

**Никола Василев (КООГ-ВМА)**

## **ОТВОРЕТЕ СИ УСТАТА, НО НЕ КАЗВАЙТЕ “ЪЪЪ”! (РЕТОРИКА И ОБНОСКИ НА ЛЕКТОРА: ДВАНАДЕСЕТ СЪВЕТА)**

Представете си, че сте слушател в зала за лекции. Темата е интересна, лекторът е осигурил добро онагледяване и говори смислени неща, но непрекъснато “Ъ-ка”. Заради това Ъ-кане всичко изречено, колкото вярно и полезно да е то, не е в състояние да стигне до вас. Далеч преди края на лекцията, вече сте окачествили горкия лектор като комплексар и досадник.

Затова ви предлагам: когато на свой ред търсите най-точния термин или най-добрия начин да продължите мисълта си – не Ъ-кайте. Ако позивът за Ъ-кане ви идва отвътре и устата сама се отваря, за да произнесе “ЪЪЪ”, тренирайте диафрагмата си да не изтласква въздух точно в този момент. Така през отворената ви уста няма да излиза никакъв звук. Безмълвна, отворената уста не дразни чак толкова.

Това беше първият от съветите за лектори, които са предмет на това четиво. Ако той ви се струва приложим и полезен, продължете по-нататък.

### **Втори съвет: Не говорете за важни неща по-дълго от 15-20 минути!**

Психолозите са доказали, че човек не е в състояние да постигне интензивна концентрация за повече от 15-20 минути. След това се разсейва, замисля се за нещо странично и изпуска нишката на лекцията – понякога за миг, понякога безвъзвратно.

Можете да опитате да се преборите с тези пристъпи на разсеяност сред слушателите си, но далеч по-добре е да се съобразите с тях. Говорете петнадесетина минути по същество, след това внезапно сменете темата – разкажете виц, иронизирайте някой политик или началник, самоиронизирайте се. Дайте по този начин на хората пред вас 2-3 минути за отвличане на вниманието – нещо, което неизбежно ще се случи и без да сте го предизвикали. После се върнете на основната тема, отново за не повече от петнадесетина минути. И пак – виц, спомен, ирония, самоирония.

По принцип, не се залавяйте да изнасяте лекция, по-дълга от 40-45 минути. Ако те не са ви достатъчни, разделете лекцията си, т.е. дайте почивка.

### **Трети съвет: Не принуждавайте хората да напрягат вниманието и слуха си!**

Ако изречението „Разтворът остава бистър” при вас се получава като „Вафтвовът офтава бифтвъ”, обмислете съавторство на лекциите си и нека с изнасянето им се заеме някой от съавторите. Дори да се радвате на перфектна дикция, отделете време за внимателен подбор на термините, с които боравите. Изразът „Колкото повече подгрупи, толкова по-разнообразни резултати” е далеч по-смилаем от „Екстремната стратификация на таргетните популации резултира в максимално диверсифицирани трендове”.

Тихото говорене е любим похват на мафиотските босове. Те издевателстват над събеседника си, мънкайки изречения, които означават живот или смърт за човека срещу тях. Човекът се напряга, за да чуе какво му казват, от напрежение мисълта му се парализира, а по дланите му избива пот.

Ако не сте си поставили такава цел, говорете достатъчно високо и отчетливо. Не непременно силно, не е необходимо вратните ви жили да се схванат от викане – само достатъчно високо и отчетливо.

Когато актьорът на сцената е добър, залата чува дори шепота му. Ето един от актьорските трикове: говорейки, повдигнете съвсем леко горната устна, все едно се гнусите от нещо. Лекото повдигане на горната устна води до рефлекторно спускане на мекото небце. Спуснатото небце насочва звуковите вълни право напред, към изхода на устата. Получава се ефектът на вдлъбнато огледало зад електрическа крушка, само че вместо светлинния лъч, напред се насочва звукът на гласа ви.

Не забравяйте, че когато сте с гръб към публиката, гласът ви се чува по-слабо. Когато се обърнете към нещо, разположено зад вас – например, към екран или черна дъска – повишете децибелите на гласа си! Ще ви се струва, че говорите неуместно високо, но публиката ще чува гласа ви със същата сила, с която го е чувала когато сте били с лице към нея.

