

духовная экономика

Ричард Холл

ВЕЛИКОЛЕПНАЯ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ,
УМЕТЬ И ДЕЛАТЬ,
ЧТОБЫ БЛЕСТЯЩЕ
ВЫСТУПАТЬ НА
ПУБЛИКЕ



Духовная экономика

Ричард Холл

**Великолепная презентация.
Что нужно знать, уметь и
делать, чтобы блестяще
выступать на публике**

ИГ "Весь"

2009

Холл Р.

Великолепная презентация. Что нужно знать, уметь и делать, чтобы блестяще выступать на публике / Р. Холл — ИГ "Весь", 2009 — (Духовная экономика)

Великолепная презентация может изменить вашу карьеру. Умение достойно представить свою компанию и уверенно выступать на публике – это важные навыки как в бизнес-среде, так и в жизни. Если вы хотите, чтобы ваше дело процветало, вам стоит овладеть этим искусством в совершенстве. Как же этого добиться? Несколько простых правил, практика и ваше секретное оружие – книга «Великолепная презентация». Ее автор, Ричард Холл, рассказывает, что требуется для того, чтобы выступать уверенно и с воодушевлением. Освоив его приемы по усилению воздействия на слушателей, узнав о достаточно простых методах, которые помогут вам сделать свою презентацию мощной, красочной и запоминающейся, и научившись справляться с волнением, вы овладеете всеми необходимыми инструментами, чтобы произвести настоящий фурор на вашем выступлении. Не важно, кто вы – бизнесмен, менеджер или студент – «Великолепная презентация» поможет вам стать великолепным оратором.

© Холл Р., 2009

© ИГ "Весь", 2009

Содержание

От автора	7
От издателя	8
Введение	9
Это нелегко, но вполне по силам каждому	10
Если презентация – жестокая пытка	11
Когда хорошая презентация вам не под силу	12
Необходимые навыки в бизнесе	13
Презентация как норма жизни	14
1	15
Fires	16
Пять важных этапов	18
2	19
Справиться с нервами	20
Голос – вот что действительно важно	21
Как не впасть в ступор	22
Так что же испытывают великолепные презентеры?	23
Будьте честны с самим собой	24
Что происходит на самом деле	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Ричард Холл

Великолепная презентация: что нужно знать, уметь и делать, чтобы блестяще выступать на публике

Фотографии В. В. Лисанова

© Pearson Education Limited 2007, 2009

© Издание на русском языке, оформление ОАО «Издательская группа „Весь“», 2011

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

* * *

Я просто уверен в том, что искусство подачи информации играет ключевую роль в современной бизнес-среде. Презентация или представление информации – основополагающая часть любого общения, и именно поэтому данная книга – прекрасный путеводитель для тех, кто решил стать великолепным презентером.

Дайан Томпсон, руководитель «Camelot Group» (plc)

Смелость, доброе сердце и воображение – путешествие в духе «Волшебника страны Оз» для всех тех, кто хочет стать великолепным презентером, но считает это невозможным.

Жанна-Мари Гешер, основатель и руководитель «Claydon Gescher Associates Beijing», Кунтай

«Великолепной презентации» вполне по силе превратить заурядную презентацию в потрясающую, а потрясающую – в незабываемую. Эта книга просто великолепна, и я надеюсь, что мне никогда не придется соперничать с тем, кто имел счастье прочитать ее.

Лорд Тим Белл, председатель «Chime Communications»

Это новая, правдивая и очень живая картина, дающая представление о том, что необходимо сделать, чтобы стать хорошим презентером. Если вы считаете представления информации своим слабым местом или, наоборот, своим коньком, то эта книга как раз для вас – она окажет вам неоценимую помощь.

Люси Паркер, глава «Cantos Communications (Ltd)»

Мы думаем, что знаем о презентациях все, но Ричард доказывает обратное – мы, скорее, любители, чем ассы. Он на примерах показывает, как внимание к деталям – история, сценарий, пояснительный материал,

слайды – поможет сделать вашу речь по-настоящему незабываемой. Эта книга просто жизненно необходима всем тем, кто столкнулся с проблемой хорошей презентации.

