

ОРАТОР НА МИЛЛИОН



Александр Белановский

Александр Белановский

Оратор на миллион

«Издательские решения»

Белановский А.

Оратор на миллион / А. Белановский — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-960633-4

Как научиться выступать публично, чтобы речь вызывала восхищение у друзей, партнёров, коллег по работе? Как научиться убеждать клиентов во время презентации и на этом зарабатывать много денег? Ответы ищите на страницах данного издания. Книга предназначена для тех, кто по роду своей профессиональной деятельности вынужден регулярно: • проводить собрания, планерки, совещания, переговоры; • продавать товары или услуги, используя презентацию; • проводить обучающие семинары, тренинги, мастер-классы.

ISBN 978-5-44-960633-4

© Белановский А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Первая часть. Подготовка, или не делай наспех, сделаешь на смех	7
Что общего между лидерством и ораторским мастерством? Как вызвать интерес перед началом публичного выступления?	7
Зачем готовиться к выступлению?	9
Какие цели ставит перед собой оратор?	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Оратор на миллион

Александр Белановский

Редактор Татьяна Леонидовна Васильева

© Александр Белановский, 2018

ISBN 978-5-4496-0633-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Уважаемые читатели!

Как часто вам приходится выступать перед публикой? Можете ли вы сделать так, чтобы после выступления люди запомнили вас надолго? Умеете ли вы убеждать клиентов во время презентации? Хотите ли, чтобы ваша речь вызывала восхищение у ваших друзей, родственников, коллег по работе?

Безусловно, что в глубине своей души вы желаете, чтобы окружающие люди внимательно прислушивались к каждому вашему слову. И чтобы в такие моменты у вас не тряслись колени, и не потели ладони от направленных со всех сторон посторонних взглядов.

Вы все еще думаете, что умение говорить красиво – это дар божий? Отнюдь, этому можно научиться. Как это сделать, читайте на страницах книги «Оратор на миллион».

Для кого предназначена данная книга? Для тех, кто по роду своей профессиональной деятельности вынужден регулярно проводить собрания, планерки, совещания, переговоры, кто продает товары или услуги, используя презентацию, кто проводит обучающие семинары, тренинги, мастер-классы, и кто хочет просто научиться говорить красиво.

Познав секреты ораторского мастерства, вы без труда научитесь заводить знакомства с нужными людьми, сумеете поддержать разговор на любую тему, научитесь зажигательно рассказывать истории, анекдоты, шутки и станете душой компании.

Книга написана простым понятным для обывателя языком.

Скорее вовлекайтесь в процесс приобретения навыка свободной речи! Вы не только научитесь приковывать к себе внимание, но вы еще и станете желанным гостем абсолютно в любой компании и сможете достигать практически любые цели чужими руками.

Александр Белановский – бизнес-тренер по личностному росту и увеличению личных доходов, основатель и руководитель Тренингового центра BizMotiv. Сегодня его методики изучают сотни тысяч людей на всём русскоязычном пространстве. Телеканал «МИР» назвал Александра Белановского ведущим бизнес-тренером Рунета. Его материалы публикуют ведущие российские СМИ: «Аргументы и факты», «Ведомости», «1 канал», «Россия 24».

- ученик и бизнес-партнер Андрея Парабеллума;
- один из ведущих бизнес-тренеров России: его тренинги прошли более 50 000 человек;
- соучредитель МАРК – Международной ассоциации русскоговорящих коучей;
- писатель, автор более 50 книг, 20 из которых (по признанию интернет-магазина Ozon.ru) стали бестселлерами.

В написании книги «Оратор на миллион» Александр Белановский выражает благодарность вдохновителю и учителю Андрею Парабеллуму, редактору и копирайтеру Татьяне Леонидовне Васильевой, которая является другом и помощницей на протяжении многих лет, а также всем участникам его тренингов и мероприятий, которые внедряют эту информацию и увеличивают свои личные доходы.

