

Александра Пожарская



ЭТУ РЕЧЬ НЕВОЗМОЖНО ЗАБЫТЬ

СЕКРЕТЫ ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА

2-е издание



Александра Пожарская

Эту речь невозможно

забыть. Секреты

ораторского мастерства

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6184038

Эту речь невозможно забыть. Секреты ораторского мастерства./

Пожарская А.: Питер; Санкт-Петербург; 2013

ISBN 978-5-4461-0589-2

Аннотация

Слово – твой стартовый капитал, твой стиль жизни, ее нравственная и духовная основа. Правильно сказанные слова составляют блестящую речь, которую называют ораторским искусством. Как ни крути, его освоение и точное применение бьет точно в цель. Задача этой книги – расширить привычное понимание ораторского мастерства как узкого жанра выступлений со сцены. Издание состоит из трех частей: оратор как выступающий перед аудиторией; оратор как коммуникатор; оратор как лидер. Основное внимание уделено проработке и освоению приемов жанра публичных выступлений. Кроме того, дана четкая схема подготовки к каждому жанру: small-talk, переговоры, управление конфликтом, презентация, выступление перед аудиторией. Лучшие техники коммуникации,

представленные автором, позволят вам избавиться от боязни сцены, волнения, зажатости, помогут стать уверенным в себе оратором. Оратором с большой буквы.

Содержание

Введение	5
Часть 1	8
Превью. Классическое понимание термина «оратор»	8
Как Мастер свой страх подковал. Снимаем страх публичных выступлений	9
10 простых приемов для снижения волнения	11
Как Мастер момента ждал. Примеряем ожидания слушателей	22
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Александра Пожарская

Эту речь невозможно забыть. Секреты ораторского мастерства

Введение

В поисках стиля. Концепция книги

Для кого эта книга?

Для вас, искатели приключений!

Для вас, жаждущие серьезного обновления собственных знаний!

Для вас, желающие обучаться коммуникации!

В этой книге совмещены самые популярные техники России и мира, выдержки из методик мастеров ораторского искусства, коммуникации и лидерства.

Впрочем, начнем с малого.

Эта книга состоит из трех частей, которые составляют айсберг:

Часть 1. Верхушка айсберга: оратор – сцена.

В этой части мы предложим вам лучшие техники по развитию навыков ораторского мастерства, лучший материал по

наработке навыка выступать публично, секретные техники вовлечения публики и многое другое.

Часть 2. Тело айсберга: оратор – коммуникация. Бизнес-стиль.

Расправим крылья, друзья! Как тренер я давно осознала, что и все другие жанры коммуникации, в частности меня всегда интересовала коммуникация в бизнесе, необходимо освоить, чтобы стать опытным оратором (= коммуникатором). Более того, смею утверждать, что, не владея другими жанрами, оратор никогда не станет настоящим виртуозом (не умея переключаться, отсекай лишнее, переходить от монолога к диалогу, быть нацеленным на публику, а не на себя любимого).

И тогда было принято решение включить в книгу краткие путеводители по другим жанрам и их законам. Более того, в будущем планируется издание других книг коммуникативной серии, в которых на верхушке айсберга окажутся иные жанры. Мы будем внимательнейшим образом изучать каждый из них и постараемся понять, в чем их уникальность и в чем универсальность.

Часть 3. Основа айсберга: оратор – стиль жизни. Casual.

Когда-то на одной из конференций я слышала высказывание великого практического психолога и автора многих книг Н. И. Козлова: «Техники и фишки не работают без нравственной и моральной основы. Приемы бесполезны сами по себе, без цели, без умения их применять правильно,

без осознания, зачем ты это делаешь. Только человек, сделавший Слово своим стилем жизни и живущий им, может называться настоящим оратором, т. е. Оратором с большой буквы».

Часть 1

Оратор на сцене.

Классический стиль

Превью. Классическое понимание термина «оратор»

Итак, начнем книгу с классического определения термина «оратор»: **оратор** (лат. *orare* – «просить», *orator* – букв. «проситель») – тот, кто произносит речь, а также человек, обладающий даром красноречия или владеющий ораторским искусством.

