A portrait of a woman with blonde hair, wearing a dark blue blazer with a white monogram 'D' on the left chest. She is resting her chin on her hand and looking towards the camera with a slight smile. The background is blurred.

Татьяна Джумма

ГОВОРИТЬ

КРАСИВО И УБЕДИТЕЛЬНО

Как общаться и выступать легко и эффективно.
Практическое руководство
по коммуникациям.

Татьяна Владимировна Джумма
Говорить красиво и
убедительно. Как общаться и
выступать легко и эффективно.
Практическое руководство
по коммуникациям

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40521377
ISBN 9785449625090

Аннотация

Психология, техника, практика – вот три кита, на которых держится умение говорить и быть услышанным. Играющий тренер, спикер и автор коммуникативной игры «Говорун» Татьяна Джумма научит вас говорить красиво и убедительно. Книга будет полезна новичкам, более продвинутых заинтересует упражнениями, а для гуру общения станет новым шагом на пути к эффективной коммуникации. Вместе вы прокачаете внутреннее состояние, научитесь актуальным техникам и начнете применять их на практике.

Содержание

Давайте познакомимся!	6
Инструкция: как работать с книгой	10
Аудит вашей речи	13
Глава 1. Построение образа спикера	17
1.1. Имидж оратора и грамотная самопрезентация	17
1.2. Сила взгляда	21
Конец ознакомительного фрагмента.	26

**Говорить красиво
и убедительно**

**Как общаться и выступать
легко и эффективно.
Практическое руководство
по коммуникациям**

**Татьяна Владимировна
Джумма**

Дизайнер обложки Виталий Петренко

© Татьяна Владимировна Джумма, 2019

© Виталий Петренко, дизайн обложки, 2019

ISBN 978-5-4496-2509-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Друзья, в ваших руках уникальная книга! На этих страницах собран десятилетний опыт изучения процесса общения,

выступлений перед аудиторией и работы с учениками.

Наша жизнь немыслима без коммуникаций. Общение дает людям возможность полноценно развиваться, устанавливать контакты, расширять кругозор, делиться знаниями и опытом, чувствовать тепло и поддержку.

Но почему же многим этот естественный процесс дается с трудом? Можно ли преодолеть психологический барьер, научиться общаться и найти единомышленников? Как избавиться от ненужных тревог и смело обратиться к публике? В чем секрет полноценного взаимодействия? Вы узнаете об этом, когда прочитаете книгу.

Книга будет полезна всем, кто устанавливает новые контакты, готовится к переговорам и публичным выступлениям. Ее страницы наполнены упражнениями и практическими заданиями. Если вы выполните их, станете уверенным и профессиональным спикером, поймете, что нужно говорить и как говорить.

Вы выбрали верный путь. Желаю удачи!

Давайте познакомимся!

Меня зовут Татьяна Джумма, я молодая, активная и успешная. Родилась в городе Октябрьском, детство прошло в поселке Кандры.

Я всегда была общительной, но в три года начала заикаться. Моя мудрая мама лечила меня техникой «Мой зайчик». Вслед за ней я старательно повторяла фразы: «Я говорю хорошо! Я говорю красиво!» – и вскоре проблемы с речью исчезли.

В детском саду я терпеть не могла спать, и за это меня ругали воспитатели. Зато после тихого часа они собирали вокруг меня детей, и я с удовольствием читала им сказки. Мне, четырехлетней малышке, это очень нравилось!

Училась я в физико-химическом классе. Мне, стопроцентному гуманитария, категорически не нравились бесконечные уроки по физике и математике. Отдушиной были два часа литературы. В школе, где занималось не более тысячи учеников, я вместе с одноклассниками придумывала увлекательные программы, в которых сама была ведущей.

На собственном примере я испытала страх публичного выступления и провала.

Однажды меня попросили выступить в качестве ведущей

на празднике во Дворце культуры. Этот первый большой выход мог стать шикарным опытом – но я с треском провалилась... До сих пор не понимаю, как же меня угораздило сказать вместо слова «участники» – «уЧайники»?! Волнение в таких случаях – опасный враг! Что же я чувствовала? Стыд, позор и разочарование! Решила сгоряча: «Никогда больше не выйду на сцену!» Но в шестнадцать лет я преодолела страх, четыре месяца основательно готовилась к новому выступлению – и получила от него кайф! Теперь-то я знаю, что поступила правильно: **почему я должна отказываться от того, что мне нравится, из-за одной нелепой ошибки?** Переступив через опасения и нерешительность, я ступила на осознанный путь изучения коммуникации.