Став обладателем данной книги, вы по умолчанию становитесь участником акции «Доброta спасет мир». 50% денег, вырученных с продаж этой книги, будут направлены в поддержку добровольческого движения «Даниловцы», которое ориентировано на помощь детям и взрослым. Официальный сайт добровольческого движения «Даниловцы» <http://www.danilovcy.ru/>

Первая часть. Подготовка, или не делай наспех, сделаешь на смех

Что общего между лидерством и ораторским мастерством? Как вызвать интерес перед началом публичного выступления?

«Ораторство – это искусство даром живого слова действовать на разум, страсти и волю других», – так сказал когда-то граф М. М. Сперанский, гениальный реформатор времен Александра I и Николая I.

С давних времен считалось, что умение публично выступать – это полезный навык. Тот, кто владеет им, всегда выделяется среди других людей и никогда не остается без хорошей работы. Владение публичным выступлением позволяет человеку стать успешным руководителем, политиком, педагогом, журналистом и даже продавцом.

В современном мире одни люди считают, что умение красиво говорить необходимо только тем, кто стоит у власти, читает доклады и выступает перед большой публикой. Другие считают, что ораторское мастерство – это дар божий, и владеть им могут не все. Но ораторами не рождаются, ораторами становятся. И владеть ораторским мастерством может научиться каждый.

Зачем всем людям красиво выражать свои мысли?

Вы даже представить себе не можете, в каких различных ситуациях этот навык может сыграть решающую роль. Красивый тост на свадьбе сына или дочери, защита диплома в институте, презентация, устройство на работу, получение кредита доверия у близких людей – и это еще не все ситуации, в которых вы можете блеснуть перед своим окружением.

Ораторское мастерство – это навык. И если говорить о лидерстве, то хороший лидер – это всегда хороший оратор. А чтобы стать хорошим оратором, вам просто необходимо обладать лидерскими качествами. С другой стороны, если вы хороший оратор, то ваша харизматичная речь дает вам возможность властвовать над слушателями. Благодаря этому люди начинают испытывать определенные эмоции, что приводит их к действиям, направленным в вашу пользу.

Есть старая классическая схема продаж, которая называется AIDA. Сначала привлекается внимание к себе, далее вызывается интерес, потом вызывается желание, а после нужно заставить человека сделать какое-то действие.

Лидер должен правильно строить свое выступление, и абсолютно неважно, сколько перед ним находится слушателей, много или один.

Вы спросите, какое отношение к публичным выступлениям имеет старая классическая схема продаж? Да самое прямое! Дело в том, что привлечь к себе внимание во время публичного выступления, скорее всего, вы сможете. Но как вызвать интерес у людей, которые пришли слушать вас?

Объясню на примере анекдота.

Преподавать географию в школу пришла молодая учительница, только что окончившая институт. На свой первый урок она была настроена так, что все дети просто обожают ее предмет. Но когда начались занятия, оказалось, что география не интересна детям. И как бы

молодой педагог не распиналась перед ними, они не обращали на нее никакого внимания, занимаясь каждый своим делом.

Вся в слезах молодая учительница прибегает к директору школы и говорит:

– Я не могу работать с этим классом. Дисциплины в классе нет, мой предмет не интересуется их.

Директор, молча, взял ее за руку и направился в класс.

– Уважаемые дети, – сказал он, – скажите мне, пожалуйста, кто из вас может натянуть презерватив на глобус?

В классе воцарилась тишина. Вовочка тянет руку и спрашивает:

– А что такое глобус?

– Вот об этом вам и будут рассказывать на уроках географии.

Этот анекдот прекрасно показывает, как можно вызвать интерес к выступлению.

Чтобы заинтересовать свою аудиторию, вы можете рассказать какие-то интересные факты, можете сделать аллегии и привязать их к той теме, которую далее будете раскрывать.

Зачем готовиться к выступлению?

Перед любым лидером рано или поздно встает вопрос о подготовке к выступлению перед живой аудиторией.

