

УДК 82.09

ББК 83.3

X19

Все права защищены.

Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.

Данная книга не является учебником по психологии. Мнение автора может не совпадать с мнением издательства и редакции.

Ханжин, Владимир.

X26 Мгновенная самопрезентация. Как говорить шутя и при этом добиваться серьезных результатов / Владимир Ханжин. — Москва : Издательство АСТ, 2023. — 192 с. — (Переговоры. Убеждение. Влияние).

ISBN 978-5-17-158201-2

Владимир Ханжин — специалист в области публичных выступлений с более чем 15-летним опытом, сертифицированный бизнес-тренер (ММВА, ICU), писатель, теле- и радиоведущий, а также победитель проекта «Лига Лекторов» РО «Знание». Используя свой многогранный опыт, Владимир умело презентует себя в любом окружении и учит этому других.

С этой книгой вы узнаете, как важен навык самопрезентации не только в публичных выступлениях, но и в повседневной жизни; поймете, как правильно и выгодно заявить о себе; проработаете множество самых разнообразных жизненных ситуаций и разберетесь, как достойно выходить из них; преодолете страх публичных выступлений и совершения ошибок; по-новому взглянете на себя и свои способности и с удовольствием начнете процесс своей самопрезентации.

УДК 82.09

ББК 83.3

ISBN 978-5-17-158201-2

© Владимир Ханжин, текст, 2023
© ООО «Издательство АСТ»,
оформление, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| МГНОВЕННАЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ | 5 |
| Юмор в твоих интересах | 5 |
| И ВСЕ ЗАСМЕЯЛИСЬ | 14 |
| И смех и грех. | 14 |
| В голове это звучало смешнее. | 20 |
| А чем я хуже? | 26 |
| Ах, если бы сбылась моя мечта... | 32 |
| Кто здесь главный? | 38 |
| БЛИЗКО | 45 |
| Ты вообще нормальный?! | 45 |
| Не о чем разговаривать | 51 |
| Кто все эти люди? | 59 |
| И нашим и вашим | 65 |
| Ты кто такой? | 73 |
| ОРИГИНАЛЬНО | 82 |
| Очевидное-невероятное | 82 |

| | |
|--|-----|
| Пусть это прозвучит глупо | 89 |
| Все новое..... | 97 |
| Язык метафоры | 103 |
| И тут я подумал..... | 111 |
| СДЕРЖАННО | 118 |
| Культура так и прет..... | 118 |
| Что дозволено Юпитеру..... | 125 |
| Каждый думает в меру своей испорченности | 131 |
| Моя твоя не понимай | 138 |
| Господа гусары, всем молчать! | 144 |
| СВОЕВРЕМЕННО | 151 |
| Ну ты и тормоз! | 151 |
| С языка снял | 157 |
| Лучше поздно, чем никогда?..... | 163 |
| Море спокойствия | 169 |
| Пусть говорят | 176 |
| ИТОГО | 183 |
| Это никакой не конкурс! | 183 |
| Всегда в своей тарелке!..... | 187 |



МГНОВЕННАЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Юмор в твоих интересах

В начале нашего пути хотелось бы отметить, о чем именно будет книга. Начнем с ожиданий. Часто ожидания все портят. Вам сказали однажды, что в кинотеатре идет хороший фильм, и вы восприняли это как хороший совет. Но что если вам дали этот совет десять... нет, двадцать раз? Не знаю, как вы, а я в такие моменты порой из принципа уже не хочу смотреть этот фильм, а если иду на него, часто оказываюсь разочарованным. Перехвалили!

Вот чтобы избежать подобной реакции на книгу, с вашего позволения я расскажу о том, чего в ней НЕ будет.

В ней не будет рецептов стопроцентно смешной шутки. Не будет упражнений на развитие актерского мастерства и речи. Не будет мантр и аффирмаций, якобы помогающих вам открыть чакру юмора и стать душой компании. Если вы искали нечто подобное, то не смею отнимать ваше драгоценное время.

Эта книга про то, как и что, хотим мы того или нет, наши слова и действия (шутки в том числе) рассказывают о нас окружающим. Я искренне надеюсь, что после прочтения этой книги кто-то начнет, а кто-то перестанет шутить, и все от этого останутся только в выигрыше!

Почему я пишу о юморе как о самопрезентации? Нет. Давайте сперва поставим вопрос еще строже: почему я вообще пишу о юморе? Как можно писать о юморе, он же так субъективен?!

Что может быть субъективнее юмора? Все что угодно! Красота. Успех. Сила. Смелость. Молодость. Все это субъективные понятия, но это не мешает, а, наоборот, способствует нашему общению на эти темы.

С юмором, на мой взгляд, ровно то же самое. На его субъективность нельзя закрывать глаза; напротив, эту разницу нужно не только учитывать, но и использовать. В этом моя субъективная позиция по отношению к юмору. С юмором рука

об руку я иду с ранних лет. Мама рассказывала, как я еще штанов не носил, но уже брал в одну руку какой-нибудь ее рецепт от врача, другой упирался себе в бок и, оттопырив зад и сильно наклонившись вперед, старательно пародировал Жванецкого. После были КВН и стендап комедии, многолетняя работа на радио и телевидении в информационно-развлекательных программах и шоу, которые я и вел, и придумывал, и все время меня почему-то хвалили за юмор. Я говорю «почему-то», потому что для меня эти похвалы были странными, ведь исходили они от людей серьезных в прямом и переносном смысле. Симпатии этих людей дали мне куда больше, чем смех в зрительном зале или у экранов телевизоров.

