

Классическая книга по ораторскому искусству

Радислав Гандапас

Камасутра для оратора

Десять глав о том, как получать и доставлять
максимальное удовольствие, выступая публично



Радислав Гандапас

**Камасутра для оратора. Десять
глав о том, как получать и
доставлять максимальное
удовольствие, выступая публично**

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2009

УДК 316.16
ББК 88.53

Гандапас Р. И.

Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично / Р. И. Гандапас — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2009

ISBN 978-5-00117-055-6

Публичные выступления для многих сродни кошмарному сну. Тем не менее большинству из нас регулярно приходится произносить речи перед той или иной аудиторией. Мы добиваемся благорасположения слушателей, стараемся понравиться, побуждаем сделать то, что нам нужно: согласиться с нашим мнением, принять нужное решение... Удачное выступление может изменить судьбу отдельного проекта или ход истории, но кроме этого оно должно доставлять удовольствие и аудитории, и самому оратору. Радислав Гандапас, именитый российский бизнес-тренер, делится секретами обольщения публики. Читатель научится управлять вниманием слушателей, подавлять собственное волнение, грамотно структурировать выступление и держать зрительный контакт. Книга настоятельно рекомендуется тем, кто реализует себя в сферах, связанных с частыми выступлениями, и, несомненно, будет полезна каждому, кто хотел бы перестать бояться говорить на публике и начать наслаждаться этим процессом.

УДК 316.16
ББК 88.53

ISBN 978-5-00117-055-6

© Гандапас Р. И., 2009
© Манн, Иванов и Фербер
(МИФ), 2009

Содержание

Прелюдия	8
Глава первая. Спасите!	12
Глава вторая. Какова цель?	18
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Радислав Гандапас

Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично

Издано с разрешения автора

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Гандапас Р. И., 2005

© Гандапас Р. И., 2009, с изменениями

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2018

* * *

Всем, кого я недолюбил.

Всем, кто меня недолюбливает

* * *

Многим может показаться необычным и даже шокирующим название книги – «Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично». Но оно продиктовано не только желанием привлечь внимание потенциального покупателя. Два базовых постулата книги вполне отвечают названию. Первый: важно не столько овладеть набором приемов воздействия на публику, сколько научиться получать удовольствие от собственных публичных выступлений. Ибо все, что человек делает с удовольствием, он делает значительно успешнее. Даже если пренебрегает некоторыми правилами. И наоборот. Второй: оратор вступает с аудиторией в своеобразную «интимную» связь, в которой он выступает с позиции мужчины (независимо от своего биологического пола), а аудитория – с позиции женщины. Значительное количество примеров в книге подтверждает право этой аналогии на существование.

Сегодня все чаще умение общаться с людьми становится определяющим фактором успеха в карьерном росте, в бизнесе, в политике, в учебе. И если общение индивидуальное может опираться на врожденные способности, то в публичной коммуникации этого уже недостаточно – здесь необходимы навыки, приемы и технологии. Именно эти навыки, приемы и технологии призвана передать «Камасутра для оратора».

Важно отметить, что эта книга не является популяризированной версией какой-либо научной диссертации или монографии. Она изначально создавалась как самостоятельное произведение, освоение которого должно приносить не только пользу, но и удовольствие. Книга написана для тех, кто проводит презентации, выступает на конференциях и семинарах, реализует себя в политике и других сферах публичной жизни или готовится сделать это.

Автор надеется, что ему удалось осветить тему современным, живым языком, интересно и увлекательно и что его книга принесет пользу десяткам и сотням тысяч будущих блестящих ораторов.

Радислав Гандапас

Прелюдия

ПРЕЛЮДИЯ



Прелюдия, из которой становится понятно, как автор дошел до того, что стал обучать технике публичных выступлений, и что побудило его к написанию книги «Камасутра для оратора». Здесь же мы узнаем, почему книга называется именно так, как называется

Как-то на моем тренинге «Как с успехом выступать публично» одна из участниц сказала обо мне примерно следующее: «Посмотрите на Радислава, ему сам Бог дал талант выступать перед людьми. Немудрено, что он делает это гениально. И кому, как не ему, обучать этому мастерству?» Когда я это услышал, то невольно вспомнил фразу, сказанную одной из моих

знакомых обо мне же: «Как он может обучать людей коммуникации? Ведь коммуникация – это как раз то, с чем у него большие проблемы».