Для подготовки к выступлению существует три подхода:

1. Классический
2. Без подготовки
3. Современный с дополнениями, которые диктует сегодняшний день

Андрей Парабеллум очень любит рассказывать историю, как однажды в Торонто он пригласил на свой тренинг одного крутого спикера. И когда спикер шел к сцене, то на ходу кинул фразу «Что рассказать бы им сейчас?» У тех, кто услышал это, сложилось впечатление, что человек совсем не готовился. А когда он вышел и начал вести классную речь, то все слушали его, открыв рот.

Сам Андрей также обладает определенной уникальной технологией, которую можно назвать «выступление с колес». Если ему позвонить, когда он летит в самолете, и сказать, что через 2—3 часа он должен выступать, то прилетев к месту назначения, он легко отведет хоть час, хоть два, хоть три. Это есть принцип «не готовиться». Но чтобы так выступать, нужен огромный жизненный опыт.

Многие молодые ораторы в начале своей карьеры пытаются подражать таким людям. Но вы должны понимать, что первоклассными ораторами не рождаются, ими становятся. А становление, прежде всего, вымученно жизненным опытом, а не прочитано где-то в книгах. Помимо у вас должна быть большая эрудиция. Вы должны пропустить через себя большое количество информации.

И как только сольются в один союз большая эрудиция, огромный жизненный опыт и не менее большой опыт выступлений, тут же появится на свет величайший оратор. Но быстро это не произойдет, и у меня так не получается. Если я хочу выступить хорошо и качественно, то так делать я не умею.

Что происходит, если человек, не обладая большим жизненным опытом, эрудицией и большим опытом выступлений, пытается сделать то, что делают великие люди? Он занимается пустословием.

Почему я говорю, что не умею выступать без подготовки? Молоть языком и качественно выступать – это разные вещи. Молоть языком – это дорого продавать воздушные шарик. И какими бы красивыми не были бы эти шары, это все равно будет воздух. Это ни о чем. Просто так говорить практически на любую тему, мне не представляет особого труда. Но при этом я не могу дать людям какую-то ценность.

Когда, пытаясь продвинуть свою идею, вы выступаете перед кем-то, будь-то начальник или какая-то аудитория, обязательно дайте серьезную смысловую нагрузку. Это очень важный момент. Как это делать, приведу пример.

Допустим, вы приходите к руководителю и говорите, что для работы вам нужно еще два новых ноутбука. В подобной ситуации руководитель обычно просит обосновать ваше предложение, то есть дать смысловую нагрузку. И если вы пришли с такой просьбой, не готовясь, не имея смысловой нагрузки, то получите от ворот поворот.

Совсем другое дело, когда вы приходите подготовленным к такой беседе и говорите следующее:

– У нас производительность труда такая-то, но если мы внедрим в работу еще два ноутбука, то наша производительность труда увеличится настолько-то. В течение недели мы сможем отбить стоимость ноутбуков и соответственно дальше начнем зарабатывать.

На такой разговор проще вестись, потому что есть смысловая нагрузка.

Те люди, которые пытаются подражать крутым спикерам, идя на выступление без подготовки, не живут долго, как ораторы. Я адекватно смотрю на мир трезвыми глазами, поэтому подобный вид подготовки рассматривать не буду, потому что большинство людей, читающих эту книгу, скорее всего, не обладают на сегодняшний день настолько большой и серьезной информацией, чтобы уметь выступать с колес.

Какие цели ставит перед собой оратор?

Классический метод подготовки к выступлению начинается с цели.

Есть три цели выступлений

1. Дать информацию, научить чему-то

Такая цель ассоциируется со школой или институтом. Наверняка в своей жизни вы сталкивались с такими преподавателями, которые, монотонно читая лекцию, исписывали всю доску чертежами и графиками. Таким образом, выдав на нужную тему информацию, они собирали свои тетрадки, класный журнал и считали свою миссию оконченной.