#### **Четвърти съвет: Не изсипвайте пред аудиторията самосвали с информация!**

Да си представим, че ви покажа една маса. Тя е отрупана с вещи, а най-отгоре е метната непрозрачна покривка. Казвам ви: „Сега ще махна покривката, ще преброя до десет и ще я сложа пак. Постарайте се да запомните колкото може повече предмети“. Махам покривката и вие виждате обувка, черпак, книга, бидонче с машинно масло, статуетка-балерина, пощенска картичка, транспортир, мобилен телефон, дърводелско ренде, хармоника, ютия, гребен, овална фотография за надгробен паметник и още вещи – общо петдесетина предмета без никаква осезаема логична връзка помежду им. Колко имена на предмети ще можете да изредите, след като отново скрия всичко от погледа ви? – Тридесет? Двадесет? Десет? Не: най-много три-четири.

Трябва да помните този експеримент, когато изнасяте лекция. Ако прекалявате с информацията, ако бълвате все нови и нови данни със скоростта на спортен радиокоментатор, слушателят ще запомни нещо оттук-оттам, може би първото и последното ви изречение – и толкова. Вашият труд и неговото време ще се окажат похабени и вие ще се разделите с горчилката на взаимно неудовлетворение.

#### **Пети съвет: Не се почесвайте, не се плезете и не си бъркайте в носа!**

Човешката памет е устроена по особен начин. Човек не запаметява обичайния ход на събитията, а кратките мигновения, когато този ход се оказва нарушен. Ако говорите гладко, аргументирано и завладяващо в продължение на тридесет минути и на тридесет и първата минута пъхнете малкия пръст в ухото си и го разклатите, вашите слушатели ще ви запомнят като човек, който по цял ден си почиства ушите.

Докато сте в ролята на лектор, правете всичко възможно да се преборите с импулсивни жестове като чесане, гримасничене, разкопчаване и закопчаване на копчета и други подобни. Фоторепортерите отдавна са наясно с избирателните свойства на човешката памет и старателно дебнат някой участник във важно събитие да прехапе устна, да направи необичайна гримаса или да ущице носа си. Щрак – и тази зловеща снимка ще се появява в медиите години наред.

#### **Шести съвет: Подтиквайте хората да търсят собствени решения!**

Това се нарича интерактивен метод. Вместо да кажете “В около три процента от половите сношения и най-качествените презервативи се късат”, превърнете тази констатация във въпрос. “Понякога презервативите се късат... В колко процента от случаите, според вас?” Залата ще се оживи и ще се чуят отговори: “Десет!”, “Пет!”, “Зависи дали презервативите са в срок на годност”, “Презервативите в Китай ли са произведени?” “Ха-ха-ха” и т.н. Бъдете сигурни, че по този начин информацията за риск от полово-предавани инфекции при ползване на презерватив ще се загнезди

здро в съзнанието на аудиторията. Много по-здро, отколкото ако просто бяхте оповестили процента на скъсаните изделия.

#### **Седми съвет: Поощрявайте хората да ви прекъсват!**

Всъщност, прекъсването на лектора е част от интерактивния метод. В самото начало на лекцията обявете, че всеки може да ви прекъсне, ако му дойде на ума да зададе въпрос или да изкоментира току-що чуто. Тази постановка на взаимоотношенията лектор-аудитория е от решителна полза и за двете страни. Много често лекторът се оказва изненадан, че прекъсването му дава възможност да обясни мисълта си по още по-добър начин. Изтикани след края на лекцията, в нарочно отреденото за дискусия време, въпросите и коментарите се озовават извън контекста, губят актуалността си и дискусията протича вяло и формално.

#### **Осми съвет: Спестете на хората воденето на подробни записки!**

Не се явявайте пред аудитория без да сте подготвили материали, които да раздадете след лекцията. Можете да раздадете пълен текст на експозето си, или конспект, или разпечатка на слайдове, или диск (флаш-мемори) с презентация. Не забравяйте в самото начало да обявите, че въпросните материали ще бъдат раздадени. Това ще спести на присъстващите неистовото старание да записват всяка ваша дума – при условие, че последното си заслужава, разбира се.

#### **Девети съвет: Внимавайте с онагледяването!**

Имате намерение лекцията ви да трае 30 минути. Не подготвяйте повече от 20 слайда. За да вникне в един слайд – бил той схема, диаграма или каквато и да е друга илюстрация – човек се нуждае от технологично време. Това време обикновено е една минута. Ако, преди да е изтекла минутата, преминете към втори слайд, после към трети и т.н. – ползата от вашите брилянтно подбрани и изработени слайдове клони към нула.