Уважаемые читатели, вы не задумывались, почему столь важно в современном мире обучаться ораторскому мастерству? Если нет, то давайте-ка я расскажу вам сказку про то, как рождаются великие ораторы, про то, как Мастер дела стал Мастером слова, а затем посмотрим, к чему нас это приведет.

Как Мастер свой страх подковал. Снимаем страх публичных выступлений

Жил на белом свете Мастер. Какой такой Мастер? Мастер дела. Мно-о-го он знал – был настоящий умелец... А работал он в кузнице.

– Значит, был кузнецом?

– Да! Слава о нем гремела по всей округе, мол, подковать может любую живность, даже блоху.

– Ого, блоху!

И собралась как-то раз вокруг того Мастера толпа учеников: «Расскажи-ка, дяденька, как ты блоху подковал?»

Приосанился Мастер, руки тряпицей обтер, обхватил рукой бороду и обвел всех взглядом... Увидел множество глаз любопытных... и оторопел: сколько же их! Мастеру совсем не по себе стало: воздуха не хватает, голос дрожит, ноги ватные... От ветственность-то какая! Не дай бог оплошать да не то рассказать! Потом ведь разнесут по всему белу свету!..

Стоп! Давайте оставим на время бедного Мастера в покое и обратимся к слушателям...

Знакомая ситуация, не правда ли?

В своем деле мы с вами часто можем подковать любую блоху, но рассказать об этом публично – боже упаси! Пусть

лучше это сделает кто-то другой.

И кто-то другой вместо вас добьется славы, денег, успеха.

Не надоело? Пора подковать свой страх вместе с Мастером!

10 простых приемов для снижения волнения

Работаем с телом

Прием № 1. Отпустите блоху

Давайте ответим на несколько вопросов:

Что такое страх? Как он ощущается? В чем? Где он располагается в теле?

Да-да, примерно так: где-то в горле комок, ноги трясутся, руки дрожат, дыхание перехватывает. У каждого может быть по-своему, но факт остается фактом: здесь не до убедительности. Мы очень часто слышим фразу: «Борись, побеждай, преодолевай!»

Друзья, кто сказал, что нужно бороться со страхом? Приводит ли к положительным последствиям борьба с вредными привычками? Например, ты проявляешь силу воли, гордо всем объявляешь, что тебе хватит терпения и настойчивости. И... срываешься, причем постоянно.

То же самое и со страхом: если держаться на одной силе воли, бороться с ним, запрещать себе волноваться, стараться держать свои эмоции под постоянным контролем, то на это уйдет неизмеримо больше сил и нервов, чем если про-

сто освоить свой страх. Познакомиться с ним. Описать его и мысленно поприветствовать («Эй, привет, блоха! Ты совсем маленькая, хоть и неприятная!»). И не бороться, а просто отпустить.

Что же делать, когда перед публичным выступлением страх не позволяет расслабиться?

Прием № 2. Страхните блоху

Вспоминайте: страх сидит в животе. Забирается за шиворот. Пробегает по ногам. Тонкой стрункой дрожит в спине. Брр! **Даешь физическую встряску!** Для снятия любых зажимов в теле, которые мешают нам здраво мыслить и нормально говорить, полезно еще сильнее напрячься, а затем расслабиться. Поэтому напряжение-расслабление крупных групп мышц (икры, колени, бедра, ягодицы, живот, спина, грудь, плечи, шея, лицо – и сбросили!) будет как нельзя кстати. Можно поприседать или поотжиматься за сценой, широко зевнуть.

Прием № 3. Добавьте энергии

Но страху маловато. Он бежит по коже, предательски холода кожу, создавая вокруг атмосферу сгустившегося напряжения. Что делать? Нужна простенькая **энергетическая зарядка**, которую может выполнить любой. Расставьте ноги на ширине плеч, почувствуйте, как снизу вверх восходит поток энергии Земли, протекает сквозь ваше тело и фонта-

ном вырывается наружу. Точно так же представьте, как нисходящий поток энергии неба пронизывает вас сверху вниз и вытекает фонтаном вниз. Постойте так некоторое время. Впитывая энергию, которая сбрасывает зажимы. Соедините энергию фонтанов вокруг себя, мысленно уплотните. Вперед – к выступлениям!

