

Анастасия и Александр Будниковы

В ЛЮБИ В СЕБЯ АУДИТОРИЮ



1000
БЕСТСЕЛЛЕРОВ

**Анастасия Будникова
Александр Будников**

Влюби в себя аудиторию.

Ораторское искусство для всех

Серия «1000 бестселлеров»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48522771

*Влюби в себя аудиторию. Ораторское искусство для всех. / Будников
А., Будникова А.: 1000 бестселлеров; Москва; 2020
ISBN 978-5-00144-055-0*

Аннотация

Владение даром убеждения выходит на первое место в списке навыков, необходимых для достижения успеха в бизнесе, отношениях и в остальных важных сферах жизни. Зачастую предоставляемые судьбой шансы выступить на конференции, провести переговоры, а то и просто познакомиться с потенциальными партнерами мы упускаем из-за боязни выступать публично. Эта книга поможет преодолеть страхи и барьеры как новичкам, так и опытным ораторам. На конкретных примерах научит убеждать людей и получать удовольствие от общения и выступлений. Даже если прежде не выступали со сцены или это не получалось, после

выполнения упражнений вы станете уверенным оратором, начнете зарабатывать больше, строить гармоничные отношения с аудиторией на основе взаимной любви. Книга будет полезна руководителям и собственникам бизнеса, переговорщикам, менеджерам по продажам, политикам, преподавателям, блогерам, инфобизнесменам и тем, у кого работа так или иначе связана с общением и необходимостью дискутировать, достигать соглашений и договариваться с людьми.

Содержание

О чем эта книга	5
Вступительное слово	7
Как быстро развить ораторские навыки	8
Как достичь успеха в обучении	8
Три секрета эффективного обучения	10
Как упорство помогает достигать результатов	18
Как раскрыть харизму	21
Как стать уникальным оратором	36
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Александр Будников, Анастасия Будникова Влюби в себя аудиторию. Ораторское искусство для всех

О чем эта книга

Эта книга – прекрасное пособие для людей, поставивших цель построить гармоничные отношения с аудиторией, основанные на любви, принося огромную пользу и ценность. На ее страницах собраны ценные знания о риторике и специальные упражнения и техники, а главное – опыт многих людей, посещавших семинары по риторике и бизнес-тренинги, где ораторский талант выводится на первое место.

Данное исследование – это увлекательно и доступно написанная «шпаргалка» для взрослых. Оригинальное руководство для широкого круга читателей, заинтересованных в успешном продвижении собственного бизнеса, личного бренда, мечтающих научиться ярким выступлениям перед большой аудиторией. Для тех, кто хочет развить навыки пра-

вильного общения, быть услышанным и понятым коллегами и близкими.

Книга «Влюби в себя аудиторию. Ораторское искусство для всех» – залог успеха каждого неравнодушного к жизни человека в бесконечно меняющейся действительности.

Вступительное слово

Ораторским искусством может овладеть каждый желающий, поскольку внутренние барьеры преодолимы. Один из основных навыков, который вы получите благодаря этой книге, – это умение анализировать.

Вы станете анализировать как свои выступления, так и выступления других людей. Научитесь подмечать хорошее в людях. Это главный навык в обучении ораторскому мастерству. Люди неидеальны. У всех есть недостатки. Важно стремиться к тому, чтобы рассмотреть то положительное, что заложено в каждом. Вы начнете видеть лучшие качества человека.

Ораторское искусство не ограничивается выступлениями на сцене. В повседневной жизни также необходимо вести переговоры и собрания, проводить семинары и вебинары, прямые эфиры, давать интервью, уметь грамотно выражаться, убеждать... Мы постоянно общаемся. Чтобы быть интересным собеседником, важно знать азы красноречия и пользоваться ими.

В этой книге разберем, из чего состоят навыки ораторского искусства, как постоянно развивать их и получать от этого удовольствие.

Как быстро развить ораторские навыки

Как достичь успеха в обучении

Человек получает то, на чем концентрируется большую часть времени. Если вы обращаете внимание на сильные стороны, то постепенно открываете их в себе. Если обращаете внимание на недостатки, то несовершенства будут только прогрессировать.

Важно запомнить: обращая внимание на достоинства, помогаете себе развиваться. Поэтому необходимо менять стереотип мышления, основанный на постоянных сомнениях и страхах: «На какие минусы сейчас укажут?» Лучше задавайте себе вопрос: «Что у меня получается лучше всего?»

Любой человек хоть в каком-то одном деле является экспертом. Возможно, отлично разбирается в бизнесе, музыке, спорте, технике, кулинарии...