Первая была права лишь отчасти, вторая – полностью. Вы читаете строки, написанные человеком, рожденным с паническим страхом перед публичными выступлениями. Мое первое воспоминание детства связано не с возвращением папы из долгой командировки, когда он прижался ко мне спящему своей небритой щекой. Не с бабушкиными плюшками. И не с дедушкиной рыбалкой. Мое первое воспоминание детства связано с публичным выступлением. Мое первое воспоминание детства – это волнение, замешательство, дискомфорт. Представьте себя на моем месте. «Сыночка, вставай на табуреточку и расскажи тетям и дядям стишок, который мы вчера с тобой разучили», – говорит мама. Новый год. Друзья родителей расположились за столом и понимают, что оливье и селедку они получают только после исполнения номера художественной самодеятельности. Это обычная история. Гости подчеркнуто сосредоточенны и уже готовы заплодировать. Мама предвкушает успех. Папа умилен заранее. Только я один невыносимо страдаю. От страха я забываю все, что вчера вечером с таким удовольствием выучил. Все четыре строчки. Не только из-за страха, но и из-за огорчения, что не оправдал ожиданий взрослых, я бегу в другую комнату и безутешно рыдаю. Ни подарки, ни сласти, ни ласки не могут вернуть меня к жизни. Жизнь кончилась. И кончилась позорно. Мои родители не помнят этого случая. Тогдашние наши гости не помнят меня. Но я все помню очень хорошо. Это детское переживание я пронес через всю свою жизнь. Еще не раз оно отзывалось смущением и сконфуженностью, когда нужно было выступить перед публикой. Еще не раз разноцветные пятна плыли перед глазами, тряслись колени и срывался голос, когда нужно было выйти на сцену. Еще не раз я прощался с жизнью после неудачного выступления. В пытку превращались школьные экзамены и олимпиады, торжественные вечера и концерты художественной самодеятельности.

Когда я стал старше, я решил: так дальше не пойдет. Или я научусь преодолевать волнение, или однажды, как великий артист, умру на сцене. Но не от полноты чувств, а от банального страха. Тем более что, как назло, к девятому классу я сильно вырос и именно меня стали «награждать» почетным правом выступить. И после поступления в университет мне не удалось затеряться. КВНы, та же художественная самодеятельность, студенческие научные конференции... Уже тогда я стал искать литературу на эту тему. Я стал наблюдать за теми, кто выступал успешнее меня. Я стал применять то, что узнал, на практике.

Говорят, что с нами в жизни случаются только две вещи: то, чего мы страстно хотим, и то, чего мы страшно боимся. В университете я готовил себя к научной работе. Но после его окончания я случайно (честно, именно случайно) попал на работу в школу. Учителем русского языка и литературы. Те из вас, кто имеет подобный опыт, подтвердят, что нет на свете более сложной аудитории, чем детская. Дети очень требовательны. Дети не станут притворяться и делать заинтересованное лицо, если им неинтересно. Если учитель – сильный оратор, у детей тут же загораются глаза. Эти горящие глаза, направленные на вас, трудно забыть. И бывает это не так часто, как хотелось бы. И если вы научились зажигать огонь интереса в детских глазах, со взрослой аудиторией вам будет значительно проще. Каждому преподавателю приходится этому учиться. И это гораздо более сложная наука, чем правильное заполнение журнала или написание плана-конспекта. И не всем эта наука дается. Но это прекрасная ораторская школа. Если у вас каждый день по пять-шесть 45-минутных выступлений в разных, таких непохожих, аудиториях, если в течение каждого из этих выступлений вы используете разные приемы и сразу можете оценить их результат, вы неминуемо станете хорошим оратором. Или уйдете. Я ушел. И унес с собой неоценимый опыт, который всегда помогал мне в работе с аудиторией.

Позднее мне по роду моей работы приходилось выступать регулярно. На пресс-конференциях и презентациях, на открытии выставок и на торжественных вечерах, на семинарах и круглых столах, в радио- и телеэфире. К счастью, все из-за той же работы мне повезло увидеть

на сцене прекрасных ораторов из нашей страны и других стран. Я следил за их выступлениями, подмечал приемы и «фишки», пытался подмеченное перенять. У меня стало получаться лучше и лучше. Меня даже стали просить помочь в подготовке к проведению презентаций. Я с удовольствием и пользой для себя помогал. Ибо именно в это время я узнавал несравнимо больше о том, как выступать перед публикой. Когда желающих получить мою помощь стало слишком много, их пришлось собрать в группу, чтобы работать со всеми одновременно. Так родился тренинг «Два крыла публичной речи», который я провожу до сих пор в разных городах и странах, благодаря которому я так много узнал и благодаря которому написана эта книга.

