

Радислав Гандапас

Камасутра для оратора

Ключевые
идеи за

30 минут



smart reading

Книги в кратком изложении

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Камасутра для оратора. 10
глав о том, как получать и
доставлять максимальное
удовольствие, выступая
публично. Радислав Гандапас
Серия «Smart Reading.
Ценные идеи из лучших книг»**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55701004

*Радислав Гандапас: Камасутра для оратора. 10 глав о том, как
получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая
публично. Саммари:*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги Радислава Гандапаса «Камасутра для оратора. 10 глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

О книге

Радислав Гандапас «Камасутра для оратора» – это секреты обольщения аудитории. Тонкостям ораторского искусства книга уделяет самое пристальное внимание. Прежде чем начать публичное выступление, автор предлагает принять собственный ужас перед публикой и с его помощью аккумулировать энергию, потому что человек лучше всего мобилизуется, когда ему грозит опасность. Книга оратора учитывает все технические детали. Как готовить выступление, как смотреть на зрителей, как держать микрофон, в каком темпе говорить, какие приемы использовать, чтобы удержать внимание. А самое главное – как добиться от публики нужной реакции. Удачное выступление способно изменить судьбу целого проекта и даже ход истории. При этом оно должно доставлять удовольствие и аудитории, и самому оратору.

Зачем читать

- Готовиться к публичному выступлению по всем правилам ораторского искусства.
- Овладеть вниманием аудитории и чувствовать все оттенки ее реакций.
- Полюбить публичные выступления.

Об авторе

Радислав Гандапас – профессиональный спикер, специалист по лидерству, экономист и филолог в одном лице, умеющий извлечь профиты из своего универсализма. Автор 9 книг, 14 фильмов о лидерстве и ораторском искусстве. Постоянный эксперт российских центральных телеканалов, автор тренингов по ораторскому искусству. Среди его корпоративных клиентов – компании МТС, «Сбербанк России», «Альфа-банк», РЖД, «Сибур», «Русский алюминий», «Норильский никель».

Содержание

Природа волнения и как обратить его себе на пользу	6
Алгоритм подготовки к публичному выступлению	9
Структура публичного выступления	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

**Краткое содержание книги:
Камасутра для оратора. 10
глав о том, как получать и
доставлять максимальное
удовольствие,
выступая публично.
Радислав Гандапас**

Автор:

Радислав Гандапас

Тема:

Личная эффективность

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма

AllMediaLaw

www.allmedialaw.ru

Природа волнения и как обратить его себе на пользу

Умеренное волнение – это как раз то, что необходимо блестящему оратору, чтобы произвести неизгладимое впечатление!

Бороться нужно только с избыточным, парализующим волнением, когда адреналина в нашу кровь поступает слишком много. Это происходит потому, что современный *человек боится публичного выступления больше всего на свете, кроме, пожалуй, смерти* (были проведены соответствующие исследования).

С чем это связано, можно только предполагать. Моя версия выглядит так. Человек – «стадное животное». Что происходит со зверем, которого отвергла стая? Чаще всего он погибает. Он либо не сможет самостоятельно найти пропитание, либо замерзнет, не сумев самостоятельно обогреться, либо станет легкой добычей хищников. Стадные животные вынуждены постоянно доказывать свое право на пребывание в стаде. Возможно, и мы, готовясь к публичному выступлению, подсознательно считаем, что нам предстоит доказывать свое право находиться среди тех людей, перед которыми мы выступаем. И неудачное выступление, как нам

кажется, может привести к изгнанию. А это – смерть. Возможно, именно поэтому страх публичного выступления соперничает со страхом смерти.

Вот несколько упражнений, позволяющих снизить субъективную значимость предстоящего выступления и снять смертельный страх.

1. Подвигайте интенсивно челюстью взад-вперед раз двадцать. В результате таких движений раздражаются корешки блуждающего нерва, сигнал передается в центральную нервную систему, происходит выброс норадреналина и ваше состояние уравнивается.

2. Сидя в ожидании объявления вашего выхода, опустите руки и расслабьте их. Представьте, что они стали настолько длинными, что уперлись в пол... Теперь то напряжение, которое вы испытываете, направьте по рукам в землю. Почувствуйте, как оно уходит.

3. Поболтайте кистями, подвигайте пальцами, разомните руки. Гимнастика кистей рук позволяет не только снизить парализующий эффект волнения, но и стимулирует работу речевого аппарата, повышает сообразительность и красноречие.

4. Пройдитесь быстрым шагом, помашите руками. Любая физическая активность, вызывающая учащенное сердцебиение, снимает нервное напряжение.