Подумайте над тем, что лучше получается у вас. Именно это придаст уверенности.

Выступление на публике – удовольствие, а не наказание. Это теплое общение с людьми, коллегами, друзьями, родственниками. То, что видите положительного в других, мо-

жет быть развито у вас. Если над этим упорно работать. Со временем сможете обладать теми качествами, которые пока кажутся недостижимыми.

Три секрета эффективного обучения

Определить свою глобальную цель!

Глобальная цель необходима не только для успешной компании, но и для каждого человека. Почему вы делаете то, что делаете? Почему для вас это важно? Зачем человеку глобальная цель? Горящие глаза быстрее находят отклик в людских сердцах. Язык вдохновения легче убеждает других. Если взгляд потухший и тема не увлекает самого говорящего, то какими бы шикарными навыками ораторского искусства он ни обладал, его не будут слушать. Потому что не цепляет.

Пытаясь определиться с глобальной целью, люди часто говорят приблизительно так: «Никогда не задумывался над этим... Моя цель – поменять машину». Сменить машину не глобальная цель, а всего лишь цель на ближайшую перспективу. Есть стремления в жизни более значимые, например: жить так, чтобы благочестивым примером вдохновлять миллионы людей; раскрыть потенциал личности и помогать это сделать другим; заниматься благотворительностью; создавать продукты, улучшающие жизнь людей. Эта планка должна постоянно расти. Люди, которых мы любим, и стремление им помочь будут вдохновлять на протяжении жизни.

Задумайтесь, что именно вдохновляет вас и чем може-

те поделиться с людьми. Делиться можно разным: опытом, энергией, знаниями, изобретениями, капиталом, временем, любовью. Вы ощутите, что какой-то внутренний движок ежедневно толкает идти и делать то, что делаете.

Рассказывает Анастасия Будникова (@budnikoval):

«Никогда наше предназначение не проявляется сильнее, чем в детстве», – пишет Эль Луна в книге «Между надо и хочу». И предлагает любопытный эксперимент, чтобы проверить верность утверждения. Вместе со мной ответьте на несколько простых вопросов о себе в детстве. Именно там можете найти ранние зерна предназначения. Я решила попробовать – много совпадений.

Каким вы были в детстве?

Обожала находиться в обществе, любила гостей. К званым мероприятиям готовилась за полгода. По 10 раз напоминала гостям. По 100 раз примеряла наряды.

Будучи уже взрослой, не представляю жизнь без выступлений. При этом тщательно продумываю образ, готовлюсь заранее – сверяю и уточняю детали.

Вы были одиночкой или предпочитали компанию?

Предпочитала приятную компанию. А еще помню, что не любила есть одна. Всегда дожидалась сестер, чтобы поделиться вкусными блюдами.

Ничего не изменилось – люблю собираться за одним столом со всей семьей. Делюсь самым ценным с людьми: мыс-

лями, знаниями, идеями. Счастлива, когда они начинают жить той жизнью, о которой мечтали.

Были независимым или выбирали сотрудничество?

В детстве любила общаться со старшими.

По сей день выбираю общество руководителей.

Что любили делать?

Любила давать советы, помогать, делиться знаниями. Хотела лечить людей.

С радостью делюсь опытом в своем блоге Instagram, помогаю руководителям и собственникам развивать бизнес, увеличивать продажи, совершенствовать необходимые в работе навыки. Доктором не стала, но «лечу» бизнес-процессы.

Были организатором или мечтателем?

Часто представляла, что выступаю на сцене. Стояла на кровати с воображаемым микрофоном в руке. Еще любила эмоционально рассказывать попугаю, что нового было в школе. Любила печатные машинки – представляла себя писателем. Еще на вопрос, как меня зовут, даже будучи маленькой и еще не выговаривая все буквы, называла полностью фамилию, имя и отчество. В детстве уже осознавала себя серьезным и значимым человеком.

Это помогает и по сей день. Когда выходите на сцену или приезжаете на переговоры, важно транслировать уверенность во всем. Даже в том, как себя представляете, – представитель компании... эксперт по...

А какими вы были в детстве? Нашли ли предназначение в том, чем занимаетесь сейчас?

Если наша глобальная цель – преобразование людей, упрощение жизни, то это вдохновляет работать допоздна, собирать море информации, внедрять практику. Когда человек меняется к лучшему с нашей помощью – это прекрасно.

Значит, оставили добрый след в судьбе тех людей, которые к нам обратились.

Выступать и оттачивать мастерство!