Проводя этот тренинг, я увидел, как много зависит от умения человека выступать перед теми, кто принимает решение. И еще я понял, что страх и неумение могут лишить нас замечательных шансов сделать свою жизнь лучше и интереснее. Меня всегда в первую очередь интересовало, как избавиться от страха. Я и не подозревал, что, выступая публично, можно испытывать удовольствие. Это пришло ко мне гораздо позже и стало приятным сюрпризом, своеобразной наградой за проделанную работу. На нее ушли годы, почти половина жизни.

За это время я понял, что значительная часть литературы по риторике написана людьми, которым я не доверил бы даже выступление с тостом на вечеринке перед ближайшими друзьями. Я обнаружил, что то небольшое, чему нас учили, часто не стоит и ломаного гроша. Оно просто не работает. Оно не дает эффекта. Но в этих горах мусора я иногда находил маленькие прозрачные камешки – приемы и методики, позволяющие вырасти в хорошего оратора. Моя собственная практика позволила их очистить и огранить. Таких камешков у меня собралась небольшая шкатулка. Теперь на моих тренингах, в книгах и фильмах я делюсь ими со всеми желающими. Вряд ли это смог бы сделать гений общения. Он просто выходит, произносит что-нибудь, и все замолкают. И он не знает, почему это произошло. Что он сделал такого? Он не знает. И соответственно, не может этому научить. А я знаю. И научить могу. Потому что учился этому сам.

Этот путь, конечно, не был сплошным удовольствием. Иногда я говорил себе: «Стоп, хватит. Ты же видишь: не дано. Займись чем-нибудь другим!» Но проходило время, и я, усвоив полученный опыт, снова брался за дело. И так год за годом. Когда я говорю об этом, я вспоминаю Валентина Дикуля, который долгие годы потратил на то, чтобы оправиться от страшной травмы, после которой врачи приговорили его к пожизненной неподвижности. Сейчас он известный силач. И, основываясь на своем опыте, он создал систему упражнений, позволяющую любому, уже не делая ошибок и не страдая от неудач, прийти к такому же результату. Он помогает людям в своей клинике.

Я намеренно почти ничего не говорю о том, каких жизненных успехов может добиться умелый оратор. Это и так понятно. Для меня важно другое – удовольствие. Мы так много в жизни делаем ради удовольствия. Мы за него платим. Мы ради него многим жертвуем. Почему бы не позволить себе получать удовольствие и от выступлений перед публикой? Любой публикой. На собраниях и совещаниях, на поминках и свадьбах, на концертах и пресс-конференциях, по телевидению и по радио, с трибуны и с места, стоя, сидя... Это сложно? Это здорово!

Осознавая, что физически я смогу охватить лишь несколько сотен людей, стремящихся к мастерству коммуникации, я снял учебные видеофильмы «Учимся выступать публично» и «Бизнес-презентация» (более подробная информация о них на последних страницах). Их получили уже тысячи человек по всему миру. Но и этого мало. В течение двух лет на сервере subscribe.ru выходили мои рассылки с тем же названием на аудиторию более десяти тысяч человек. Сегодня у меня есть собственный сайт radislavgandapas.com.

«Два крыла публичной речи» – название как название. А вот при чем здесь Камасутра? Отвечу. Все, что приводит к успеху публичного выступления, обусловлено биологическими особенностями человека. *Публика реагирует на оратора, повинуюсь не голосу разума, а воплю*

инстинктов. Специалисты подтверждают: наш успех у сидящих в зале на 60 % зависит от того, как мы выглядим, на 30 % – от того, как мы говорим, и лишь на 10 % – от того, что мы говорим.

Похоже выглядит ситуация, когда встречаются Он и Она. И Она реагирует так же. Разве нет?

Очень часто для того, чтобы пояснить свою мысль, мы используем сравнения. Эти сравнения, как правило, опираются на те образы, которые более понятны нашему собеседнику. Я нашел такой образ. Подозреваю, что в интимных отношениях у вас опыта больше, чем в публичных выступлениях. Вот и давайте исходить из того, что оратор вступает с публикой в своего рода интимные отношения, где оратор выступает с позиции мужчины (независимо от своего биологического пола), а публика – с позиции женщины. Здесь нет ничего удивительного: в обоих случаях взаимодействуют активное и пассивное начало, воздействующее и воспринимающее, инь и ян, мужское и женское. У публики – женская психология и логика предпочтений. Все, что срабатывает в отношениях мужчина – женщина, сработает и в отношениях оратор – публика. Все, чего нельзя допускать мужчине в отношениях с женщиной, недопустимо и в работе с аудиторией.