Джеймс Арнольд-Бейкер, doctors.net.uk, экс-глава «Oxford University Press»

Вот уже многие годы наша компания «Showcase» создает высококачественные презентации. Успешные презентеры очень скрупулезно относятся к процессу разработки и проведения презентаций. И эта отличная книга, которая понятна любому читателю, шаг за шагом проведет вас по всем этапам, начиная от создания и заканчивая демонстрацией. Очень вам рекомендую.

Мартин Конради, глава «Showcase Presentations (Ltd)»

Вот что я вынес из этой книги – сценарий отличается от презентации тем, что в последней я использую слова, которые напоминают мне о чем-либо, эти слова подобны указателям в пути. Я постоянно их повторяю, что позволяет мне не сбиваться с мысли и как бы «рассказывать историю».

Книга Ричарда дает полную информацию о техниках, которыми пользуюсь и я: подготовься, расслабься, заинтересуй аудиторию и просто получай от этого удовольствие.

Гари Дональдсон, директор (выбран на конкурсной основе) крупного проекта «Healthcare PFI Project»

От автора

Выражение признательности

Моя миссия в жизни, или, по меньшей мере, одна из них – помощь в воспитании поколения, которое состояло бы из действительно великолепных и вдохновляющих презентеров. Я надеюсь, что второе, обновленное и дополненное издание этой книги сделает меня ближе к моей цели.

Старая истина гласит: в роли актеров или презентеров мы никогда не перестаем учиться чему-то новому и совершенствовать уже достигнутые навыки.

Хорошая презентация подобна умело приготовленному блюду – она делает жизнь приятнее и обостряет «вкусовые сосочки» мозга. Это вовсе не тщеславие, как могут подумать многие. Великолепная презентация, как великолепная реклама, заставляет вещи работать, мнение меняться, цены на акции увеличиваться, товар продаваться, и, наконец, компании расти.

Благодарю Кейт, мою любимую жену и критика, которая очень мне помогла.

Однако у нее был достойный соперник – Саманта Джексон. Будучи ведущим редактором, она видит главное за мелочами и успешно использует в своей практике метод «кнута и пряника».

Саманта и огромная команда замечательных людей из издательства «Pearson» сделали честь компании и, прежде всего, самим себе благодаря затраченным силам и энергии, а также невероятному энтузиазму.

Эли, Люси, Джули, Кирсти, Лаура, Керолайн – я передаю вам всем привет и сердечно благодарю за оказанную поддержку.

От издателя

Выражение признательности

Мы благодарим всех тех, кто дал свое разрешение на воспроизведение материалов, охраняемых авторским правом.

*The Financial Times, «Pleasures outweigh the perils of a more balanced commute»,
3 July 2006*

Введение

Почему важно быть хорошим презентером

Эта книга посвящена нескольким вопросам:

- что требуется для того, чтобы стать *великолепным презентером*;
- сколько усилий придется приложить для этого;
- почему искусство публичных выступлений имеет такое большое значение сегодня.

Никогда еще умение быть хорошим презентером не было так важно, как сейчас, – оно может изменить вашу карьеру.

В информационной экономике способность четко отражать факты и приводить убедительные аргументы может оказаться самым ценным навыком.
Томас Вебер, Стенфордский университет

Неумелая презентация сродни мошенничеству.
«The Financial Times»

Это нелегко, но вполне по силам каждому

Быть великолепным презентером нелегко. Быть великолепным вообще, в принципе, нелегко. Для этого необходимы определенный талант, огромное желание стать лучше, набор практических инструментов, большая практика, долгие часы упорного труда и самодисциплина. Превращение из обычного презентера в великолепного – нелегкая работа.

Книга обеспечит вас базовыми знаниями, даст важные подсказки, да и просто вдохновит на дальнейшие свершения. Все, что требуется от вас, – просто прочесть ее и применить полученные советы на практике, и тогда я гарантирую вам, что буквально за несколько месяцев вы станете хорошим (если не великолепным) презентером. Однако все это осуществимо только при условии, что вы не станете завышать свои способности, честно определите свое положение в рейтинге презентеров, будете готовы к тому, чтобы тратить на достижение желаемого результата бесконечные часы практики, а также выполнять домашнее задание, необходимое для повышения своей позиции в рейтинге. А мы поможем вам успокоиться, отдохнуть от непрерывной гонки за совершенством и понять, что в любой момент вы можете рассчитывать на нашу помощь и поддержку.