5. Опустите плечи, поднимите подбородок, выпрямите спину. У вас должна быть осанка спокойного и уверенного в

себе человека.

6. Подышите медленно и глубоко. Это дыхание спокойно-го человека.

Еще одно упражнение для снятия избыточного волнения: «Кто в клетке?». Просто поймите, что не зрители пришли на вас смотреть, как в зоопарк, а вы идете смотреть, как они будут себя вести. Напоминайте себе об этом в ходе всего выступления. Наблюдайте за публикой, подмечайте забавные моменты

Не нужно анализировать свои выступления с позиции вылавливания ошибок. Именно это и формирует у нас искаженное представление о себе как о слабом ораторе, постоянно совершающем ошибки. ***Вспоминая, как вы выступили, сосредоточьтесь на том, что вам удалось.***

Давайте учиться не просто выступать перед публикой, давайте учиться получать от этих выступлений удовольствие, ибо все, что человек делает с удовольствием, он делает хорошо.

Алгоритм подготовки к публичному выступлению

Успех публичного выступления зависит от той цели, которую вы себе ставите. *Цель выступления всегда должна формулироваться как ответ на вопрос, чего вы хотите добиться от слушателей.*

«Что должны сделать ваши слушатели после выступления?». Не «сходить в буфет», а:

- проголосовать за вашу партию;
- приобрести вашу продукцию;
- утвердить ваш проект рекламной кампании;
- повысить вас в должности;
- заключить контракт с вашей фирмой;
- ваш вариант.

Для подготовки к выступлению необходимо ответить на три группы вопросов. И эти вопросы будут похожи на те, на которые отвечают основные части речи.

Существительное. «Кто?» Кто будет в зале, что это за люди? Где они работают? Сколько им лет? Чем они занимаются кроме работы? Каковы их политические пристрастия? Каков их доход? Каково семейное положение? Каков уровень образованности? Затем – вопрос «что?». Что привело их на ваше выступление? Чего они ждут? Что надеются услышать? Что

они будут делать с полученной информацией? Что их пугает? Что их радует? К чему они стремятся? Что они уже думают о вас и представляемом вами продукте, например?

Глагол. «Что они сделают?». Что сделают эти люди после вашего выступления? Что бы вы хотели, чтобы они сделали? Здесь как раз место сформулированной вами цели предстоящего публичного выступления.

Прилагательное. «Какие?». Какие аргументы могут их убедить? Какие факты и идеи могут их оттолкнуть? Какие приемы и ловкие ходы допустимы в презентации, а каких стоит избегать? Какие слова и выражения не стоит использовать, а какие пригодятся?

Ответ на каждую последующую группу вопросов будет возможен, только если вы ответите на предыдущую.

Дальше нужно готовить текст. Не нужно его составлять. Не нужно даже писать конспект. И даже тезисы не нужны. Начните с произнесения речи. Экспромтом. Не останавливайтесь, не исправляйтесь, не начинайте сначала. Произнесите всю речь от начала до конца так, как она вам видится в этот момент. Как только закончите, произнесите ее еще раз. Сделайте это еще несколько раз. По мере продвижения к окончательному варианту подключайте жестикуляцию и мимику. Постепенно начинайте засекаать время и подгонять выступление под регламент.

Структура публичного выступления

Любое музыкальное или литературное произведение состоит из следующих композиционных частей:

1. Вступление (увертюра, завязка и т. п.) – примерно 20 % общего объема произведения.
2. Основная часть (развитие темы) – 60 %.
3. Кульминация (основной посыл выступления) – 1–2 предложения
4. Заключение (финал, развязка) – 20 %.

Есть ли в живой природе аналоги законов композиции? Есть. Почти все биологические процессы проходят по этим законам. Давайте вспомним, к примеру, как мы боеем. Вот вы почувствовали легкое недомогание: вирусы уже ведут разрушительную работу в организме, но вы еще чувствуете себя почти здоровым. Это вступление. На следующее утро вы просыпаетесь с уже явной головной болью, ломотой в суставах, температурой и шикарным настроением: на работу идти не надо! Вызываем врача, получаем больничный. Пошла основная часть. Спустя три дня наступает страшная ночь, когда ртутный столбик выскакивает из градусника, голова болит и кружится, пот течет водопадом, родственники носятся вокруг с

чашиками и грелками... К утру вы с трудом засыпаете. Проснувшись, понимаете, что вам стало гораздо легче. Что миновало этой ночью? Правильно, кризис – кульминация заболевания. Итак, температура спала, появился аппетит, слабость и головная боль еще наблюдаются, но участковый врач не хочет принимать это во внимание и закрывает вам больничный. Это финальная часть, или заключение.

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.