Выступайте при каждом удобном случае. Если идут переговоры, бывает так, что все вначале молчат. Но кому-то нужно прервать молчание? Вы говорите первым. Если на мероприятии спрашивают: «Кто хочет выступить?» – то выходите и произносите речь. Делаете это через преодоление барьеров. Практикуетесь на совещаниях среди сотрудников, устраиваете мастер-классы перед родственниками и друзьями. Этот навык необходимо постоянно оттачивать. Страшно? Выступайте.

Чего больше всего боитесь, делаете в первую очередь. Навык выступлений вырабатывается только благодаря самим выступлениям. Чем чаще будете выступать, тем лучше будет получаться. С каждым выступлением будете становиться смелее, речь станет четкой и захватывающей, а реакция людей – заинтересованной и прогнозируемой. Начнет отраба-

тываться техника введения в нужное ресурсное состояние, техника перевода состояния страха в состояние легкого волнения. Вот почему так важно выступать как можно чаще.

Стать аналитиком!

Аналитику важно разбираться в деталях того, что работает, а что нет. Если тронуло за душу выступление спикера, проанализируйте, что в нем понравилось. Наверняка был в жизни случай, когда предлагали приобрести один и тот же товар разные продавцы. Почему на одного хорошо реагировали и чем он привлек, а на другого – не очень? Что не так говорил и делал? Когда замечаете сильные и слабые стороны в нем, понимаете, как должно происходить общение, как действует сила убеждения и что нужно делать, чтобы вас слушали.

Находите плюсы как в других, так и в себе. Сначала определяем, какая сторона сильная, и усиливаем ее. С детства учили обратному. Вспомните, как это было в школе. Если не получалась математика – отправляли к репетитору по математике. Если не шла физика – ступали на физику. У человека, возможно, ключевая компетенция в другом, что нравилось сильнее, и он хотел бы это увлеченно развивать. Ему говорили: «Это у тебя и так на высоте, так что занимайся тем, в чем отстаешь». И вместо посещения репетиторов по тем предметам, которые по душе, отправляли туда, где не

чувствовал себя уверенно и где было скучно. Важно определить сильные стороны и постоянно их улучшать. Минусы в последующем переводим в плюсы, работая над ними.

Исследуйте выступления: свои, других – и реакцию аудитории. За реакцией аудитории следить особенно важно. Порой люди друг друга не слышат. Иногда это чувствуется на тонких уровнях: говорите что-то, а человек закрывается, собирает вещи. Уже вас не воспринимает, а вы еще продолжаете говорить. Замечайте такие моменты, вовремя исправляйте, а в идеале – не допускайте.

Каждый в жизни встречает сильных ораторов, которым с легкостью удастся убеждать публику. Важно понять, что в этом человеке привлекло и какие доводы убедили. Может быть, жестикуляция, темп речи, аргументы, взгляд? Какие приемы и действия сработали в отношении вас и других людей?

Когда ученики впервые видели себя на видео, то говорили: «Ой, как ужасно. Кто это там вместо меня выступает? Это не я. Это происки конкурентов...» Такое происходит, когда человек не понимает, что является сильными или слабыми сторонами. Просим начать с плюсов, а он вдруг говорит: «У меня голос тихий, не умею жестикулировать...» – и дальше в том же роде. Ну какие же это плюсы? Это – минусы.

Меняем стереотип мышления. Фокусируемся на сильных сторонах. После этого клиент размышляет: «Я не так уж и плох, у меня есть и сильные стороны: жестикулирую, смотрю

рю в глаза, держу спину ровно». Это верная психологическая установка. Мы все не идеал. Если акцентироваться на недостатках, жить будет тяжело.

Как еще усилить навыки аналитика? Помимо практики выступлений, хорошо бы еще посещать мероприятия с топовыми спикерами, и желательно почаще.

Почему? Нужно учиться оценивать оратора не только с позиции, как и что он говорит. Хорошо бы сесть в пол-оборота и наблюдать за действиями и реакцией слушателей. Следует выбирать такое место, откуда видно, что происходит на сцене и в зале.

Обнаружив, что люди сидят и слушают в состоянии восторга, подмечаете прием, который сработал.

Как только начнете это брать на заметку, у вас мгновенно получится то, что прежде вызывало большие затруднения. Это замечательно срабатывает, так как внедряете успешный опыт других в своих выступлениях.

Чем больше наблюдаем, тем больше хороших приемов накапливается в нашем арсенале. Если подметили какой-то прием и он оказался по нраву, важно применить сразу же и отработать в течение суток. Если тут же не внедрить, все забудется.

Как это сделать более эффективно? Посадите кого-нибудь из родственников на стул, пусть слушает. Один из наших клиентов репетировал речь перед супругой и дочерью. Через игру, повторную отработку речевых механизмов обучаетесь

еще быстрее.