Меня всегда поражали компании и руководители, которые считали умение преподносить информацию чуть ли не врожденной способностью, чем-то наподобие навыков ходьбы, бега или плавания. Плавание? Да возьмите любого человека, бросьте его на глубину и наблюдайте за тем, как он будет выплывать... вернее, тонуть. Так вот, так же как вы учитесь плаванью, вы учитесь умению преподносить информацию. Конечно же, есть люди, будто созданные для того, чтобы успешно справляться с этой задачей, – и они не видят никакой проблемы в том, чтобы стоять перед большой группой людей и говорить. Даже если вы принадлежите к числу этих немногочисленных счастливиц, вам все равно стоит прочесть эту книгу – да хотя бы потому, что вы сможете подняться на ступень выше, стать великолепным презентером и первоклассным оратором.

А теперь вернемся к примеру с плаванием. Так вот, большинство людей начнут отчаянно молотить руками, глотать воду, синеть, паниковать и, в итоге, тонуть.

Если презентация – жестокая пытка

Все, что вам нужно сделать, – это просто зайти в комнату совещаний и заорать: «*ПРЕЗЕНТАЦИЯ!*» – да так, чтобы добрая половина людей в ней вздрогнула.

Как-то я тренировал одного человека. Так вот ему было тяжело вспомнить даже свое собственное имя и должность, когда я просил его выйти на середину комнаты, в которой не было ни единой души, кроме меня. Я даже замечал легкую дрожь в его ногах. Для него это выступление-пытка было хуже внезапной и неожиданной смерти.

Итак, я выделил две основные проблемы, которые мешают успешному проведению великолепной или даже самой обычной презентации.

■ **Нервы.** Это очень плохо. Они – причина того, что я называю «паникующим тонущим».

■ **Отсутствие знаний о том, что и как делать.** Это довольно распространенная категория людей, я называю их «непловцами».

Роб Харпер, тренер по плаванию, рассказал мне о третьей категории пловцов – он назвал их «немыми тонущими». Такие люди бесшумно идут ко дну, захлебываясь водой.

Кстати, презентеров, относящихся к этой категории, тоже немало.

Когда хорошая презентация вам не под силу

И все-таки так ли важно уметь правильно преподнести информацию? Вот как бывший президент компании «Rentokil» ответил на слова обозревателей, которые довольно критично отозвались о его недавней презентации: «Мне платят за то, что я президент компании, а не актер». Некоторое время спустя такая реакция привела его к увольнению.

Ежедневно мы сталкиваемся с множеством действительно хороших презентаций, созданных руками дикторов и ведущих ток-шоу. Эти презентации – своеобразный стандарт качества.

Отныне нервозность стала неприемлемой, а молчание – недопустимым. Выражаясь юридическим термином, мы не должны быть «свидетелями, не заслуживающими доверия».

Так называемая «открытость» современной жизни, в которой менеджерам и управляющим компаниями приходится отвечать на все больше и больше вопросов, подразумевает способность выдерживать любые сложности, свободно говорить практически на любую тему и (что важнее!) способность защитить свою компанию словом – и это самое меньшее, чего мы ожидаем от работников.

В реальной жизни хорошо составленная и проведенная презентация имеет большое значение. Инвесторы уделяют огромное внимание той уверенности, с которой руководитель говорит о своей компании и будущих планах на ее счет. А как иначе они смогут понять реальные перспективы? Если глава фирмы не уверен в том, что происходит внутри компании, если кажется, что он врет, – тогда какого черта инвесторы должны подвергать свои драгоценные субсидии риску, да еще и под свою ответственность? Ведущий аналитик хочет видеть правду в глазах главы компании. Другими словами – великолепную презентацию.

Все сказанное выше довольно четко отображает противоречивую природу отношений между аналитиком и руководителем. Я очень надеюсь, что первому не хотелось застрелить второго, последовав примеру генерала Кастера: «Подожди, пока они не подойдут слишком близко, а затем стреляй».¹ Никола Хорлик из «Balliol College» произнесла однажды подобную фразу – она также хотела бы заглянуть в глаза глав компании, чтобы понять, насколько они честны с ней. А Джереми Паксмен, наоборот, не намерен вглядываться в очи политиков – он исходит из утверждения, что «этот ублюдок лжет мне – и мне решать, в чем именно».