Как и в интимных отношениях, в риторике есть ряд секретов, значение которых обеспечивает сторонам наибольшее удовольствие. В этом вы сможете убедиться, прочитав все, о чем я пишу на этих страницах. Мало того, все, что мы делаем, выступая перед аудиторией, во многом схоже с тем, что мы делаем в любви. Судите сами. Чтобы убедить публику, нужно сначала ей понравиться, желательно сделать ей комплимент. После этого она воспримет информацию гораздо благосклоннее. Вы пробовали уговорить девушку, оперируя статистическими данными? Каковы в этом случае ваши шансы? Может, лучше пустить в дело нежный взгляд, шепнуть ей что-нибудь ласковое, необычное? Многие пришли к этой мысли самостоятельно, без моей помощи. И блестяще выступают.

А композиция речи – чем не композиция интимной связи? Сначала вы говорите: «Рад вас видеть». Это предварительные ласки – прелюдия. Потом вы смотрите тепло и доброжелательно и продолжаете: «Я давно мечтал выступить перед такой замечательной публикой!» Постепенно наращивая эмоциональный накал, вы (если вы хороший оратор) заставляете публику вздыхать и ахать, затаивать дыхание и вскрикивать. Вы умело ведете к кульминации, и, когда она происходит, публика содрогается, она готова на все. Но нельзя ее сразу оставить наедине со своими переживаниями. Побудьте с ней еще немного. Приласкайте ее на прощание («Мне было очень приятно провести с вами эти полчаса») и скажите еще что-нибудь, что будет ей приятно. Если вы сделали все правильно, публика – ваша. Позднее, правда, возникает новая проблема: как от нее отвязаться. Но это уже совсем другая история.

Публику можно очаровать. Публику можно соблазнить. Публику можно изнасиловать. Разве нет? Публику можно влюбить в себя. И еще: в нее можно влюбиться. Это правда. Я сам влюблялся много раз. И много раз изменял с другой публикой. Иногда публика изменяла мне с другим оратором. И тогда я наблюдал за ним: что он делает не так, как я, чем он ей интереснее; что я могу сделать, чтобы снова отбить ее у него? Я находил. Я делал это. И иногда возвращал неверную. Мне есть что вам рассказать. Перевернем страницу...

Глава первая. Спасите!

1

СПАСИТЕ!



Глава первая не только проясняет природу волнения, которое мы обычно переживаем перед выступлением, но и показывает, как обратить его себе на пользу. Здесь же мы стараемся прояснить, зачем вообще нужно учиться выступать перед аудиторией

Я получаю много писем с вопросом о том, как справиться со стартовым мандражом. Если в письме написано: «Спасите! Помогите! Караул! На вас одна надежда!», мне сразу становится понятно: речь пойдет о том, что автор не может справиться с волнением перед выступлением. Знакомая проблема? Впрочем, я не знаю ни одного человека (включая и себя), который не

испытывал хотя бы легкого волнения. Мы же говорим об избыточном волнении, парализующем память и речь, жестикуляцию и мимику. Пожалуй, преодоление одного только этого страха позволило бы сотням и тысячам людей выступать успешно и с удовольствием.

Сначала разберемся, что же такое волнение. Это всего лишь комплекс биохимических реакций, приводящий к выбросу адреналина в кровь. А что делает адреналин? Улучшает реакцию, кровоснабжение (в том числе коры головного мозга), приводит к появлению блеска в глазах (увлажнение слезистой), румянца на щеках. И кто-то предлагает бороться с волнением?! Да это как раз то, что необходимо блестящему оратору, чтобы произвести неизгладимое впечатление! Это та энергия, которая передается слушателям и заставляет их ерзать на сиденьях, привскакивать в момент наибольшего накала. Адреналин – наш союзник, дорогие ораторы!

Но повторю: сейчас речь идет об *избыточном*, парализующем волнении, 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). Поэтому в такие минуты организм и вырабатывает адреналина почти столько же, сколько при смертельной опасности. Можете себе представить: перед выступлением мы испытываем почти такой же стресс, как на поле боя под пулями, как в минуты, когда на нас несется поезд или когда мы балансируем на крыше небоскреба.

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.

Таким образом, одна из наших главных задач – снизить субъективную значимость предстоящего выступления и снять первобытный смертельный страх. Поговорим о том, что следует для этого предпринять.