Профессиональный оратор никогда не прекращает поиск новых приемов и постоянно совершенствует навыки.

Правдивость оратора очаровывает слушателей.

Ориентируйтесь на лучших, но оставайтесь собой. Чем привлекательны успешные ораторы? Они ведут себя естественно. Не боятся пройти по сцене, сесть на стул, если он там есть, спуститься в зал. Они такие же люди, что и в зале, и ведут себя так же – это притягивает внимание к ним и к их словам.

Выходите на публику с ощущением, будто принимаете дорогих гостей у себя дома. Чувствуйте себя хозяином, который знает, что у него находится за спиной. Можете безбоязненно перевернуть лист флипчарта, где сделаны записи. Вы ни в коем случае не должны бояться этого!

Создавайте комфортную обстановку. Все, что связано с выступлением на публике, вам самим должно приносить удовлетворение и радость. Человека приглашают на сцену не просто так. Значит, его опыт, знания и результаты представляют весомую ценность для слушателей.

Чтобы с каждым разом давать людям больше и больше ценности, развивайте упорство в достижении целей. Продолжим говорить об этом в следующей теме.

Как упорство помогает достигать результатов

Рассказывает

Александр

Будников

(@aleksandrбудников):

Будучи ребенком, я записался на секцию каратэ. Все мальчишки, которые смотрели боевики по телевизору, мечтали стать кто – Брюсом Ли, кто – Чаком Норрисом, кто – Ван Даммом. И когда у нас в городе впервые открылась эта секция, мы с пацанами с большим воодушевлением побежали заниматься в ней. Для того чтобы расти в каратэ, необходимо сдавать экзамены на пояса – белый, желтый, зеленый и так далее, продвигаясь по ступеням к совершенству.

Однажды я переоценил свой уровень. Не уделил серьезно-го внимания подготовке к очередным экзаменам. Для меня стало отрезвляющим душем, когда все каратисты, которые занимались со мной, сдали экзамен на пояса, а я – нет. Ясно помню тот день. После экзамена я возвращался с понурой головой, ведь мое фиаско видели родители, которых я пригласил на этот экзамен.

Около дома меня ожидает мой папа Будников Валерий Викторович. В расстроенном состоянии я говорю: «Не буду больше заниматься! Это все несправедливо!» В ответ отец мне дал добрый совет, который помню до сих пор, что ни-

когда не нужно сдаваться, а делать выводы из любой ситуации и не допускать подобные ошибки в будущем. «Даже неудача приведет к большим победам, если извлечь из нее урок. Если выкладываться по максимуму в любом деле, можно достигнуть любых высот», – сказал он. Моя ошибка заключалась в том, что, еще не достигнув нужного результата, я не стал прилагать максимум действий. Сформировал в своей голове то, что хочу, но не стал ничего для этого делать.

Этот разговор сильно подействовал на меня. В последующем с помощью правильного настроения, упорной работы и настойчивых действий я успешно проходил все экзамены. Этот урок положительно повлиял на всю мою жизнь и все ее сферы.

Счастье заключается в росте и прогрессе. У японцев есть понятие «кайзен», что означает постоянное улучшение. Предлагаем использовать данный принцип в любом деле, включая ораторское искусство. Если вы выбрали определенную сферу деятельности, то совершенствуйтесь в ней постоянно.

Настраивайтесь на достижение высоких результатов, прилагайте упорные действия, и результат обязательно не заставит себя долго ждать. В этом вам поможет ваша харизма, но о ней поговорим в следующей теме.



Как раскрыть харизму

Как думаете, что такое харизма? Если спросить кого-то, харизматичный ли он человек, и вам ответят утвердительно, это по меньшей мере прозвучит нескромно. Значит, харизматичность должны определять не мы сами, а те, с кем общаемся. Из этого следует, что это качество, указывающее на некое влияние человека на других.

Оратору харизма необходима как воздух.

Чем это понятие интересно? Оно многозначно и оценивается индивидуально. Люди на вопрос: «Кто такой харизматичный человек?» – отвечают по-разному. Кто-то скажет, что это человек даровитый, притягивающий к себе, приятный, интересный, умеющий вовлечь остальных в процесс, увлечь идеями.

Если говорить об известных людях, то большинство учеников на наших занятиях харизматичными называют Джонни Деппа, Энтони Роббинса, Опру Уинфри...

Называют даже тех, кто не является любимчиком, однако обладает популярностью – и уже тем уникален. Предположим, тот же российский телеведущий Андрей Малахов. Возможно, вы вовсе не входите в число поклонников, но, услышав, что он приехал и будет выступать, невольно спрашиваете: «Где?»