Прием № 4. Дышите свободно

Каково дыхание человека, которого волнение берет за горло? Верно! Прерывистое. Страх скользкой рукой нащупывает, к чему бы еще присосаться. С телом все о, кей, он берется за дыхание... но не тут-то было – мы боремся с ним самым привычным способом – «от противного». Страх учащает – мы замедляем дыхание (пара глубоких вдохов, двойной вдох-выдох). Страх прерывает нас – мы отвечаем ему тем же, например используем отличную технику под названием «**Дыхание шариком**».

Профессор Херри Херминсон из Новой Зеландии занимался подготовкой спортсменов к различным экстремальным ситуациям и предлагал этот способ для снятия страха и перенесения из негативного будущего в настоящее. Именно этой технике он научил всемирно известного альпиниста Хилари, который одним из первых покорил Эверест. Во время восхождения на вершину мира Хилари неоднократно применял ее для снятия страха. Закройте глаза и представьте перед собой легкий теннисный шарик. Вдох – и шарик

медленно и плавно поднимается от центра вашего живота к горлу. Выдох – и шарик так же плавно опускается вниз.

Когда мы тревожимся или боимся, шарик либо замирает в одной точке, либо двигается быстро, скачками. Если мы спокойны, уверены в себе, шарик движется плавно, ритмично. В ситуации тревоги, страха надо добиться, чтобы шарик двигался именно так.

Словом, именно мы навязываем страху свое поведение. Именно **МЫ** играем с ним. Не боремся. Просто позволяем ему спокойно уйти из тела.

Управляем эмоциями

Прием № 5. Позитивная фраза

О'кей, блоха спрыгнула с вас, но сидит перед вами на столе и посылает вам энергию отрицательных мыслей, зная, что еще с детства вас цепляли эти слова: «Я не справлюсь! Не смогу! Опозорюсь!» Увы и ах, скольким эти внутренние фразочки-паразиты портили жизнь! Предлагаем освободить место для новых мыслей. Что, если их переделать на диаметрально противоположные?

Я смогу!

Я сделаю это!

Я самый лучший!

У меня все получится!

Харизматичный оратор – это я! (Как себя не похва-

лить?)

У всех получается, а я что, рыжий? (Тереблю конкурентную жилку.)

Соберись, тряпка! (Можно и пожестче...)

Все будут мне аплодировать!

Крылатые фразы:

Смелым судьба помогает.

Счастье всегда на стороне отважного.

Строчки из песен:

Я ныю до дна за тех, кто в море! За тех, кого любит волна! За тех, кому повезет!

We are the champions, my friend!

Такие фразы стоит прокручивать в голове перед выступлением, перед выходом на сцену и даже во время него. Название «аффирмация» как нельзя лучше отражает суть приема: *to affirm* (англ.) переводится как «утверждать». Эти позитивные, утверждающие фразы помогут вам настроиться на волну успеха и выступить блестяще! Создайте для себя копилку лучших аффирмаций!

Прием № 6. Позитивный жест

В паре с внутренней фразой, которая помогает вам справиться с волнением, с трудными ситуациями при выступлении (сложный вопрос, трудные слушатели в аудитории и др.) под ручку ходит так называемый заводящий или позитивный жест.

Вспомните, как радостно вы всплескиваете руками при виде давно знакомого человека (хлопок)! Как смачно фиксируете: «Йес!», когда что-то удалось на славу (рука согнута в локте и резко отводится вниз и назад). Как потираете руки от удовольствия, предвкушая нечто вкусенькое!

Наше тело помнит приятные моменты, связанные с этими и десятком других жестов. Оно словно форма для эмоций, которые мы можем проявить в нужный момент, используя те или иные «заводящие» жесты. Вот некоторые идеи:

1. Рубануть рукой воздух как шашкой.
2. Зафиксировать руки в области груди с крепко сжатыми кулачками («на счастье»).
3. С криком «Хха!» выбросить руку вперед, затем вторую – и так несколько раз.
4. Приосаньтесь, наденьте так называемый «корсет уверенности»: распрямите плечи, подбородок вверх, на лице улыбка. Пойдите так несколько минут. И в бой!