Накратко: максималният брой на слайдовете да не надвишава 2/3 от минутите, предвидени за лекцията. Защото освен да гледа слайдове, слушателят трябва и да слуша какво говорите, и да осмисля казаното, и да задава въпроси.

Що се отнася до онагледяването с таблици – ако можете да минете без таблици, нищо по-хубаво от това. Ако не можете, дайте си труд да преработите (уедрите) информацията, с която разполагате. Пригответе таблици с малко редове и малко колони. Използвайте едри, видими отдалеч цифри и букви. Колкото и да е голям екранът, когато го запълните с таблица от двайсетина колони и толкова редове, цялата изпъстрена от микроскопични неразгадаеми знаци, няма да постигнете друго освен да подразните аудиторията. Идеите, които проповядвате, ще останат неразбрани.

#### **Десети съвет: Не се превръщайте в четец на слайдове!**

Няма нищо по-жалко от лектор, който е написал целия текст на лекцията си на слайдове и ги чете на глас, един по един. Той просто обижда аудиторията, превръщайки лекцията си в занятие със слепи или неграмотни хора, които не са в състояние да прочетат сами написаното.

#### **Единадесети съвет: Осигурете си обратна връзка!**

Казват, че Лавоазие (или може би Авогадро, забравил съм) бил великолепен лектор. Веднъж един от слушателите му го попитал: „Господин професоре, откакто започна лекцията, не спирате да ме гледате. Защо така?“ Лавоазие (или Авогадро) отговорил: „В това се състои моят метод. Избирам най-глупавата физиономия в залата

и непрекъснато я следя. Ако дори тя се озари от вътрешната светлина на познанието, значи лекцията ми е била успешна”.

Дали ще възприемете метода на Лавоазие-Авогадро си е ваша работа. Важното е да имате обратна връзка с аудиторията, да разберете, дали са ви разбрали. Някои лектори си служат с тестове: въпроси на ниво „Вход”, които се раздават преди лекцията и на ниво „Изход” – почти същите въпроси, които се раздават след нея. И този метод работи добре, но не забравяйте, че тестовете трябва да са анонимни. В противен случай те превръщат лекцията в своего рода изпит, а това прави отблъскващо впечатление на аудиторията.

**Дванадесети съвет: Слезте от пиедестала на собствената си непогрешимост!**

Още по-добре – недейте да припарвате там! Във века на информационните технологии и интернет няма нищо по-нормално от това, някой от слушателите да познава дадена подробност по-добре от лектора. В подобна ситуация най-лошата реакция на лектора е да се заинати и да се загърне в мантията на Непогрешимия Учител. Подобна реакция има един единствен ефект – лекторът става за посмешище.

Когато проличи, че авторът на въпрос или коментар очевидно е наясно с материята, не се колебайте да му засвидетелствате уважението си. Поканете го да развие тезата си, задайте му на свой ред някой и друг въпрос. Това ще обогати и лекцията ви, и вас самия. След това, в междучасието или кафе-паузата, потърсете личен контакт с него. Разпитайте го за интересите му, за бита му, за възможностите за по-нататъшно сътрудничество. Така, вместо да си спечелите някой обиден прякор, можете да спечелите ценен събеседник или дори приятел.

Действието се развива някъде към 1946 година. Студентите-медици се оплакали в комсомолската организация, че професор Х изнася лекциите си на прекалено висок стил и те не са в състояние да следят мисълта му. Комсомолският секретар извикал професора във вузовския комитет и свел до знанието му това оплакване. Професор Х отговорил: “Не аз при вас” (казвайки тези думи, посочил надолу), “а вие при мен” (сега посочил нагоре, към лицето си).

Този анекдот звучи красиво и реакцията на професора е разбираема. Не ви препоръчвам да сверявате часовника си по нея. Епохата на лектори-полубожества, пред които аудиторията тръпне в страхопочитание, е отминала завинаги. Девизът на модерния лектор би трябвало да бъде “Вие и аз – заедно”.

**Материалът е публикуван в сайта [www.koog-vma.com](http://www.koog-vma.com) на 27 август 2007 г.**