Получается, что известность – часть понятия слова «ха-

ризма». Даже не будучи кумиром, человек притягивает внимание и любопытство. Мы расширяем для себя представление о харизматичности.

Что объединяет этих людей? Индивидуальность, некая изюминка. Можно это назвать загадкой. Человек известный, всего достиг, но для чего-то продолжает выступать и работать? Зачем это нужно?

Даже если у него все есть, хочется расти дальше, вновь чего-то достигать. Такова природа человека. Всегда есть к чему стремиться, и голова работает в этом направлении.

Американский предприниматель, инвестор и писатель Роберт Кийосаки в соавторстве с Дональдом Трампом написал книгу «Почему мы хотим, чтобы вы были богаты». Книга содержит много любопытных мыслей. Авторы объясняют цель книги так: «Мы хотим взрастить общество богатых, потому что расслоение между богатыми и бедными очень большое. Богатые богатеют, бедные становятся еще беднее, а среднего класса в современной Западной Европе не существует вовсе. Средний класс остался только в Китае, да еще в Индии. И чем больше будет происходить это расслоение, тем хуже».

Они делятся знаниями, чтобы привить людям финансовую грамотность. Многие проблемы возникают по причине нехватки денег. Если прививать финансовую грамотность, общество постепенно будет становиться успешным. Эти два влиятельных человека видят глобальную цель в том, что-

бы обучить людей финансовым инструментам, инвестициям, правилам ведения бизнеса. Не скроем, что благодаря Роберту Кийосаки мы начали планировать финансовое будущее и стали инвесторами.

Богатые люди далеко не всегда делятся секретами относительно того, как сделали состояние. Что мы видим в данном случае? Они сформировали себе капитал. Можно уже отдыхать. Однако ежедневно проделывают титаническую работу, чтобы жизнь стала еще лучше, и охотно делятся знаниями с другими.

Это и называется **глобальной целью**, одной из пяти составляющих харизмы.

Существует замечательная книга Стивена Кови «Семь навыков высокоэффективных людей». Это прекрасный труд. В ней приводится пример двух типов людей, двух подходов к жизни: реактивный и проактивный. Реактивный – это когда человек говорит: «Погода плохая – и все плохо, и ничего не хочется...» А проактивный – когда погода плохая, а он рассуждает так: «Замечательно! Как раз займусь намеченными делами, пока погода не установится!» Такой тип обладает позитивным восприятием реальности. Человек даже в самых неприятных ситуациях задает себе такие вопросы: «Чему ситуация учит? Что полезного из нее можно извлечь?» Позитивное восприятие ситуаций позволяет не терять самообладание и не впадать в панику, а находить возможности. Бывают разные моменты в жизни: возвраты, расторжение догово-

ров, кто-либо из партнеров не оправдал доверия.

Даже в ситуациях, которые кажутся грустными, важно учиться видеть благие намерения жизни. Спрашивать себя, для чего они нужны и чему учат. Любая ситуация нейтральна, и только мы сами придаем ей окраску.

Имея глобальную цель, вы не будете придавать значения тому, что там за окном, ведь у вас большие планы, которые необходимо осуществить. Вас будут воспринимать как человека жизнерадостного, который выходит на публику с горящим взглядом, желающего нести в мир максимум ценности и любви. Когда находишь предназначение – эго отступает. А что же публика? Отвечает взаимностью. Вас ждут, слушают и вам верят.

Каким еще должен быть харизматичный человек?

Наш учитель Энтони Роббинс утверждает, что 80 % успеха в любом деле – психология, а 20 % – техника.

Психология является второй важной составляющей понятия «харизма».

Чем более зрелым становишься, тем больше осознаешь, что важно прокачать в себе психологию и необходимые качества лидера. Ежеминутно мы в себе тренируем смелость либо трусость, уверенность или отсутствие ее. Принцип прост: концентрация внимания, упрямый фокус и постоянные действия тренируют то или иное качество. Это как с прокачкой мышц: при тренировке важно направить внимание на конкретную мышцу, которая нуждается в проработке, тогда

эффект от упражнений будет замечен сильнее. Это можем сказать не понаслышке, так как сами тренируемся в фитнес-центре с абсолютным чемпионом мира по пауэрлифтингу. Он знает, как натренировать ту или иную мышцу.

Когда видите перед собой уверенного, счастливого, здорового, успешного, смелого, ответственного человека, можно подумать, что таким он был всю свою жизнь. Но это далеко не так. Он развивал эти качества. Как это сделал? Во что верил, чтобы таким стать?