Прием № 7. Улыбка

Настроиться на положительные эмоции можно также с помощью мимики. Среди лучших даосских техник встречается очень простое и действенное упражнение: «Смеющийся цигун»: начните улыбаться себе в зеркале (минимум минута), затем рассмейтесь весело (даже если не хочется), усильте смех, позвольте ему быть утрированным (минут пять), закончите упражнение легкой улыбкой, которая теперь не сой-

дет с вашего лица до конца дня!

«Конечно, – скажет читатель, – вам-то легко, у вас вон какой опыт выступлений. А мне-то чего смеяться?» Но с чего-то надо начинать, так почему бы не с улыбки! Эта техника принесет вам как минимум хорошее настроение, как максимум – блестящее выступление.

Однажды в аэропорту ко мне подошел мужчина и сказал, что всю дорогу наблюдает за моими эмоциями. Он был поражен тем, что я все время приветливо улыбаюсь. «Буду брать с вас пример!» – буркнул он, расплылся в бодрой улыбище и был таков. И я поняла, что даже не контролирую процесс – хорошее настроение приходит с каждым новым днем. И конечно, с каждым новым публичным выступлением!

Прием № 8. Перепишите сценарий в +

Я вышел на сцену. Публика встретила меня крайне недружелюбно. Люди с насмешкой рассматривали мой дешевый и старомодный костюм. Когда я начал свою речь, слушатели стали перешептываться, а дальние еще хуже: кто-то откровенно зевал, кто-то болтал по телефону, кто-то выкрикивал с места язвительные реплики. В середине выступления мне стали задавать сбивающие с толку вопросы, не по теме и невнятно сформулированные, а затем разочарованные люди потянулись к выходу...

Неприятно? Так зачем рисовать в голове самые худшие сценарии выступления: «Ой, все будет плохо, текст забуду,

бумаги растеряю, на вопросы не отвечу!»)?

Наилучшим образом помогают снять волнение именно позитивные сценарии. И мы снова осваиваем технику «перевертыша» с ног на голову.

Теперь будем рисовать только радужные картинки:

Я вышел на сцену. Присутствующие были настроены чрезвычайно доброжелательно и встретили меня аплодисментами. Они слушали мое выступление, затаив дыхание. Я с блеском отвечал на вопросы, давая много полезной информации даже для профессионалов. По залу пробежал шепоток восхищения, когда я закончил выступление и подвел итоги. Ура! У меня все получилось!

Стоит обратить внимание на то, что приведенные здесь сценарии описаны как случившееся. Можно проговаривать в настоящем (*Я выхожу на сцену...*) и будущем (*Я выйду на сцену...*), но эффект от того, что вы просто бесстрастно фиксируете будущий успех как свершившийся факт, – неизмеримо выше! Прорисовав подобный позитивный сценарий, вы тем самым уже запускаете механизм успешного публичного выступления. И делаете первый шаг на сцену.

Прием № 9. Смените фокус внимания

Что делать, если волнение не отпускает в самом начале выступления или презентации? Смотришь в зал – и встречаешься взглядом с тем самым «трудным» слушателем, которому все равно. Позевывает, смотрит на часы, руки скрестил

на груди... Неопытные ораторы продолжают смотреть именно на это лицо, высасывающее из них энергию.

Секрет прост: сместите взгляд на тех, кто в данный момент позитивно настроен, кивает, улыбается, поддерживает. Может быть, это друзья, знакомые или просто те люди, с которыми вы успели переговорить ДО начала выступления.

Несколько минут – и весь зал у ваших ног. Истинно так. Недаром говорится: «Чаще смотрите в глаза людей, которые вам дороги. В них вы найдете ответ». Опытный оратор ищет ответ в глазах благодарных слушателей.

