляющей речью. Так как я преподаю музыкантам, мы завершаем курс особым выступлением – проведением концерта. И, естественно, то, как и о чем мы говорим, базируется на российской почве.

Введение

«На коленках»

Курс начался, и сразу возник вопрос: «Как создать и сохранить в аудитории творческую атмосферу?» Атмосферу участия, заинтересованности и поддержки. В такой атмосфере искренность возникает сама собой, и слушателям хочется делиться своими открытиями и наблюдениями.

Как мотивировать слушателей, какую атмосферу им предложить? И тут мне помогло название московского шоу клоуна Полунина – «С нежное». В интервью он сказал, что нам сейчас больше всего не хватает нежности. Вот я и предложила ребятам сохранять атмосферу нежности! Сначала они удивились, но все же приняли мое предложение.

Атмосфера создана, участники курса мотивированы – начались выступления.

Слушая речи своих учеников, я начала осознавать, что это сокровища. Передо мной открывалось мировосприятие целого поколения, причем самых одаренных его представителей. И я стала записывать самые яркие выступления, что называется «на коленках», а потом уже дома перепечатывала на компьютере.

Конечно, что-то я упускала, что-то не могла разобрать в своих записях. Часть чудесных текстов безвозвратно пропала.

Перед вами первые две речи, которые я записала карандашом вслед за ораторами.

Сначала речь монгольской пианистки. Цацрал – это воплощение монгольской красавицы: статность, длинные черные волосы, а в придачу ум и ясность изложения.

ВЗОЙТИ НА ГОРУ

Цацрал Баярмагнай (Монголия) фортепиано

Творческих молодых людей собирали в летнем лагере в бывшей столице Чингисхана.

Чтобы связаться с родителями по мобильной связи, надо было два часа взбираться на гору. Но и тогда мобильная связь еще не работала. Надо было подняться на камень и поднять руку.

И когда ты это делал, перед тобой открывалась необычайная картина: степь и юрты, стада овец и верблюдов. Ты был вознагражден.

А потом я поехала учиться в Иркутск. Далее были Новосибирск, Нижний Новгород и, наконец, Москва. Я взобралась на свою гору и была вознаграждена. Есть такая монгольская пословица: «Хозяин старается – Бог

тоже старается».

Пословица в конце этой речи придает особое очарование всему выступлению!

Далее идет выступление Санжара. Как только Санжар – композитор из Казахстана – начал говорить, я тут же взялась за карандаш. Истории рода всегда завораживают аудиторию и побуждают ребят задуматься о своей родословной. После таких речей слушатели выходят за рамки обыденности, проникаются ощущением связи времен и всегда благодарят оратора.

ИСТОРИЯ ОДНОЙ ЛЮБВИ

Санжар Байтеренов (Республика Казахстан) композиция

В Центральном Казахстане жил со своей молоденькой 16-летней женой и годовалым сыном баксы [шаман] по имени Ахан. Баксы посадили, а его маленькая щупленькая жена Салиман отправилась с сыном в Южный Казахстан за своим мужем. Она устроилась работать на шахту и зарабатывала одну буханку хлеба в день. Половину буханки она оставляла себе, а другую несла мужу в тюрьму. Но ее стали подстергать разбойники и отнимать хлеб. Тогда она обратилась за помощью к казахскому Робин Гуду – Байтереку.

Баксы расстреляли, и Салиман вернулась в Центральный Казахстан.

У Байтерека родился сын. Он окончил в консерваторию и стал музыкантом. Потом занялся композицией и искал хорошую певицу. Встретил молодую женщину, которая пела. Он влюбился и предложил ей руку и сердце. Молодые поехали в Центральный Казахстан знакомиться с ее родственниками. Навстречу им вышла старенькая Салиман. Увидев молодого человека, она спросила: «Не сын ли ты Байтерека, который разогнал бандитов и помог мне?» Эти молодой композитор и певица – мои родители.

После таких речей слушатели выходят за рамки обыденности, проникаются ощущением связи времен и всегда благодарят оратора.

Все бы так и шло – ребята выступали, а я записывала «на коленках» то, что успевала, пока одно нестандартное событие не научило меня многому.

Начался третий год моего преподавания. Теоретическая часть рассказана, мотивирующие примеры приведены, но никто не отваживается начать выступать.

Вдруг одна девушка – Лена Никифорова – выходит вперед и говорит: «Здравствуйте! Я фея!»

Такое неожиданное вступление вызвало скептические улыбки на лицах слушателей. Но Лену это не смутило – она

спокойно продолжала и говорила так ярко и убедительно, что в конце прозвучали восторженные аплодисменты. Никто теперь не сомневался: перед нами действительно фея! Ее речь была по-настоящему звездной! А мне оставалось только жалеть, что я не успела взяться за карандаш.

Я попросила Леночку прислать мне письменный текст речи, и где-то через полгода она его, наконец, прислала. Речь в свое время она не записывала, пришлось вспоминать. Но что это было? Скучный перечень фактов и ничего от первоначального блеска!

И здесь ясно высветилась разница между устной и письменной речью. Письменная и устная речь – это два разных жанра. Речь, как музыка, идет без остановки, ее нельзя перемотать назад, ее нельзя, как страницы книги, перелистать, чтобы понять, что уже прозвучало, но ускользнуло от внимания. Поэтому надо сделать все возможное, чтобы слушатель успел понять, запомнить и, в самом лучшем варианте, согласиться с высказыванием оратора.

В устной речи конструкции предложений должны быть достаточно простыми, чтобы аудитории было их легче воспринимать. Лучше отказаться от причастий и деепричастий, которые утяжеляют речь. А вместо поясняющих оборотов письменной речи в речи устной есть паузы, жесты и интонация. Это создает атмосферу и впечатляет.

В результате благодаря фее – Лене Никифоровой – я перестроила свою методику: теперь каждый оратор должен был

отсылать мне на почту текст речи, максимально приближенный к устному выступлению.

И у меня собралась целая коллекция речей. Разбирая ее, я заметила, что некоторые темы повторяются из года в год. Так выстроились главы этой книги, в которые собраны наиболее яркие тексты выступлений моих учеников.

Осталось ответить на вопрос: «Зачем это нужно?» Для чего так стараться? Ведь мы и так умеем говорить и общаться!

И тут на помощь мне пришел Даниил Коган. Его речь «Small-talk» я зачитываю в начале курса, чтобы дальше не возникали вопросы подобного рода.

SMALL-TALK

Даниил Коган скрипка

Недавно я вернулся из Канады. Помимо диких зверей, разгуливающих там и тут, мне пришлось иметь дело и с людьми. И, не стану скрывать, это стало настоящим испытанием.

За полтора месяца я ни разу не столкнулся с грубостью, а был окружен лишь улыбками, учтивостью и вежливостью, но мне пришлось нелегко. Почему же? Для этого придется объяснить, что такое small-talk. Но начнем с явления более древнего – это английский table-talk.

В Викторианскую эпоху в Англии окончательно

утверждаются устои и нормы поведения за столом в высшем обществе. Они получили неформальное название table-talk. Главный смысл в том, чтобы умудриться поддерживать беседу, зачастую очень долгую, но не затрагивать частную жизнь друг друга, не переходить на личности, а также не упоминать острые темы: религию, личные отношения, политику.

При этом общее настроение за столом всегда должно было оставаться приподнятым.

Владение этим навыком считалось огромным искусством и больше напоминало шахматную партию: все важное говорилось полунамёками и «между строк». Порой люди так искусно оперировали этими умениями, что умудрялись скрыть главный и фатальный недостаток данной практики – полную бессодержательность.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.