Лидер берет ответственность за себя, свое дело жизни, за семью, детей, за клиентов, которых с каждым разом становится больше и больше. У такого человека слова и поступки имеют вес. Он ничего просто так не говорит, а если что-то обещает, то выполнит. Выбирает свободу от угрызения совести.

С ростом ответственности увеличивается уровень доходов и капитала. Тот же рост происходит и в остальных сферах.

Чем больше уровень ответственности, тем выше способность отвечать за кого-то еще, кроме себя.

Ответственность означает, что человек говорит: «Я отвечаю, что приведу компанию к процветанию! Помогу большому количеству людей! Сделаю семью здоровой и счастливой! Стану успешным оратором!»

Натренированность такого качества даст понимание и видение достижения цели. Такой человек не будет ссылаться на

обстоятельства, конкуренцию, малое количество клиентов. Берет ответственность за результат и направляет энергию на достижение цели, а не на оправдания. Становится примером и заряжает подобными качествами окружающих.

Любящий человек – это тот, который когда-то смог сначала полюбить Бога, себя, жизнь, вторую половинку, семью, детей, людей. Любовь занимает первое место в жизни. Он натренировал в себе не быть эгоистом. Настолько сильно захотел стать счастливым и дарить любовь другим, что сердце стало огромным. Выбрал путь сердца и постоянно выражает любовь в словах, действиях, поступках, улыбках, доброте и благодарности ко всему.

Смелый человек выбрал не тренировать в себе трусость бездействием, а брать на себя риски, принимать вызовы жизни. Мы постоянно учимся и развиваемся. Успели пройти по углям в Лондоне с мировыми звездами, спортсменами, актерами и миллиардерами под руководством тренера № 1 в мире Энтони Роббинса. А с другим наставником ходили по битым стеклам, падали с высоты, работали с огнем, разбивали стопки досок рукой, ловили нож животом. Это научило справляться со страхами, контролировать эмоции, тренировать в себе смелость, избавляться от ограничивающих убеждений. Смелый человек меняется, мечтает масштабно и достигает невероятных высот.

Энергичный человек регулярно следует полезным ритуалам: правильное сочетание продуктов, режим сна и отды-

ха, зарядка, очищение организма. Тренирует тело и дух быть здоровыми и энергичными. Не соглашается на меньшее, кем может стать в жизни. Здоровье занимает приоритетное место.

У нас во всех сферах жизни есть наставники. Они не дают лениться, их ритуалам неуклонно следуем.

Уверенный человек обладает всеми вышеописанными качествами. Заявляет о себе присутствием. Отличается опытом прорывов, достижений, смелых решений, ошибок, неудач. Неуверенные обладают опытом лени, пассивности, хвастовства.

Как можно натренировать в себе уверенность? Уверенность надо защищать. Это самое важное, что есть в человеке. Этому посвящена отдельная тема в этой книге – «Как вырабатывать уверенность в себе».

Кем вы сейчас являетесь – это результат регулярных тренировок.

Вы всегда что-то тренируете в себе. Всегда! Если не тренируете в себе смелость, тогда в бой идет трусость. Все просто.

Подумайте! Бойтесь совершить прорыв в своей жизни? Не звоните клиенту, партнеру, родным? Не делаете зарядку? Что тренируете тем самым? Что тренируют в себе этим бездействием и страхом сотрудники, коллеги, дети?

Каждый день задавайте себе главный вопрос: «Что я тренирую в себе сейчас?»

Что можно сказать о третьей составляющей – имидже харизматика? Что подразумеваем под имиджем? Некий образ, который создается при встрече с таким человеком. Что входит в этот образ или что создает его? Прежде всего, стиль одежды и поведения. А еще стиль жизни.

Одежда и поведение. Здесь каждый должен найти тот уникальный стиль, который выделит из толпы, но не сделает посмешищем.

В нашей практике был случай, когда серьезный инвестор летом, в жару, пришел в сланцах и шортах на занятие. На вопрос, откуда он появился в таком виде, ответил: «У меня что-то переговоры не сложились...» – «Вы с пляжа?» – «Нет, с переговоров...»

После этого мы с ним работали несколько месяцев, он обновил гардероб со стилистом. Риэлтор, видевшая его до и после преображения, удивилась произошедшим в нем переменам. Услышав, как он теперь разговаривает и выглядит, отметила и высоко оценила внутренние и внешние изменения.