Самый простой и самый доступный способ расслабиться – конечно, рюмашка. Но при регулярных выступлениях это ведет к алкоголизму, за которым следуют потеря памяти, ослабление мотивации, пофигизм, увольнение с работы, жалкое прозябание. Поэтому поищем более безопасные способы расслабления. Тем более что алкоголь при интенсивном говорении быстро улетучится и произведет обратный эффект: подавленность, вялость мыслей и тела, мандраж.

Не стоит принимать и успокоительное! Оно ухудшает реакцию и делает работу мозга вялой. Темп вашей речи замедлится. Волноваться, может, вы будете и меньше, но качество выступления от этого только пострадает. К тому же давайте договоримся: все, чего можно достигнуть без применения препаратов, будем делать без них. То есть вообще все.

Помните, как вы сдавали экзамены? Стоит вам начать говорить, как сразу становится легче. Впрочем, есть несколько упражнений, позволяющих хотя бы дожить до начала выступления.

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... Представили? (Молодые девушки предпочли бы представить, что их ноги достигли невероятной длины, но это совсем

другое.) Теперь то напряжение, которое вы испытываете, направьте по рукам в землю. Почувствуйте, как оно уходит. Но не слишком увлекайтесь, ведь вас зовут уже второй раз...

3. Поболтайте кистями, подвигайте пальцами, разомните руки. Вы и сами много раз делали это интуитивно. Врачи и психологи подтверждают, что гимнастика кистей рук позволяет не только снизить парализующий эффект волнения, но и стимулирует работу речевого аппарата, повышает сообразительность и красноречие. Удовлетворительного объяснения этому наука пока не дает. Астрологи трактуют это так: планета Меркурий управляет в теле человека кистями рук, а также коммерческими способностями и речью. Разминая руки, мы активизируем Меркурий, соответственно активизируется и речь. Надеюсь, я ничего не напутал.

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

5. Вообразите, будто вы сидите в тяжелой шинели с генеральскими погонами и чувствуете ее тяжесть на своих плечах. Вспомните, как ведет себя наше тело, когда мы чего-то боимся. Мы наклоняем голову вперед и поднимаем плечи, будто готовимся к подзатыльнику. Поскольку связь мозга с мышцами тела носит двусторонний характер, мы, воздействуя на тело, воздействуем и на свои эмоции. Опустите плечи, поднимите подбородок, выпрямите спину. У вас должна быть осанка спокойного и уверенного в себе человека.

6. Подышите медленно и глубоко. Это дыхание спокойного человека. Когда мы волнуемся, мы дышим поверхностно и часто. Наше состояние определяет дыхание. И наоборот.

Непосредственно перед началом выступления мы говорим подчеркнуто медленно и спокойно. Субъективное время выступающего и слушающего не совпадает. Когда вы находитесь перед аудиторией, все процессы в организме идут быстрее и быстрая речь для вас нормальна. Публике же кажется, что вы тараторите, и это воспринимается аудиторией как неуверенность и желание поскорее избавиться от этого кошмара. Если же вы перед речью часок поговорите очень плавно, ваше субъективное время выровняется с реальным.

Наличие в зале значимых для вас людей – начальников, родственников, друзей – дополнительный фактор, который может вводить вас в нервное состояние. Это вполне объяснимо. В структурах бессознательного есть внутренний цензор, которого мы связываем со значимыми для нас людьми: в детстве – чаще всего с отцом, а когда вырастем – с начальником. Неосознанно мы предполагаем, что такой человек имеет полное и безраздельное право судить нас, миловать и наказывать. Это игры разума. В случае, если в зале находятся значимые для вас люди и вы чувствуете, что ваше волнение связано с тем, что вам важна их оценка, объясните себе: вы идете к публике, чтобы помочь ей. С чего вы взяли, что можете позволить ей себя оценивать? У вас есть цель, и вы сделаете все, чтобы достичь ее. Зачастую мы слишком озабочены собой и тем впечатлением, которое производим. Если мы честно подойдем к этому вопросу, то вспомним массу ситуаций в жизни, когда достичь желаемого нам помешала боязнь выглядеть глупо, показаться идиотом. Не пригласил понравившуюся девушку на танец, и ее увел другой. Не смог сам предложить себя на освободившуюся должность, и ее занял коллега. Не защитил друга в споре... не блеснул на вечеринке... не станцевал африканский танец... не прыгнул с моста... не... не... не... Пора поставить точку в этом списке. А для этого нужно сосредоточиться на том, чего мы хотим достичь. Это, кстати, распространяется не только на публичные выступления. Французский философ Мармонтель как-то сказал: «Кто сверяет свое поведение с общественным мнением, тот не уверен в своих силах». Запомните эти слова.

