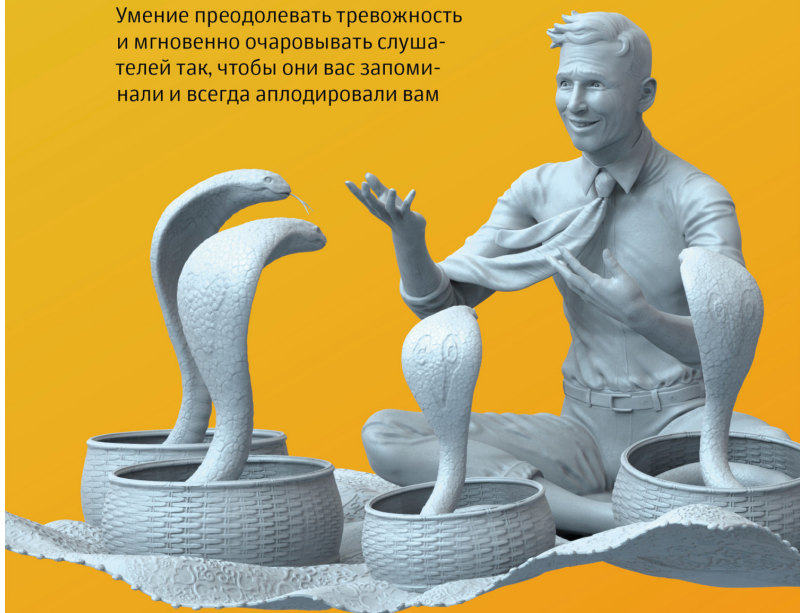


Патрик Кинг

Как не бояться выступать публично

Умение преодолевать тревожность
и мгновенно очаровывать слуша-
телей так, чтобы они вас запоми-
нали и всегда аплодировали вам



Патрик Кинг

**Как не бояться выступать
публично. Умение преодолевать
тревожность и мгновенно
очаровывать слушателей так,
чтобы они вас запоминали
и всегда аплодировали вам**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67673685

*Как не бояться выступать публично. Умение преодолевать
тревожность и мгновенно очаровывать слушателей так, чтобы они
вас запоминали и всегда аплодировали вам: Библос; Москва; 2022
ISBN 978-5-905641-98-5*

Аннотация

Публичные выступления и презентации – одна из самых распространенных фобий, и это вполне объяснимо. Когда еще мы бываем настолько открыты и уязвимы? Но это необходимое зло во всех сферах нашей жизни, как профессиональной, так и личной. От презентаций в конференц-зале до уверенного общения с противоположным полом – ваши ораторские навыки позволят вам выйти на новый уровень и добиться того, чего вы

хотите в жизни. Перед вами особенная книга, которая поможет (1) избавиться от беспокойства и уверенно выступать на любой сцене, (2) стать незабываемым и захватывающим спикером. Принципы, изложенные в этой книге, опираются на опыт лучших презентаторов в мире, от руководителей компаний и стендап-комиков до актеров.

Как покорить аудиторию? Вы узнаете:

- Как сформулировать идеальное вступление и заключение.
- Как добиться эмоционального отклика любой аудитории.
- Как преодолеть страх сцены и нервозность с помощью приемов мысленной репетиции.
- Что такое отрепетированная спонтанность и как она помогает добиться взаимопонимания с аудиторией.
- Как стендап-комики владеют сценой и добиваются благосклонности враждебной толпы.

Ваша аудитория будет ловить каждое ваше слово! Вы сможете:

- Уверенно выходить на сцену в любом месте и в любое время.
- Найти работу вашей мечты и строить замечательные отношения с людьми благодаря вашим ораторским навыкам.
- Создать репутацию компетентного и увлекательного спикера.
- Не бояться критики и укреплять уверенность в себе.
- Помнить: это ваш зал, это ваша аудитория, и вы заслуживаете аплодисментов!

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Введение	7
Глава 1	10
Глава 2	17
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Патрик Кинг
Как не бояться выступать
публично. Умение
преодолевать тревожность
и мгновенно очаровывать
слушателей так, чтобы
они вас запоминали и
всегда аплодировали вам

Patrick King

FEARLESS PUBLIC SPEAKING

How to Destroy Anxiety, Captivate Instantly, and Be
Memorable. Always Get Standing Ovation

Данный перевод книги «Умение преодолевать тревожность, мгновенно очаровывать слушателей так, чтобы они вас запоминали и всегда аплодировали вам» печатается по соглашению с TLL Literary Agency.