Психология и имидж должны идти в унисон, переплетаться между собой. Позиционируя себя успешными людьми, мы должны так выглядеть и ощущать себя. Многие говорят: «А как же Стив Джобс? Черная водолазка, джинсы...» Когда он начал выступать, уже стоил сотни миллионов долларов, достиг высокого положения, при котором не надо было уже ничего никому доказывать. Да и сама одежда стоила дорого. Люди толпами шли слушать его презентации.

Стиль жизни состоит из различных составляющих: спорт, увлечения, самореализация, приоритеты ценностей, привычки, убеждения. От степени зрелости личности зависит выбор того или иного стиля жизни.

Многие известные люди увлекаются различными видами спорта: горными лыжами, дзюдо, плаванием, бегом, серфингом... Стараются быть в спортивной форме, подтянутыми, следить за собой. Осознают, что успех приходит к тем, кто прекрасно выглядит. Для телеведущих и ораторов состояние кожи и фигуры в приоритете. Зрители из похожих между собой передач выберут ту, в которой ведущий более привлекательный.

Многих восхищает манера поведения министра иностранных дел России Сергея Лаврова. Людям нравятся его чувство стиля, особый юмор, то, как он излагает мысли, отвечает на провокационные вопросы. Многие признаются, что когда он выступает, то гордость берет за страну. Разве не в этом заключается харизма политика такого масштаба? Он с этим успешно справляется. Это делает его привлекательным не только для соотечественников, но и для представителей других стран.

Рассказывает **Александр** **Будников**
(@aleksandrбудников):

Можно взять того же Владимира Вольфовича Жириновского – уж слишком заметная он фигура, о нем интерес-

но говорить, – и разобрать имидж. Какими особенностями обладает? Мои родители в 90-е годы занимались политической деятельностью. И лично присутствовали в Москве на юбилее Владимира Вольфовича. У нас было множество агитационного материала. Видеокассеты с записями Жириновского во время выступлений в различных городах. Когда он находится внутри помещения, где нет камер, то ничем не отличается от ровесников – такой милый, спокойный человек... Но как только входит туда, где камера, словно включается, и перед нами совершенно другой человек: движения точные, походка уверенная, глаза горят...

С возрастом уровень энергии снижается, и ее необходимо как-то восполнять, особенно политикам, чтобы оставаться на виду.

Сегодня можно заметить, как Владимир Вольфович меняет стиль одежды. Порой прибегает к яркой одежде, надевая бабочки, например. Можно увидеть его одетым в броские цвета. Это привлекает внимание людей и СМИ. Есть у него и особенности. Он, как никто, умеет оперировать фактами и, если кто-то на него «наедет», этого человека немедленно поставит на место. Вплоть до крайностей, грубостей и прочего.

Это уже шоу и тоже часть имиджа: человек выбрал для себя стиль поведения и придерживается его, потому что

личность публичная. Выбрал такую стратегию. Его принимают таким, какой есть. Это касается не только политиков.

Четвертый важный компонент харизмы – **влияние**. Как думаете, что такое влияние? И обладаете ли вы им? Можно оказывать влияние на детей и таким образом управлять ситуацией в семье. Либо влиять на сотрудников, устанавливая субординацию. Влияние и власть – это что-то связанное с личной силой.

Бывает, что влияние проявляется через слабость. Но это уже манипуляция. Этим часто пользуются девушки.

Работница какой-нибудь крупной фирмы беспомощно разводит руками: мол, не знаю, не умею, наверно, у меня не получится это сделать... Глядишь – через час на нее работает весь отдел. Подобную власть, через слабость как инструмент, используют и дети. Когда ребенок, который не хочет идти на контрольную, придумал хитрый план и говорит матери: «Можно я сегодня в школу не пойду? Животик болит», – что делает мать? Скорее укладывает «больного» в кровать. Тут он вскользь сообщает, что сегодня в школе контрольная. Но матери уже не до этого – для нее важнее здоровье чада. «Какая контрольная?! Лежи!» – строго говорит она. И получается, что остаться дома – это не прихоть хитрого ребенка, а исключительное решение матери.

У людей всегда есть выбор, как осуществлять свое влия-

ние – через силу или через слабость. Власть, проявляемая через слабость, – это манипуляция. Многого такие манипуляторы в жизни не добиваются и далеко не пойдут. Люди раскроют обман, и придется менять круг общения.

Подводя итоги опросов на наших занятиях, пришли к выводу, что в список самых харизматичных людей попал Патриарх Московский и Всея Руси Кирилл, потому что влияет на духовное развитие людей.

Те, кто отметил его в ряду людей, обладающих магнетизмом, признавались, что, переключая каналы телевизора и увидев выступление, начинали слушать с любого отрезка времени.