Прием № 10. Измените значимость

Мы боимся публики, ибо: «Они такие крутые (профессионалы, богатые, опытные и т. д.)».

Мы боимся выходить на публику, ибо: «У меня мало опыта, я знаю меньше них, я такой маленький человек перед этими великими людьми».

Мы боимся самого выступления, ибо: «Это ведь та-а-кое важное-преважное событие для меня!»

И на тройной замок значимости запираем всяческую возможность успешно, достойно и с удовольствием выступить на сцене. Почему? Потому что завышаем значимость события, значимость слушателей и занижаем свою.

Прием осуществляется в три простых шага: повысить свою значимость, понизить значимость аудитории, понизить значимость события.

Кем вы можете себя представить? Мысленно произнесите фразу: «Я захожу в зал – и все меня слушают очень внимательно!» А теперь спросите себя: «Кто я сейчас?» Да-да, полезно представить себя... ну, например, английской королевой, принцем Уэльским, президентом, в конце концов. А может, Терминатором или Бэтменом? Неважно кем – главная идея: я важнее!

Кем вы можете представить публику? Внутренняя фраза-тест: «Они такие милые, родные». Вопрос: «Кто они?» Скорее всего, дети. В 100 % случаев на всех проводимых мной тренингах люди дают этот вариант. Дети любят слушать. Внимать. Интересоваться. Смеяться легко и непринужденно. В каждом из нас, даже самом серьезном и успешном, живет ребенок! Используем этот образ и впредь не будем бояться публики!

И о событии: вы знаете, что солнце светит счастливым. Но оно также беспрестанно светит и тем, кто что-то не доделал, что-то провалил, не очень хорошо выступил. Оглянитесь вокруг: что страшного произойдет, если вы выступите из рук вон плохо? Ктото умрет? Отощает? Одичает? Погаснет солнце? Нет же. Так не бойтесь идти вперед, предварительно снизив значимость, и быть довольным собой и жизнью!

Когда меня спрашивают о роде занятий, мой ответ всегда таков: «Я помогаю людям получать удовольствие...» Пауза тянется секунды три. Фраза интригует и вызывает интерес,

после чего я скромно добавляю «...на сцене».

Поэтому наша с вами задача, Мастер, подковать блоху. Обуздать свой страх. И наконец, получать удовольствие на сцене.

Подытожим



Как подковать блоху

- ✓ Знакомство со страхом.
- ✓ Физическая встряска.
- ✓ Энергетическая зарядка.
- ✓ Работа с дыханием.
- ✓ Позитивная фраза.
- ✓ Позитивный жест.
- ✓ Улыбка.
- ✓ Позитивный сценарий.
- ✓ Смена фокуса внимания.
- ✓ Игры со значимостью.

Как Мастер момента ждал.

Примеряем ожидания слушателей

Итак, стал наш Мастер осваивать премудрости всякие: например, со страхами-блохами бороться научился. Но не давала покоя мысль о том, как же его ребята отнесутся к выступлению, чего они ждут – и ждут ли вообще. И как это так подгадать, чтобы и нашим, и вашим. Чтобы всем понравиться. Чтобы по всей округе молва пошла, мол, вот какой Мастер ученый стал, да и сам учить налачился – оратором стал!

Так и ходил Мастер, ломал голову, каких же знаний ему теперьто не хватает... и ждал случая, чтобы это у кого-нибудь выяснить.

А чтобы угодить публике, дорогие читатели, Мастеру всего лишь нужно знать ее ожидания и самому уметь их формировать!

Перечислим виды ожидания относительно вашего публичного выступления и его составляющих:

1. Ожидания относительно того, кто будет выступать. Например, конференсье объявляет, что сейчас на сцену выйдет Барак Обама, а вместо этого появляется уборщица тетя Зина (ладно, в Америке тетя Полли) в застиранном халате и начинает вещать. Мы не раз сталкивались с обманом ожиданий зрителей на конференциях, когда вместо заявленного оратора выступает другой, на тренингах, когда по-

любившегося тренера заменяют другим, и т. д.