Став студенткой, на первом курсе я решила во что бы то ни стало работать на радио. Я написала всем руководителям, но мне никто не ответил. Отозвался только один человек, и я поняла – вот он, мой шанс! Коммуникация помогает осуществлять мечты, добиваться целей. А дальше – учеба за рубежом, яркие проекты, выступления, дискуссионные клубы...

Наше общество, как паутиной, опутано стереотипами. Неудивительно, что многие пытались «клевать мне мозг»: «Да чем ты занимаешься? Что это за профессия – тренер по коммуникациям? Нет, это ненастоящее дело! Тебе нужна стабильная и надежная работа». Если бы я поддалась этим «мудрым» советам, ничего бы не добилась. Но я знаю – надо

идти до конца.

И понеслось! Выступление на международном тренинге в Берлине. Работа со спикерами перед международной конференцией TED-X. Ежегодные победы на защитах проектов и чемпионатах по дебатам. Работа с крупнейшими компаниями: «Сбербанк», «Аэрофлот». Авторские тренинги по коммуникациям «Говорить красиво и убедительно», «Мастер влияния». Сегодня у меня более семи тысяч успешных практик и учеников!

Практика и применение техник – ключ к успеху в коммуникациях!

Я четко решила: моя цель – быть тренером по коммуникациям. Я должна показывать на своем опыте и на примерах своих учеников, что можно выступать и общаться, получая не только удовольствие, но и заметный эффект, внушительные результаты. Каждый человек в любом возрасте, даже если у него имеются дефекты речи и не падают с неба ошеломительные возможности, может научиться грамотно формулировать мысли и легко общаться. Благодаря серьезным усилиям и колоссальному желанию я научилась хорошо говорить и теперь хочу обучить этому вас.

Коммуникация – глубокая психологическая материя. Общение – лучший способ познать себя, создать идеальное окружение и построить свою жизнь! Вы тоже научитесь вза-

имодействовать с людьми, грамотно формулировать мысли и полюбите ораторское искусство. Я уверена, что каждый может стать говоруном! Полетели!

Инструкция: как работать с книгой

Эффективная коммуникация – это психология, практика, техники. После каждой главы размещены упражнения, которые обязательно нужно выполнять. Сначала изучите теорию, потом закрепите ее практикой. Помните, что успех зависит от вашей настойчивости и количества повторений.

Я рекомендую читать книгу последовательно, глава за главой, чтобы знания выстроились в стройную систему. Не откладывайте упражнения на потом, выполняйте их сразу.

Чтобы понять, как создается эффективная система речи, нужно прочитать всю книгу от начала и до конца.

Если вы стремитесь стать результативным спикером и добиваться своих целей, помните, что эффективная коммуникация строится на трех фундаментальных компонентах: **психология, техники, практика.**

Давайте разбираться по порядку.

Психология – отражение внутреннего состояния. Правильный эмоциональный настрой – основа уверенности в себе, необходимость для построения коммуникаций.

Как часто внутри нас бушуют ураганы, и мы не можем

их контролировать, чтобы включить нужные эмоции! Иногда в общении и выступлениях нам мешают комплексы, прошлые неудачи, низкая самооценка, требование от себя стопроцентного результата – «синдром отличницы».

Для того чтобы избавиться от негативного багажа, нужно как следует разобраться, выяснить, чего вы боитесь, почему стесняетесь. Работайте над страхами и неуверенностью в себе, чтобы они не проявлялись во время коммуникации и не стали барьером к общению. Если вы не сможете справиться с комплексами, они будут всегда ставить палки в колеса.

Возможно, вам уже надоело отвечать на вопрос, почему вы никогда не берете слово, привычной фразой: «Я боюсь публичных выступлений». Хватит бояться! Не зря целая глава этой книги посвящена упражнениям для развития уверенности в себе.

Техники – это постоянные действия, упражнения, которые помогут сделать речь выразительной, избавят от слов-паразитов, научат грамотно формулировать мысли и легко отстаивать свою точку зрения. Чтобы хорошо говорить, нужно заниматься. Волшебная палочка здесь не помощник.