С этим тезисом смыкаются еще два упражнения. Первое называется «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. Второе упражнение – из арсенала спецслужб. Если в зале находятся значимые для вас персоны, нет ничего лучше приема «Зайчики». Особенно

если вы побаиваетесь того, что они станут мешать вам во время выступления, высказывать недовольство, задавать каверзные вопросы. Минут на пять закройте глаза и представьте, что выступать вам предстоит не перед людьми, а перед настоящими зайчиками. Беленькими такими, пушистыми, с розовыми губками. И настройтесь на то, что, если зайки себя будут хорошо вести, вы будете добры к ним. Но если какой-нибудь попрыгайка станет мешать вашему выступлению, вы его прямо на сцене отшлепаете по розовой попке. Потом он будет сидеть в зале и горько плакать от боли и стыда, закрывая глазки пушистыми ушками. А остальные зайки притихнут и не посмеют пикнуть, пока вы на сцене. Представьте в деталях ушки заек, в которых на просвет видны венки. Представьте, как смешно они дергают своими носиками. Увидьте их бегающие глазки. Вам станет легче.

Предвижу вопрос насчет рекомендации представить сидящих обнаженными, приводимой у некоторых авторов. Мой ответ таков: я возобновил бы практику сжигания книг с подобными рекомендациями на площадях. По двум причинам. Если кому-то из вас приходилось видеть сон, в котором вы были обнажены при одетых людях, вы помните возникающее при этом ощущение неловкости. Если мы, выступая, используем этот прием, мы подсознательно переносим это ощущение на зрителей. А неловкость – это не то чувство, которое нам нужно при выступлении. И второе. Что-то неуловимо подсказывает мне, что тема обнаженного тела обязательно связана с темой секса. Таким образом, представляя себе обнаженных людей, мы стимулируем деятельность тех центров коры головного мозга, которые связаны с продолжением рода. Это один из корневых инстинктов, и импульс будет очень сильным (хотя вы этого не заметите). Таким образом, активизируются совсем не те участки коры головного мозга, которые нам нужны, чтобы произвести неизгладимое впечатление. Логично?

У волнения есть три канала, используя которые оно может захватить нас: тело, воображение, опыт. Волнуясь, мы дрожим, горбимся, сжимаемся; в воображении проносятся страшные картины провала; опыт убеждает нас в нашей никчемности, напоминая самые неудачные моменты из нашей практики. Мы также должны воздействовать на себя по тем же каналам. О теле и воображении мы уже поговорили. Теперь об опыте. Я против так часто рекомендуемой практики анализа своих выступлений 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 было особенно удачно, на том, что вам удалось. Вспомните, что произвело на публику самое сильное воздействие. Запомните это и применяйте снова. Вы никогда не станете делать все безупречно. Вы будете делать ошибки и никогда не достигнете идеала. Как боксер никогда не научится проводить поединки, не пропустив ни одного удара, сам же безупречно и неизменно поражая цель. Он даже не сможет освоить все виды ударов одинаково хорошо. Но у него будет свой коронный удар, против которого трудно устоять. Так и у вас должен появиться свой небольшой набор приемов, срабатывающих почти всегда безотказно. Вы найдете их, если станете, анализируя прошедшее выступление, сосредоточиваться на его удачных моментах.

Несколько утверждений, обычно вызывающих протест

Речь пойдет о стратегических мерах. Первые же абзацы вызовут у части читателей нездоровый скепсис и иронию. Это будет их защитной реакцией. Ибо если они согласятся с тем, что это не ерунда, то придется что-то менять. А этого так не хочется!

Первое утверждение: профессиональный оратор должен иметь хорошую физическую подготовку, эластичные кровеносные сосуды, тренированные сердце и легкие, быть гибким. И дело здесь не только в нагрузках во время выступления, но и в самом волнении. Долго объяснять механику. Достаточно сказать, что люди, регулярно выступающие и получившие мой

совет завязать с табаком и заняться своим телом, почувствовали очень скоро, что держатся значительно увереннее. Причем не только при публичных выступлениях.

Второе утверждение: профессиональный оратор должен иметь полноценную сексуальную жизнь. Под полноценностью я подразумеваю не количество раз в неделю. Скорее здесь речь идет о том, чтобы прекратить подавлять свои истинные желания. Займитесь этим вопросом с профессионалом (не этим *делом*, а этим *вопросом*!).