При этом если уровень другого оратора достаточно высок – зрители через какое-то время успокаиваются и принимают его (что опять же зависит от мастерства, харизматичности и всех других тренируемых нами качеств новичка). Приведу личный пример: однажды мне довелось проводить кусочек тренинга «Харизматичный оратор» в Университете Сергея Шипунова и я заменила одного из любимых публикой тренеров буквально на два дня. Во-первых, моя напарница-тренер с самого начала объявила, что я из Иркутска, и это сразу насторожило москвичей – мол, кто-то там из провинции будет нас учить. А во-вторых, всю первую половину занятия они то и дело подходили к Анастасии (моя коллега) и шепотом интересовались, куда делся их тренер.

Однако уже после первой части мне удалось весьма достойно (если не сказать великолепно) продемонстрировать упражнение «РОЛИ», дать обратную связь высокого качества в некоторых подгруппах, которые осознали ее полезность. И на второй день все с нетерпением ждали именно меня. Но после другой звезды было сложновато внедряться в процесс.

2. Ожидания относительно внешнего вида, имиджа оратора. Представьте: вы серьезный адвокат – и приходите на встречу в шортах и с серьгой в ухе. И наоборот: каковы будут впечатления клиентов от вашего облика, если вы позиционируете себя как креативного, творческого человека, а

на встречу являетесь в черном наглухо застегнутом пиджаке, белой накрахмаленной рубашке со стоячим воротничком и брюках. Полный официоз. Скукота...

3. Третий тип ожиданий касается того, как вы будете выступать, каковы будут ваши манеры и насколько ваше поведение будет соответствовать заявленной социальной роли.

Думаю, многим известна история о популярном семейном психотерапевте Вирджинии Сатир, которая, выходя на сцену после объявления многих и многих регалий, шаркала ногами, роняла микрофон, неуклюже ползала по сцене в его поисках. В это время шокированная публика недоумевала: «БОГ МОЙ, НЕ УЖЕЛИ ЭТО ЧУЧЕЛО И ЕСТЬ ВИРДЖИНИЯ САТИР?» Стоило заплатить немалые деньги за то, чтобы видеть лица слушателей в тот момент. Однако затем Вирджиния резко выпрямлялась, в глазах появлялся блеск, она подходила к стойке микрофона и объявляла первую тему: «Друзья, то, что вы сейчас видели, называется неконгруэнтность. Если поза, жесты, мимика не соответствуют содержанию речи, это несоответствие вызывает сильнейшее отторжение. Самый важный навык любого успешного человека – быть конгруэнтным! И именно поэтому мы начинаем семинар с данной темы!»

Действительно, в приведенном примере как нельзя лучше продемонстрировано поведение, которое соответствовало бы заявленной социальной роли оратора. Нарушение

ролевых ожиданий может вызвать не только отторжение и недоверие к оратору, но и спровоцировать конфликт. *Вот типичный пример нарушения ролевых ожиданий, состоящий в непредставлении информации.*

Ученик задает учителю вопрос по изучаемому предмету, а учитель отвечает: «На занятия ходить надо, а не прогуливать».

В данном случае учитель сам предлагает перейти от набора ролей учитель-ученик к набору ролей обиженный-виновный, который в отличие от первого чреват конфликтностью.

Еще пример.

Ученик плохо понял содержание урока и в конце его задал вопрос. Ответ учителя начинался со слов: «Что я еще могу сказать, раз ты недоношенный». Затем учитель все-таки ответил на вопрос.

Уж лучше бы совсем молчал! В данном случае грубое нарушение этических норм, несовместимое с ролью учителя, делает бесполезной всю его работу.

1. Четвертый вид ожиданий – ожидания относительно того, что **вы говорите, т. е. содержания** (важно соответствие заявленной теме лекции, презентации, и т. п.), а также относительно того, как вы выступаете, т. е. **стиля выступления**: шутливый, с байками и анекдотами/серьезный, лекторский, официальный и т. п.).

2. Содержание и поведение (язык слов и язык же-

стов). Содержание, т. е. язык слов, должно соответствовать языку жестов. Вот примеры несоответствия языка слов и языка жестов:

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.