Выходит, что смех — это далеко не самое ценное, что мы можем получить благодаря нашему юмору, так стоит ли так стараться всех рассмешить? Будем над этим думать вместе.

А теперь разберемся с ключевыми понятиями. Смех. Юмор. Чувство юмора. О самопрезентации, как я ее понимаю, речь пойдет несколько позже.

Итак, смех. Что мы знаем о смехе? Смех — это некоторые мышечные сокращения, ведь после продолжительного смеха у нас болят мышцы. Смех — это что-то связанное с дыханием, а точнее с выдыханием, потому что в перерывах между

смехом мы стремительно, и нередко со странным хрюкающим звуком, набираем воздух в легкие.

А зачем нам смех? Чтобы смеяться над шутками?! Хорошенькое дело, если мы назовем шутками все ситуации, в которых мы смеемся.

Например, все мы бывали в ситуации, в которой смех принято называть защитной реакцией, когда ну совсем не смешно, но человек нервно хихикает или даже смеется. От чего его защищает смех в такие моменты? Он в ступоре, он растерян, он буквально обездвижен — и тут начинает хихикать. Зачем? Ответ прост. Чтобы дышать! Есть мнение, что так организм судорожно, рывками снимает зажимы и возвращается к жизни. Другими словами, реакция, конечно, защитная, но не столько от внешней угрозы, сколько от внутренних проблем, а не дышать для нашего организма — это проблема серьезная, и в ее решении, знаете ли, не до логики или эстетики, так что стоит человек и хихикает как дурак, простите.

К счастью, смеемся мы не только потому что другой возможности дышать не представляется. Чарли Чаплин построил целую индустрию на «страданиях» других людей, вызывающих смех у зрителя. Ну что же мы за люди такие, что смеемся над чужими проблемами? Почему мы смеемся в таких ситуациях? Давайте разбираться.

Предположим, что на наших глазах человек поскользнулся и эффектно упал. Нам смешно. Но если человек продолжает лежать, желание смеяться пропадает мигом. Что не так? Только что же было смешно, почему перестали смеяться? Не потому ли, что пока мы смеялись, мы верили, что ничего страшного не произошло? Мы смеемся в надежде, что все хорошо, и в случае с Чаплином нам помогают в этом и музыка, и ускоренный просмотр происходящего. Посмотрите тот же сюжет в реальном времени, да еще под тревожную скрипку, и эффект, вероятно, будет сильно отличаться.

Значит, смех — это еще и подсознательная надежда на положительный исход, отрицание проблем. Тоже своего рода защитная реакция. Во что не верю, того нет.

А теперь вспомним и о самой распространенной причине смеха — коммуникации с другими людьми. Стандартная ситуация: один человек что-то говорит, а другой реагирует на это смехом, и реакция эта, как нам хорошо известно, далеко не однозначна. Смех может быть как одобрительным, так и наоборот. Почему так? Чего добиваются участники диалога? За что идет борьба? Борьба идет за умы и сердца людей. Серьезно. Смех — очень сильный инструмент социального взаимодействия. Смех строит и ломает мосты между

людьми. Вы можете посмеяться над тем, что сказано, и укрепить связь с пошутившим, а можете посмеяться над тем, кто это сказал, и увеличить дистанцию с автором реплики. Но будьте осторожны с желанием посмеяться в нужный момент перед нужным человеком. Согласно результатам исследования ученых Калифорнийского университета (в котором приняло участие 900 человек из 21 страны), в двух из трех случаев ваш собеседник все равно отличит фальшивый смех от искреннего и сделает неутешительные выводы относительно вашей персоны, ведь о человеке многое говорит не только юмор, но и сам смех.

Юмор. А что такое, собственно, юмор? Вариантов определения этого термина немало, но удивляет не их количество, а то, насколько они разные. Под юмором мы понимаем много чего, от интеллектуальной способности подмечать что-то смешное до просто позитивного восприятия окружающей действительности.

Как бы это ни было банально, но сколько людей — столько мнений. Вывод напрашивается только один: юмор — штука чрезвычайно субъективная и подходящего для всех определения не имеет. Кошмар! А с другой стороны, чему тут удивляться? Ни одна формулировка не выдерживает критики. Разве юмор всегда позитивен?

Разве не бывает мрачного, черного, злого юмора? А если так: «Пятачок, лови топор! Что молчишь? Не поймал?» Что это было, шутка? А для особо впечатлительных — ужас, трагедия, халатность! Но многим смешно. Вот тебе и «позитивное восприятие окружающей действительности». Объясните это Пятачку.