И если презентации сегодня имеют сомнительную репутацию, то лишь благодаря таким людям, как Алистер Кемпбелл и Филип Гоулд, архитекторам из «New Labour». Они изобрели агрессивный способ подачи информации, приводящий всех в замешательство и заставляющий усомниться в том, где правда, а где ложь. Именно из-за такого подхода к презентациям мы априори считаем всех политиков лжецами.

¹ Джордж Армстронг Кастер – американский кавалерийский офицер, прославившийся безрассудной храбростью, необдуманными действиями и безразличием к потерям. – Примеч. ред.

Необходимые навыки в бизнесе

Давайте закроем тему мутного и лживого мира политиков и перейдем к более приятному вопросу, а именно – к небольшому списку того, что «должен знать каждый», желающий стать успешным в этой жизни.

Вот этот перечень.

- Вы умеете читать?
- Вы умеете писать?
- Вы умеете считать?
- Вы умеете думать?
- Вы можете выполнять простые задания поэтапно?
- Вы можете делать то, что вам говорят?
- Вы можете выступать на публике?

Сегодня искусству выступать на публике учат во многих школах и наравне с обычными дисциплинами.

Как жаль, что мы, «непловцы», учились совсем в другое время.

Презентация как норма жизни

В любой компании, на любой должности и на любой ступени карьерной лестницы всегда существует необходимость создавать презентации. Это может быть и обычная благодарственная речь (небольшая презентация), и описание деятельности вашего отдела постороннему человеку (ага, это тоже презентация), и рассказ о новой маркетинговой кампании, в котором задействованы видео– и аудиопособия (а вот это уже *большая* презентация).

Отнеситесь к книге, которую вы держите в своих руках сейчас, как к страховому полису (хотя позже вы поймете, что она намного полезнее). Купите ее и прочтите – и когда вас попросят провести презентацию, вы будете во всеоружии (при условии соблюдения правил, описанных в книге). Если вы стремитесь к тому, чтобы стать человеком, которого постоянно просят проводить презентации, поскольку знают – это его конек, и называют «великолепным презентером», то вам просто необходимо прочесть, запомнить, усвоить и применить на практике все то, что написано дальше.

Я понимаю, что одну и ту же информацию можно преподнести совершенно по-разному. И я не отношу себя к числу людей, которые любят отдавать четкие указания, как в кулинарной книге: *«Нарежьте филе камбалы на небольшие кусочки и обваляйте в муке...»* Подождите! Нарежьте филе? А как вы это сделаете?

Мы начнем ваше обучение с самого начала, с азов, и будем двигаться постепенно, шаг за шагом. Если вы уже знакомы с базовыми понятиями, то можете перепрыгнуть на другой уровень, повыше.

Удачи! И помните, что вы уже сделали первый шаг навстречу званию «великолепный презентер». Вы читаете сейчас строчки из самой современной, практичной и простой для понимания книги из серии «как», которая посвящена данной тематике.

1

Составляющие великолепной презентации

Как простыми словами объяснить фразу «великолепная презентация»? В чем она заключается? Если у вас в запасе есть только пять минут, прочтите краткую информацию о том, как достичь значительных успехов в бизнесе (она расположена ниже). Чаще всего такой сжатый текст называют пояснительной запиской для руководителя.

Fires

Представим, что вы взяли себя в руки и справились с нервами – как тогда вы проведете «великолепную презентацию» (подходящие советы даны в главе 2)? Как-то я общался с людьми, которые использовали в своей работе шаблоны, переделывали старые презентации и прочесывали *книги с шутками и остротами*.

Просто напишите пять великолепных слов на стене:

- **свежая (fresh);**
- **информативная (informative);**
- **важная (relevant);**
- **вдохновляющая (enthusiastic);**
- **история (story).**

Если вы лучше запоминаете аббревиатуры, то назовите представленный выше подход словом «Fires», если же нет – просто *держите в голове* слова, из которых эта аббревиатура состоит. В любом случае, каждый раз, когда вы создаете новую презентацию, вы должны быть уверены, что она обладает всеми перечисленными качествами.

ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ СОВЕТ

■ **Свежая.** Чем бы вы ни занимались, сделайте так, чтобы информация, которую вы сообщаете, казалась новой, свежей и оригинальной. Попробуйте привести несколько интересных примеров вроде: «Все бобовые, продаваемые ежегодно фирмой „Heinz“, могли бы заполнить стадион Уэмбли² до последнего ряда». Эта фраза звучит намного лучше, чем громоздкая труднопроизносимая цифра. В основном, под словом «свежая» я подразумеваю определенное мышление, определенный взгляд на вещи, при котором каждое выступление и каждая аудитория воспринимаются как новые.

■ **Информативная.** Во многих ситуациях (к примеру, в случае со свадебной речью) добрые, теплые слова – это максимум того, что вы можете сделать. Но в бизнес-среде любая презентация, которая не сообщает новой информации или не может по-новому преподнести старую, не справляется со своей задачей. Цель бизнеса – менять мир вокруг и заставлять его крутиться. В книге вы прочтаете достаточно много о силе четкой и действенной презентации и ярких слайдов, но когда в вашей речи наступит переломный момент, именно содержание информации, а не способ ее передачи, будет иметь решающее значение.

■ **Важная.** Не стоит проводить презентацию, не имеющую никакого значения для аудитории, – особенно в тех обстоятельствах, в которых находится компания. Максимально критично, практически беспристрастно оцените все то, что собираетесь сказать. Постоянно спрашивайте себя: «А важно ли это для них?» Если ответ на вопрос отрицательный – что ж, просто выкиньте из вашей речи ненужную информацию.

■ **Вдохновляющая.** В бизнесе принято злоупотреблять такими словами, как «страсть» и «энтузиазм», поскольку они заставляют людей трудиться с религиозным рвением и чрезмерной пылкостью, в которых нет абсолютно никакой необходимости. Работа – это не церковь. Работа – это бизнес. Мы продаем таблетки от кашля, а не спасение души. Тем не менее, мы должны

² Уэмбли – футбольный стадион, расположенный в Лондоне, Англия. Вмещает 90 тысяч зрителей и является вторым по вместимости стадионом в Европе. – *Примеч. ред.*

получать удовольствие от того, что делаем. Именно так мы становимся лучше, именно так наша компания развивается. Воодушевление, с которым вы работаете, притягивает аудиторию, помогает быстрее наладить с ней отношения и придает общению живость.

■ История. Мы можем бесконечно спорить о том, что существует множество разных видов презентаций, но на самом деле она всегда одна – это история, которая имеет свое начало, середину и конец. Конечно, контекст или условия, в которых вы рассказываете ее, могут быть разными – точно так же как аудитория и ее ожидания. Но если вы не подготовили историю, лучше даже не начинать презентацию. Она заранее обречена на провал.

Воспользовавшись своим положением председателя благотворительного общества, я запретил использование слов «кредо компании» и заменил их на более благозвучные «наша история». Конечно, легче придумать «кредо компании» (в корпоративном общении), чем плести небылицы, поскольку сказки обычно рассказывают семилетним детям, а вот взрослая аудитория не станет мириться со всякого рода чепухой и увиливанием от прямого ответа.

А теперь давайте перейдем к советам, которые помогут вам стать «великолепным презентером».

Пять важных этапов

Вы можете делать с этой книгой все, что захотите, – закрыть ее прямо сейчас, выкинуть из окна, сжечь, да хоть съесть. В общем, вы можете делать с ней все, что заблагорассудится, но, прошу вас, *пожалуйста*, последуйте пяти советам, приведенным ниже.

1. Четко определите *контекст* презентации.
2. Кратко запишите вашу *историю*.
3. Подумайте о примерах или фактах, которые придали бы речи *красочность*.
4. Подкрепите презентацию великолепным *зрительным материалом* – или же, наоборот, полностью откажитесь от этой затеи.
5. *Проведите* презентацию энергично и в хорошем темпе.

Однажды я наблюдал за тем, как человек, проводивший презентацию, превратил ее во что-то абсолютно непонятное, скучное и беспорядочное, и я подумал тогда, почему его руководитель не понимает, что умение проводить презентацию играет ключевую роль в работе подобной международной компании. Почему, спрашивается, этого горе-презентера не научили «плавать»?