Практика – главная сторона в вопросе успешных коммуникаций. Если не будет практики, все остальное не имеет смысла. Представьте: вы назубок выучили все техники, об-

рели уверенность в себе – и на этом остановились. Ваши знания превратятся в бесполезный груз! Это то же самое, что узнать правила вождения, но никогда не садиться за руль.

Книга будет полезна новичкам для понимания системы построения речи, более продвинутых заинтересует полезными упражнениями, а для гуру общения станет новым шагом на пути к эффективной коммуникации.

Если вы прокачаете внутреннее состояние, научитесь актуальным техникам и начнете применять их на практике, быстро добьетесь отличных результатов! Полетели!

Аудит вашей речи

Перед тем как перейти к основным главам, выполните предварительное упражнение – заполните представленную ниже таблицу, честно поставьте баллы в графе «Оценка». Вернитесь к этой таблице после того, как прочтете книгу и выполните упражнения. Еженедельно оценивайте свою речь по указанным параметрам, ведите «Дневник роста» – и вы убедитесь, что достигаете видимых результатов.

Итак, примерьте на себя параметры эффективного спикера и оцените их по десятибалльной шкале.

Параметры	Описание	Оценка (от 1 до 10)	Напишите, что хотите изменить
Дикция	Четкое произнесение звуков и слов в соответствии с фонетическими нормами языка		
Уверенность	Уровень уверенности в себе во время коммуникации, позитивная оценка собственных навыков		
Формулирование мыслей	Грамотность и четкость формулирования мыслей		

Параметры	Описание	Оценка (от 1 до 10)	Напишите, что хотите изменить
Интонация	Эффективное использование возможностей голоса и эмоций		
Дыхание	Ровное дыхание во время речи без резких вдохов и выдохов коммуникации, позитивная оценка собственных навыков		
Ответы на вопросы	Развернутые и обоснованные ответы на вопросы по теме в которой вы разбираетесь.		
Поза, жесты оратора	Вдумчивое использование жестикуляции во время коммуникации, уверенная поза		
Слова-паразиты	Отсутствие слов, которые не несут смысловой нагрузки: «типа», «короче» и др.		
Осанка спикера	Прямая спина, естественная поза, развернутые плечи, подтянутый живот при коммуникации		

Параметры	Описание	Оценка (от 1 до 10)	Напишите, что хотите изменить
Импровизация	Умение легко и свободно поддерживать разговор на разные темы, возникающие во время общения, а также самостоятельно придумать тему разговора		
Практика	Наличие регулярной практики публичных выступлений, переговоров, деловых встреч, других видов коммуникаций		
Память	Быстрое запоминание необходимой информации, легкое ее воспроизведение		
Желание достичь максимальных результатов (мотивация)	Оцените собственный уровень мотивации в желании достичь высокого коммуникативного уровня		
Общий балл			

Когда вы прочтете книгу, вернитесь к «Дневнику роста» и посмотрите на самые первые оценки. Вы непременно увидите позитивные изменения!

Глава 1. Построение образа спикера

1.1. Имидж оратора и грамотная самопрезентация

Не будем терять драгоценное время – сразу перейдем к практике! Для начала предлагаю обсудить **образ спикера** и выяснить, какие параметры вам предстоит прокачать, какие качества развить, что вам нужно изменить в собственном имидже.

Внимательно читайте каждый пункт, анализируйте и, конечно, выполняйте задания.

На *Картинке 1* представлена схема, над которой мы будем работать. Обратите внимание на компоненты, из которых формируется имидж коммуникатора. Разберем все по порядку.

Внешний имидж основан на том, как выглядит человек. Запомните: первое впечатление о вас складывается всего лишь за семь секунд! За это мгновение незнакомец, даже не отдавая себе отчета, оценит вашу улыбку, взгляд, осанку,

одежду, прическу и составит собственное мнение.

Забудьте про отговорку: «Неважно, как ты выглядишь, главное – душа!» Никто не разглядит большую душу и богатый внутренний мир за неухоженной внешностью и давно не стриженными волосами. Поэтому для вашей максимальной уверенности уделите особое внимание персональному образу.