Да и с первым определением не все гладко. Что значит «смешное»? Кому должно быть смешно? Всех рассмешить одной шуткой вряд ли возможно, но хоть кому-нибудь смешной покажется любая шутка, ведь если автор видит юмор в том, что он говорит или делает, значит, как минимум ему-то уже смешно.

Но есть и хорошие новости.

Выходит, что совсем несмешных шуток не бывает! Да и что-то мне подсказывает, что помимо самого «юмориста» среди восьми миллиардов землян найдется еще хоть пара тысяч человек, способных распознать в словах автора юмор.

А не это ли и есть самое настоящее чувство юмора? Многие в своих определениях юмора и чувства юмора не находят больших отличий, и определение первого у них легко подходит для определения второго. Постойте, но слова же разные? Значит, и отличия должны быть.

Как по мне, так надо следовать уже общепринятой логике. У нас есть пять чувств, и они дают нам возможность воспринимать внешний мир, ориентироваться в нем и даже использовать его в своих интересах. Мы можем видеть, слышать, осязать, обонять и чувствовать вкус. А еще мы способны касаться друг друга, издавать звуки, запахи, имеем каждый свой вкус, при этом еще выглядим как-то, и причем все по-разному. В общем, с помощью чувств мы можем еще и взаимодействовать, получать информацию друг о друге. Я улыбнулся — вы это увидели, вы меня позвали — я услышал. С юмором и чувством юмора дела обстоят похожим образом.

Чувство юмора — это способность выявлять юмор других людей, «слышать» юмор, когда он «звучит», «видеть», когда его «показывают». Бесценный, согласитесь, навык — понимать, что человек пошутил.

И чувство юмора как чувство не обязано заставлять нас смеяться — мало ли что там сейчас «нашутили». Чувство юмора лишь спасает нас от восприятия всерьез того, что, по мнению автора, являлось лишь плохой или хорошей, но всего-навсего шуткой.

Чувство юмора — такой своеобразный предохранитель нашей нервной системы, а то никаких

нервов не хватит принимать все за чистую монету. Можно ли «обмануть» чувство юмора? Как и все остальные чувства. Слишком многое зависит от обстоятельств, но об этом немного позже.



И ВСЕ ЗАСМЕЯЛИСЬ

И смех и грех

В чем основная проблема юмора? Ну разумеется, это риск, вот в чем беда. Всегда есть вероятность, что вас неправильно поймут или не поймут вовсе, что вы кого-то случайно обидите, что будете выглядеть глупо и тому подобное. Страшно? Просто ужас какой-то! А стоит сесть в лужу, как в голову приходят одни и те же мысли. Знать бы, где упасть, — соломки бы подстелил. Знал бы прикуп, жил бы в Сочи. Все эти и им подобные устоявшиеся выражения в унисон поют нам о том, как хорошо было бы знать заранее, что нас ждет. А еще эти же поговорки нормально так

драматизируют ситуацию, напоминая о высокой цене ошибки, ведь авторы, очевидно, могут похвастаться разве что травмой таза, а не жизнью на курорте. Только ошибешься, и у тебя в тот же миг и зад отбит, и уши отморожены. Но вы можете возразить и привести воодушевляющий пример: кто не рискует, тот не пьет шампанского! Но постойте... Допустим, я люблю «шампанское» и все время ищу повод «откупорить бутылочку», выражаясь метафорическим языком. К чему меня приведет такая навязчивая пропаганда риска? Как тут не оказаться в плену азарта и не начать очертя голову рисковать всегда, везде и всем, что имею? В нашей ситуации этот девиз может превратить вас в человека, который сначала говорит, а потом думает. Перспективно? Маловероятно. Оглянитесь. Таких шутников достаточно в окружении любого человека. Они стреляют, как та палка, раз в год, но получают от этого счастливого случая такой заряд бодрости, которого хватает еще на год неутихающей канонады глупостей, грубостей и прочего непотребства. Как следствие, мы семь раз подумаем прежде, чем один раз провести с ними время, и будем тщательно подбирать обстоятельства и компанию для нашей встречи. После которой у нас появляется ощущение, что они все это время не сидели без

дела, а усердно тренировались, оттачивая свои коронные приемчики, чтобы предстать перед нами во всем своем великолепии. Но что же делать, чтобы не повторить их судьбы? Может, совсем не шутить?

Некоторые мысли по ходу этой книги будут приходить неоднократно и вам и мне, и отказ от попыток шутить — одна из таких мыслей. Это самый простой выход. Все свои лучшие стороны перед собеседниками можно «подсветить» постепенно, вдумчиво, основательно. Зачем этот риск? Страшно представить, но одной неловкой репризой можно существенно подмочить себе репутацию и нивелировать всю проделанную работу над собой. Да ведь и с точки зрения самопрезентации и коммуникаций, отказавшись от юмора, вы ничего не потеряете. Кроме времени! И это вторая мысль, которая к нам еще заглянет. А пока вернемся к вашей репутации.

По сути, в области самопрезентации царит безукоризненная логика. Отказывая себе в риске и общаясь по принципу «лишь бы чего не ляпнуть», вы и создаете впечатление человека, для которого важно не «когда», но «каким» будет решение вопроса. Качество для вас выглядит первоочередным, а сроки кажутся второстепенными.