Девять человек из десяти приобретают навыки ведения презентации лишь со временем, они не получили его при рождении, как может показаться на первый взгляд. Умение преподнести информацию играет одну из ключевых ролей в современном мире.

ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ СОВЕТ

Искусству проведения презентаций учатся всю жизнь, мы не получаем его при рождении.

ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ ПРИМЕР

Джек Уэлч, бывший глава американской компании «General Electric», как нельзя лучше выразил мою мысль, сказав как-то: «Я всегда думал, что непринужденная беседа позволяет решить практически любую задачу. А само превращение сложной проблемы в простую болтовню приводит меня в дикий восторг».

2

Борьба с нервами

Контроль над своими нервами (если, конечно, они у вас есть, а они есть почти у всех) – пожалуй, самый большой шаг, который можно сделать на пути к званию «великолепный презентер» и к получению максимума удовольствия от презентации. Для того чтобы взять под контроль свое волнение, вы должны осознать, что нервы – это абсолютно нормальная реакция организма на стресс. Также вам необходимо понять, что умение побороть свои нервы – обязательное условие для того, кто стремится к совершенству.

Справиться с нервами

Я поставил проблему нервов на первое место среди всех остальных, поскольку для очень многих людей задача проведения презентаций или обычного «сольного выступления» перед аудиторией становится такой мукой, что практически парализует их тело и дух.

Бывший глава международной компании рассказал мне, как провалил свою речь при вступлении в должность, потому что постоянно заикался, запинаясь и молчал. Он сравнил свое состояние тогда с первоклассной итальянской машиной, у которой закончился бензин прямо во время езды по автостраде.

Не имеет особого смысла обсуждать определенные моменты презентации, если будущий презентер или, другими словами, жертва (потому что именно так ощущает себя человек, которому предстоит выйти на всеобщее обозрение) хочет побыстрее со всем закончить, пока он не разрыдался или не сделал еще что похуже.

Голос – вот что действительно важно

В сборнике «*The Essential Business Guide*» (составитель – Джули Стэнфорд) Крис Дэвидсон дает несколько отличных советов. Он отмечает, что «голос – превосходный барометр, показывающий общий уровень нервозности». Вот несколько его рекомендации, как справиться с волнением и дрожью в голосе:

- встаньте в удобную позу;
- дышите диафрагмой;
- постоянно смачивайте горло – пейте воду;
- делайте речевую разминку, особенно артикуляционную (например, проговаривайте скороговорки);
- произносите все слова целиком;
- расслабьте мышцы лица и плеч (особенно мышцы шейно-плечевого пояса).

Эти советы действительно хороши, и я готов расписаться под каждым, особенно под теми из них, которые касаются позы и общего расслабления тела.

Как не впасть в ступор

Валентин Палмер, тренер по голосу и речи, уделяет особое внимание той уверенности, с которой говорит его ученик. Людям, страдающим от ее недостатка, свойственны состояние ступора, потери мысли, а также ситуации, когда голос подводит в самый неподходящий момент.

Ступор презентера чем-то похож на внезапное молчание актера или на мандраж гольфиста. Те же, кто поборол свое волнение, не любят обсуждать его, поскольку волнение, как и стыдливый румянец, относится к тому разряду вещей, которые хочется вспоминать как можно реже (к счастью, все осталось в прошлом).

Дабы избежать ступора, старайтесь передвигаться легко и непринужденно, постоянно находиться в движении и говорить самому себе: «Все будет хорошо». Ведь машины едут, пока в них есть топливо.

Самоподбадривание равноценно смачиванию горла во время выступления.

Чтобы не потерять мысль во время презентации, разложите перед собой «дорожную карту», то есть тест речи и всевозможные записки, и «ориентируйтесь по знакам».

Голос может стать как вашим лучшим другом, так и заклятым врагом. Периодически пейте воду – смачивайте горло. Если ваш голос как бы надломился и захрипел, скажите с улыбкой что-то вроде: «Из-за того, что я очень много говорил, мой голос сдался... Но не я».

ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ СОВЕТ

Голос может стать как вашим лучшим другом, так и заклятым врагом.