Что-то необъяснимое сразу же притягивало к оратору – манера говорить, голос, построение предложений. Все это влияло на решение людей дослушать до последней фразы.

Объединяет вышеописанные составляющие харизмы пятый элемент – **личный бренд**.

Руководитель, даже если не старается быть медийным, со временем появляется на страницах журналов. Помимо наименования фирмы, запоминают еще лицо. Поэтому так популярна тема личного бренда. Можно наблюдать, как продвигают звезд шоу-бизнеса. Когда человек выступает в различных местах, мелькает лицо по телевидению, в соцсетях, в СМИ.

Что обычно пишут в журналах? Рассказывают о ценностях и интересах артиста, что он, например, за здоровый об-

раз жизни и вегетарианец. Делают акцент на личности человека, историях и увлечениях. Люди незаметно для себя влюбляются в этот образ, этот человек импонирует с набором качеств и вкусов, которым хочется подражать.

Развитые навыки ораторского мастерства являются ускорителями в создании личного бренда.

Клиенты доверяют вам и покупают у вас, увеличивается партнерская сеть, журналисты ищут встречи с вами, поступают приглашения стать бренд-амбассадором известной компании. Как это работает?

У каждого предпринимателя, эксперта есть некоторые категории аудиторий, во взаимодействии с которыми они заинтересованы:

- ▶ потенциальные клиенты;
- ▶ лояльные клиенты, которые уже сотрудничают с вами;
- ▶ потенциальные партнеры;
- ▶ кандидаты на работу;
- ▶ СМИ;
- ▶ блогеры, лидеры мнений;
- ▶ конкуренты, которые могут быть и партнерами.

Где есть шанс встретить их всех в одном месте?

Конечно, во время выступлений на различных мероприятиях, проводя прямые эфиры, семинары, выставки. Во время выступлений на публике люди увидят, услышат и ощутят вашу энергию.

Когда сильно развит личный бренд, доверие к этому человеку высокое. Такое доверие автоматически переносится на продукты, которые он рекомендует. Известных людей, у которых развит личный бренд, приглашают рекламировать товары компаний.

Харизму можно и нужно развивать. Для этого существуют обучающие мероприятия и тренинги.

Чем харизматичный лидер отличается от просто лидера?

Собственник компании спокойно наслаждается отдыхом в Дубае. В это время компания продолжает генерировать прибыль. Такой собственник – харизматичный лидер. Его может никто из сотрудников не знать, но при этом они выполняют необходимое. Так как есть руководители и директора, которые выполняют эти функции за него. И другой пример – собственник, который выполняет кучу дел и не может позволить себе уехать в продолжительное путешествие, иначе на месте компании по прилете будет аккуратно выстриженный газон.

Сила харизматичного лидера заключается в том, что он может повести людей на выполнение сложной работы, находясь при этом в зоне максимального комфорта. Лидер же мотивирует личным примером и наравне со всеми выполняет работу. Вот в этом – существенное отличие харизматичного лидера от просто лидера.

Какие из этих пяти элементов харизмы у вас уже имеются и хорошо проработаны? И какие необходимо развить, чтобы

стать харизматичным?

Существует еще понятие «уникальность», предлагаем поговорить о нем в следующей теме.

Как стать уникальным оратором

Через уникальность человек реализует одну из основных потребностей – значимость. Уникальность поможет стать лидером рынка, устанавливать премиум-цены на продукты и услуги, быть известным и востребованным. С такими личностями хотят сотрудничать крупные компании, известные люди, СМИ. У них много поклонников и последователей.

Что создает уникальность?

Выгодное позиционирование. Это фамилия, имя или псевдоним плюс то, чем занимаетесь. Чаще всего это должность и основные регалии.

Предположим, позиционируете себя организатором мероприятия. Продвигаете другого человека, делаете запуск, собираете людей на выступление, что входит в функции продюсера. Из двух вариантов позиционирования выгодно звучит «продюсер».

Пример доктора Дипака Чопры иллюстрирует чудеса выгодного позиционирования. Белые американцы без желания приходили к нему на прием, потому что он был индусом. Установив причинно-следственные связи, он стал позиционировать себя как обладателя древней индийской мудрости, которая позволяет соединить современную медицину и традиционное индийское целительство в единое целое. Такой

ход позволил приобрести статус эксперта. Теперь этот чудесный доктор – самый высокооплачиваемый врач в мире.

Если вас пригласили выступить, то заранее подготовьте информацию, как вас представить слушателям. Из позиционирования должно быть понятно, в чем вы эксперт, какие проблемы решаете и какую ценность даете людям.

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.