Третье утверждение: профессиональный оратор должен спокойно относиться к результатам своего выступления! Мы теряем в жизни всегда именно то, значение чего переоцениваем, то, к чему привязываемся, то, без чего не мыслим своей жизни. Моя рекомендация не отменяет действий, направленных на достижение цели, не снимает необходимости готовиться. Но вы должны воспринимать выступление как не более чем игру, в которой можно и выиграть, и проиграть. И, как в любой игре, проигрыш не уменьшает удовольствия от процесса. Ненормально, если после выступления вы думаете: «Черт меня дернул в это ввязаться! Это провал! Как я людям в глаза смотреть буду? Больше никогда!» Это признак дилетантства. Представьте, если бы Сергей Бубка после каждой сбитой планки устраивал подобную истерику. Вы профи, если размышления ваши лишены эмоций и выглядят примерно так: «Ага, сегодня я выступил слабо. Почему? Затянул вступление. Не уследил, когда аудитория поплыла на статистических данных. Перегрузил терминологией. Зрительный контакт держал только с той частью зала, где были значимые для меня люди. Почти не двигался по сцене. Запутался и скомкал финал. Хорошо! Поработаем над этим и поглядим, как они у меня попляшут! Когда там следующее мое выступление?!» Это как в анекдоте: «Слесарь Ушуев объявил бой зеленому змию. Сегодня победил змий. Завтра соперники сойдутся снова».

Важно понять, что и после самого провального выступления жизнь не остановится. Ни всего человечества, ни ваша собственная. Вселенная не сожмется до размеров самогонного аппарата. Планеты не остановят свой бег. Волга не промажет мимо Каспийского моря. НТВ не прекратит вещание. Граф Дракула не восстанет из ада, чтобы утащить вас с собой. И даже часовой у Вечного огня не икнет! *Ничего не произойдет!* И это даже обидно...

Если вы это поймете и прочувствуете, остальное пойдет гораздо проще. И веселее.

И еще. У выступающего ограниченное количество энергии. Часть ее он расходует на поддержание жизнедеятельности организма, часть – на базовую деятельность головного мозга. Это неизменные показатели. Остальное небольшое – на то, чтобы донести до аудитории главную мысль выступления. Если же он и этот жалкий остаток станет тратить на то, чтобы оценивать себя со стороны и переживать, – труба дело.

Сосредоточьтесь на главном – на достижении *цели* вашего публичного выступления.

Возможно, вам будет интересно мнение, с которым соглашаются опытные ораторы: страх перед публичным выступлением – нормальное явление для начинающего. При постоянной практике он постепенно ослабевает, уступая место возбуждению и удовольствию. Но это произойдет не сразу, а выступать нужно уже сегодня. Если вы станете бегать от страха, он будет преследовать вас всю жизнь. Идите на него, и рано или поздно вы заметите, что он остался у вас за спиной. Воспринимайте каждое выступление как вызов самому себе. Принимайте этот вызов и добивайтесь успеха.

«Легко вам рассуждать!» – скажет кто-то. И будет прав. Рассуждать мне легко. И при десяти, и при шестистах слушателях в аудитории. Именно потому, что я сам следую тому, что рекомендую.

Давайте теперь разберемся, зачем нужно учиться выступать публично

Ответ на этот вопрос кажется очевидным: чтобы более эффективно влиять на аудиторию, чтобы склонять ее к нужным нам действиям, чтобы не бояться любых залов и уверенно доно-

свить свою мысль, чтобы более эффективно продвигать свое дело и продвигаться по карьерной лестнице, чтобы в итоге быстрее и вернее достигать своих жизненных целей. Все это так. Но это не все. Мы упускаем, пожалуй, самое главное. Жизнь должна приносить удовольствие. Точнее, мы обязаны его получать. Сегодня, выступая перед публикой, многие из нас испытывают дискомфорт. Но мы должны научиться получать удовольствие от каждого своего выступления! И это возможно. Мало того, это возможно именно потому, что сегодня мы испытываем страх. Почти все в жизни, что сегодня доставляет нам удовольствие, раньше заставляло нас бояться. Страшно было прыгнуть с парашютом? Прыгнул – кайф. Поначалу страшно водить машину, а сегодня это ни с чем не сравнимое удовольствие. Да что греха таить, разве секс поначалу не вызывал у нас мандража? Так и не надо было соваться! Так нет, преодолели же. А если бы нет, какого удовольствия мы бы себя лишили! Давайте учиться не просто выступать перед публикой, давайте учиться получать от этих выступлений удовольствие, ибо все, что человек делает с удовольствием, он делает хорошо.