Имидж
Внешний
Мимический
Кинетический
Вербальный
Ментальный
Фоновый
Приоритетный

Картинка 1

УПРАЖНЕНИЕ «Гардероб». Разберите свой гардероб и составьте **четыре базовых комплекта одежды для «выхода в люди»**. Представьте, в чем вы можете пойти в гости, в театр, на банкет, на корпоратив... Конечно, можно об-

ратиться к стилисту, но на практике каждый может справиться с этим заданием самостоятельно. Просто не поленитесь осмотреть все свои вещи и подумать, как они сочетаются. Возможно, вам придется что-то докупить. Теперь ситуация, когда вам нужно выглядеть не просто хорошо, а великолепно, не застанет вас врасплох!

Разбирая гардероб, заодно не забудьте безжалостно избавиться от старых, немодных, ненужных вещей, которые вредят вашему имиджу, делают вас неуверенными в себе.

Мимический имидж — это эмоции, которые отпечатываются на вашем лице в процессе общения. Вы должны так сформировать его, чтобы для людей, которые вас слушают, подача информации была максимально яркой и впечатляющей. Нельзя быть бездушным роботом! Если вы говорите о чем-то хорошем, приятном, светлом, то и выражение лица должно становиться доброжелательным и мягким. Если вы чем-то возмущены, пусть ваши глаза горят праведным гневом. Если хотите призвать к чему-то людей, то, как говорится, на лбу должна быть написана ваша пламенная идея.

Существует семь базовых эмоций – это злость, грусть, страх, удивление, отвращение, восторг и счастье. Но от себя я добавлю еще одну – это **эмоция оратора**. У человека, который стремится донести до людей свою мысль, на лице должна быть отпечатана незыблемая уверенность в своей правоте. Только один процент людей способен полностью

скрыть от других свои эмоции. Поэтому запомните важное понятие для эффективного коммуникатора – **наблюдательность**. Наблюдайте за мимикой других людей. Поверьте, она вам расскажет гораздо больше, чем слова.

УПРАЖНЕНИЕ «Мимический имидж». Встаньте перед зеркалом и попрактикуйте семь основных мимических имиджей:

1. Мимический имидж восторга.
2. Мимический имидж злости.
3. Мимический имидж грусти.
4. Мимический имидж счастья.
5. Мимический имидж удивления.
6. Мимический имидж отвращения.
7. Мимический имидж страха.
8. Мимический имидж оратора.

Научитесь владеть эмоциями и мимикой. Вы можете молчать, но ваше лицо выдаст окружающим ваше внутренне состояние.

Посмотрев на человека, можно понять его эмоциональный настрой. Этим чаще всего пользуются психологи, менеджеры по продажам и бизнесмены для анализа потребностей человека. Теперь и вы изучайте окружающих! Обращайте внимание на эмоции – они расскажут вам много любопытного о людях, которые находятся рядом с вами.

1.2. Сила взгляда

Проведя большое количество тренингов, я поняла, что люди, как правило, не смотрят друг другу в глаза – испытывают дискомфорт, боятся, стесняются или имеют другую причину избегать прямого взгляда. Кстати, для детей ничего не стоит пристально посмотреть на человека – для них это всего лишь игра. Взрослые же, с учетом своего опыта и социальных травм, отказываются от взгляда глаза в глаза, демонстрируя тем самым свои страхи и проблемы.

Но для эффективных коммуникаций необходимо научиться смотреть людям в глаза! Поэтому предлагаю выполнить упражнение.

УПРАЖНЕНИЕ «Гляделки». Наверное, многие из вас в детстве играли в эту игру – смотрели друг на друга в упор. Кто не отвел взгляда, тот и молодец! Давайте ненадолго вернемся в детство. Сядьте напротив родственника или приятеля и попытайтесь его «пересмотреть». Чем дольше вы сможете глядеть в глаза, не проявляя никаких эмоций, тем лучше!

Для начала попробуйте поэкспериментировать с зеркалом. Смотреть в глаза себе самому – тоже хороший опыт.

Практикуйтесь каждый день: изучайте лица собеседников, попытайтесь вселить в свой взгляд силу и энергию. По-

старайтесь понять настрой и мысли человека, который в тот или иной момент находится рядом с вами, попытайтесь выяснить, чем он занимается, почему он говорит с вами на эту тему, причем делайте это искреннее и доброжелательно.