Я хочу уделить проблеме нервов больше внимания, поскольку, пока вы не уверены в себе, вы будете испытывать большие трудности во время публичных выступлений. Конечно, выжить в схватке с презентацией можно, даже очень сильно нервничая, но вы вряд ли когда-нибудь поднимитесь выше планки «довольно хороший презентер», и так будет до тех пор, пока вы находитесь во власти голоса и нервов.

Несомненно, из любого правила есть исключения. Артуру Рубинштейну,³ например, становилось очень плохо перед выступлением... и его буквально заставляли играть на пианино против его воли. Он играл и был великолепен! Что ж, многих больших актеров слегка потрясывает перед выходом на сцену.

³ *Артур Рубинштейн* – выдающийся польский и американский пианист и общественный деятель еврейского происхождения. – *Примеч. ред.*

Так что же испытывают великолепные презентеры?

Они могут чувствовать что угодно – легкую дрожь или всплеск адреналина, – но только не ступор, из-за которого наши глаза наполняются ужасом, а во рту пересыхает. Ступор, на пару с надломленным голосом, разрушил так много карьер.

Тем не менее, я не знаю ни одного хорошего презентера, который не смог бы сделать глубокий вдох или, используя одну из техник (о них я расскажу позднее), взять себя в руки перед выступлением и *получить удовольствие* от происходящего.

Я слышал историю об одной женщине, занимавшей руководящую должность. Так вот, она не смогла справиться со своими нервами настолько, что впала в ступор, в бешенстве уставилась на изумленную аудиторию и закричала: «Хватит! Хватит! Хватит смотреть на меня так...», а затем пулей выбежала из помещения. Бедняжка – у нее был острый «презентационитис», который хотя и не опасен для жизни, но очень неприятен и может разрушить любую карьеру.

Будьте честны с самим собой

Начните с того, что перестаньте лгать – будьте предельно честны с самим собой и окружающими.

- Насколько серьезна ваша проблема? Подробно опишите ее на бумаге.
- Опишите, насколько ужасно вы чувствуете себя, когда проблема чрезвычайно серьезна.
- Расскажите о самой большой проблеме, с которой вы когда-либо сталкивались. Будьте предельно честны.

предельно честны.

- Проанализируйте свои ощущения в теле – с головы до ног.
- Ощущали ли вы сухость во рту?
- Какой был голос?
- Что вы чувствовали в коленях?
- А что было с лицом?
- Вы хорошо видели в этот момент?
- Что творилось в вашем желудке?
- А в голове?
- Каковы были ваши переживания, вызванные ситуацией, в которой вы оказались?

Ответы на все эти вопросы имеют огромное значение – они положат конец вашим «пряткам с проблемами».

Что происходит на самом деле

Сильные панические атаки, возникающие вследствие нестабильной нервной системы, были описаны и изучены не одним десятком специалистов. К счастью, сегодня подобные реакции организма поддаются лечению. Однако необходимо понимать, что затянувшийся стресс может привести к возникновению агорафобии⁴ – довольно серьезному психологическому заболеванию.

В симптомы агорафобии входят: дрожь в теле, учащенное сердцебиение, потливость, затрудненность дыхания, боль в области груди, головокружение, дрожь в руках, тошнота и в крайних случаях (согласно «*The Analyst*») – сильный панический страх, все более возрастающий внутри.

Приступы агорафобии возникают чаще зимой, чем летом, и в основном у женщин. К общим симптомам заболевания относится изменение рН уровня крови, которое влечет за собой гипервентиляцию легких. В подобных ситуациях рекомендуется успокоиться, дышать медленно и глубоко или в бумажный пакет – это позволяет восстановить нормальный рН уровень крови.

⁴ *Агорафобия* – боязнь открытых дверей, открытого пространства; страх скопления людей, которые могут потребовать неожиданных действий; бессознательный страх, испытываемый при прохождении большой площади или безлюдной улицы без провожатых. Проявляется в бессознательном виде, как защитный механизм. Эта фобия может быть получена в реальной жизни из-за страха чего-то, что связано с людьми и эмоциональными травмами от людей. Сопровождает многие нервные расстройства и психические заболевания. – *Примеч. пер.*

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.