Глава вторая. Какова цель?

2

КАКОВА ЦЕЛЬ



ПОНРАВИТЬСЯ • ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ
• ДОНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ • ПРОДАТЬ
ВЫЗВАТЬ ИНТЕРЕС • ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ
ПОНРАВИТЬСЯ • ДОНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ •

Глава вторая, в которой автор предлагает алгоритм подготовки к публичному выступлению. Здесь же речь идет о важности правильной формулировки цели публичного выступления и о том, какие использовать инструменты для достижения этой цели

Как же с успехом выступать публично? И что считать успехом? Аплодисменты? Обилие вопросов из зала? Или что-то еще?

А это как раз зависит от той цели, которую вы себе ставите. Если цель была сорвать аплодисменты и они прозвучали – это успех? Не-а! Это просто некорректно поставленная цель.

Цель любой деятельности, как вы знаете, лежит за пределами этой деятельности. А аплодисменты – внутри. Какова ваша истинная цель? «Создать впечатление! Донести информацию! Запомниться! Понравиться!» – отвечают обычно участники моих тренингов. «А зачем? – спрашиваю я. – Ради какой цели?» И тут-то приходит прозрение! Для того чтобы ускорить этот процесс, задам главный вопрос: «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.

Ответьте себе честно-пречестно на этот вопрос. Запишите ответ. Поразмышляйте над тем, что вам дает достижение этой цели. Само осознание цели вашего выступления не только позволит вам наилучшим образом составить текст, но и даст необходимые силы и вдохновение как на период подготовки, так и во время самой презентации. Есть цель – есть энергия для ее достижения. Нет цели – нет энтузиазма, нет энергии, нет выступления.

Теперь можно приступать и к подготовке. Она пойдет гораздо живее и в правильном русле. Только запомните главное: цель выступления всегда должна формулироваться как ответ на вопрос, чего вы хотите добиться от слушателей.

Теперь увяжем цель, ясно и четко сформулированную вами, с последующими шагами по подготовке публичного выступления. Чтобы было проще запомнить, воспользуйтесь следующей схемой.

Давайте для начала вспомним основные части речи. Это... так, так, правильно... *существительное*... та-а-ак... ага... *глагол* и... *прилагательное*! Умнички! На какие вопросы отвечают эти части речи?

Существительное: кто? что?

Глагол: что делают? что сделают?

Прилагательное: какой? какая? какие?

Очень хорошо!

Часто бывает, что мы никак не можем приступить к подготовке текста публичного выступления. Текст презентации, о которой было известно еще месяц назад, мы иногда начинаем готовить только за сутки. Пишем первое, что придет в голову, сами не чувствуя ни системы в излагаемых мыслях, ни смысла. Схема, которую вы сейчас получите, позволит вам сразу приступить к подготовке текста. Притом без терзаний, скаканий за чаем в ожидании вдохновения и причитаний типа «На фига мне все это нужно?!».

Всякий врач, прежде чем приступить к лечению, не спеша выслушивает больного, задает вопросы. Каждый дизайнер желает знать, где будут сидеть работники офиса, который он оформляет, чем они занимаются, чем занимается сама фирма. Каждый полководец стремится получить максимум информации о дислокации сил противника, его материально-технической базе и морально-психическом состоянии.

Мы не глупее их и, прежде чем приступить к созданию шедевра, зададим несколько вопросов самим себе (а больше никому). И эти вопросы будут весьма похожи на те, на которые отвечают основные части речи. Итак...

Существительное. Прежде всего нам необходимо ответить на вопрос *«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 (очень важно!)? Что их радует? К чему они стремятся? Что они уже думают о вас и представляемом вами продукте, например?

Тут мне часто приходится слышать возражения, что люди в аудитории очень разные и невозможно составить общий портрет. Это не совсем так. Если люди собрались в одном помещении в одно время по одному и тому же поводу, есть что-то, что их объединяет. Остается только найти, что же это. В крайнем случае ориентируйтесь на тех людей, которые принимают нужное вам решение.

Глагол. Самое главное, как вы понимаете, *«что они сделают?»*. Что сделают эти люди после вашего выступления? Или, точнее, что они должны сделать? А еще точнее, что бы вы хотели, чтобы они сделали? Здесь как раз и место недавно сформулированной вами цели предстоящего публичного выступления.

Прилагательное. Следующий вопрос, разумеется, *«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?

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.