Я вспоминаю одного такого лектора, который преподавал во время моей учебы в институте. Его лекции длились около двух-трех часов. Но как только он начинал что-то рассказывать, ровно через 15 минут меня начинало клонить ко сну. Что я только не пытался с собой делать, но на каждой лекции я засыпал и просыпался только тогда, когда лектор заканчивал вещать.

Большинство выступлений российских преподавателей являются информационными. Вы тоже должны уметь делать информативные выступления, особенно если у вас есть свой «живой» бизнес. Наверняка вам приходится рассказывать подчиненным про техническую или пожарную безопасность. Понятно, что не все запоминают всё, но ваша задача – рассказать и взять с каждого сотрудника расписку, что он ознакомлен с этим.

В жизни каждый человек регулярно сталкивается с выступлениями, которые имеют информативную цель. Таким примером может быть изданный директором приказ, в котором сообщается, что в связи со снегопадами каждый сотрудник должен иметь сменную обувь.

2. Призвать к действию

Такая цель считается достигнутой, если слушатели начинают делать то, что вы говорите им, к чему подводите их. Это какая-нибудь агитация вступить куда-то, проголосовать за кого-то и т. д. Сюда относятся предвыборные выступления кандидатов от политических партий, агитация в различные кружки по интересам и т. д.

В мое детство каждый год в школу приходили тренеры, руководители разных кружков и приглашали записаться в ту или иную секцию или кружок. Однажды даже приходили вербовать в КГБ и рассказывали, как здорово учиться в школе КГБ. Это сейчас повсюду пестрит реклама, работает интернет, а тогда в лучшем случае было написанное от руки объявление, висящее где-нибудь у входа, или вот такие выступления, призывающие к какому-то действию.

Если говорить о бизнесе, то, конечно же, сюда относятся и мотивация сотрудников, и продажи. Люди практически каждый день сталкиваются с выступлениями, где цель выступающего – призыв к действию. Например,

– Кто сегодня не сдаст 300 рублей в фонд кооператива, завтра будет отключен от электроэнергии.

– Желающие бесплатно отдохнуть в санатории могут обратиться за путевками в профсоюзный комитет.

Задача любого «оратора на миллион» – сделать так, чтобы клиент ушел с покупкой. Если вы до сих пор думаете, что клиенты сами придут к вам и сами выберут какой-то продукт, то сильно ошибаетесь в этом. Клиентов нужно завлекать и заинтересовывать, чтобы у них возникло желание приобрести ваш товар.

Просто какое-то выступление, не ведущее к действиям людей, является бестолковым. Таким выступлением вы ничего не сделаете, ничего не измените. Во время своих выступлений учитесь вынуждать людей делать какие-то действия в вашу пользу. Таким образом, вы будете сами развивать себя в ораторском мастерстве.

Как я учил себя получать такой опыт?

Однажды надо мной прикололись друзья – внезапно выставили меня в аудиторию и заставили что-то рассказывать. Я что-то там мычал, но так и не смог ничего из себя выдать и честно ушел со сцены. После этого я понял, что так жить нельзя, если ты не можешь кому-то рассказать что-то или объяснить. После этого я начал работать над собой.

Я не пропускал мимо себя ни одного мероприятия, на котором нужно было выступать. По началу «грел» уши, о чем говорят другие. Услышав знакомую тему, тут же ввязывался в разговор. Как только я делал это, деваться было уже некуда и приходилось что-то объяснять и рассказывать. Навязывая, таким образом, себе собеседников, со временем я осмелел и начал уже навязывать себе группы собеседников.

А позже в Россию приехал один американец. Ему нужен был человек, который занимался бы заключением договоров после обучения. И я предложил ему свою кандидатуру. Так зарождалось мое ораторское мастерство. С тех пор прошло уже два десятка лет. Я по-прежнему волнуюсь перед выступлениями, но при этом собираю большие залы и зарабатываю хорошие деньги.

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.