После этого, набравшись смелости, вглядывайтесь в лица прохожих в метро, на улицах, в магазинах, задерживайте взгляд на продавцах – конечно, без фанатизма. Помните: вам нужно не просто смотреть на людей, а пытаться увидеть их внутренний мир, ощутить заботы и интересы.

Прямой, открытый взгляд – бесценный навык в процессе коммуникации.

Взгляд во время переговоров

Известный специалист по невербальному общению Алан Пиз подразделяет все взгляды, которыми обмениваются люди, на деловые, социальные и интимные.

Представьте, что на лице вашего собеседника нарисован небольшой треугольник, образованный сочетанием трех точек, – глаз и середины лба. Во время делового контакта старайтесь большую часть времени смотреть именно на этот треугольник. Так вы создадите серьезную атмосферу, собеседник почувствует ваш уверенный, но доброжелательный настрой.

Вы сможете регулировать ход солидных переговоров при помощи взгляда, но только при условии, если не опускаете взор ниже глаз партнера. Если же вы опустите глаза и будете

смотреть на другой треугольник «глаза – рот», то у вас получится не деловой, а светский взгляд, наиболее подходящий не для делового, а для приятельского общения.

Некоторые специалисты утверждают, что взгляд глаза в глаза должен занимать до 70% времени контакта. Возможно, в этом есть определенный смысл. Несмотря на то, что большинству из нас нужно учиться смелому прямому взгляду, во всем должна быть мера. Если вы чувствуете, что собеседник пытается отвести глаза, что он смущен вашим пристальным вниманием, не давите на него и тоже посмотрите в сторону. Ведь самое главное – не сколько времени вы вглядываетесь в другого человека, а как именно вы это делаете.

Подойдите к зеркалу, посмотрите на себя. Задумайтесь: какой у вас взгляд большую часть дня? Открытый, искренний, спокойный? Или, наоборот, нервный, встревоженный, раздраженный? Давящий и суровый или теплый и поддерживающий? Каждому из нас иногда приходится «гасить» взгляд, чтобы не показывать всему свету бурлящие чувства. Иногда мы, наоборот, распаляемся и не скрываем горящего в зрачках пламени. Опытный, зрелый человек всегда может контролировать и взгляд, и эмоции.

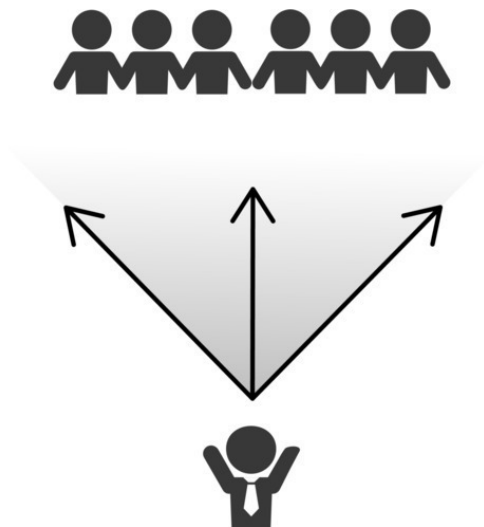
Взгляд во время выступления

Вам предстоит выступление? Отлично! Помните – это отличный шанс показать себя с наилучшей стороны. Преодолев естественное волнение, несколько раз глубоко вздохни-

те, разверните плечи и смело идите вперед.

Если вам нужно будет говорить со сцены, решительно выходите в центр, не стоит забиваться в угол. Незаметным вы все равно не сделаетесь, но, если будете прятаться, рискуете ощутить поток недоуменных взглядов.

Шагнув на середину сцены, мысленно разделите зал на три части.



Картинка 2

Теперь, когда вы будете выступать и доносить свою мысль, сможете передвигаться, концентрировать внимание на каждой части аудитории и вглядываться в глаза отдельных лю-

дей.

Поверьте, говорить со сцены вовсе не страшно! Даже выступая в больших залах вроде «Олимпийского» или на стадионах, вы можете покорить зрителей, используя тот же принцип – делим аудиторию на три части и каждой уделяем внимание. Конечно, вы не сможете рассмотреть каждого человека (бывает, что не позволяет освещение, а может быть, и зрение у вас не орлиное), но в любом случае люди ощутят ваше неравнодушие. Каждому покажется, что вы говорите именно для него! А что может быть важнее персонального общения?

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.