© 2017 by Patrick King.

© Студия Артемия Лебедева, дизайн и верстка обложки,
2022.

© ООО «Библос», 2022.

Введение

Я обливался потом.

Я неудачно пошутил, брякнул, не подумав, и извинился за это. Три смертных греха за одну минуту.

Никто в классе даже не улыбнулся в знак сочувствия, стояла полная тишина, и только мое сердце бешено стучало в груди.

Когда я делал доклад о совах в начальной школе, выяснилось, что у меня нет таланта к публичным выступлениям и презентациям. Я почему-то решил, что смогу импровизировать на ходу и как-нибудь выкручусь, поэтому не отрывал глаз от своего конспекта... который с каждой минутой становилось все сложнее читать, потому что руки у меня дрожали, как в лихорадке.

Когда я все же отрывался от листа и случайно встречался взглядом с одноклассниками, зевавшими от скуки, у меня сразу включался «импульс бежать или драться», подтвердивший, что я с треском провалился.

Дочитав свой доклад, я отпросился в туалет – от страха я весь взмок.

Больше всего меня бесило чувство беспомощности. Я никогда не был чересчур стеснительным ребенком, но, выступая перед людьми, замирал, становясь совершенно другим человеком.

И этот ужас преследовал меня до самого колледжа, где я наконец обратил внимание на свое саморазрушительное поведение и решил изменить его. Я усиленно занялся освоением навыка публичных выступлений. Прежде всего я подумал: «С кого мне взять пример?» Это золотое правило для новичков в любой области.

И я сразу понял, что долго искать не придется: самые лучшие спикеры у всех на виду – стендап-комики:

- 1) у них высочайший стандарт успеха,
- 2) они всегда готовы к негативной реакции.

Во-первых, чтобы выступление стендап-комика можно было признать успешным, он должен смешить аудиторию, так сказать, по команде, в течение часа, а то и дольше. Дело не только в том, чтобы подняться на сцену, не ударить в грязь лицом и очаровать слушателей. Для них успех – это публика, надрывающаяся от хохота. Объективно это одна из самых сложных задач в мире, если учесть, что у людей разное чувство юмора.

Наше с вами определение успешного выступления вызовет у стендап-комиков лишь усмешку.

Во-вторых, на сцене стендап-комики – как на войне. Если они не справятся, аудитория сразу же начнет свистеть и шикать, проявляя недовольство, – все это приветствуется. Им постоянно приходится завоевывать расположение критично настроенной публики. Даже думать об этом страшно, и последствия намного серьезнее, чем у нас с вами, если мы про-

валим свое выступление: да, будет неловко, но не более того.

Пересмотрев сотни выступлений стендап-комиков, я научился выступать уверенно, сохраняя присутствие духа.

В этой книге собраны непростые жизненные уроки и все, чему меня научили мои вылазки из зоны комфорта, на которые я решился для развития своих навыков публичных выступлений и презентаций, впечатляющих слушателей. Как и большинство наших навыков, мастерство публичных выступлений можно повысить. Но для этого нужны проверенный компас и готовность двигаться дальше, не боясь провала.

Сколько я пережил неудач – и в Toastmasters (обучение навыкам публичных выступлений), и в других подобных организациях! Но мир не рухнул, я не провалился сквозь землю от смущения, и друзья не перестали со мной общаться из-за моих неудачных выступлений или шуток.

В этом вся прелесть публичных выступлений – даже когда вы стоите на сцене и все присутствующие смотрят на вас, им не так уж и важно, что вы делаете и о чем говорите. Они даже не вспомнят ваши неудачные шутки и корявые формулировки. Идти по шаткому бревну легче, когда на тебя никто не смотрит, так что пусть эта книга поможет вам спокойно попрактиковаться, чтобы стать потрясающим спикером.

Глава 1

Как преодолеть тревожность и боязнь сцены

Наверняка у вас сложилось свое представление о публичных выступлениях, и вы убедили себя, что эта задача вам не по плечу. Но, поверьте мне, вам все по плечу – точнее, будет, если вы в это *поверите*.

Или же вы боитесь публичных выступлений больше смерти. Стоять на сцене перед публикой и говорить человеку очень страшно, что подтверждают многочисленные исследования. Вы ставите себя в уязвимое положение, вас могут раскритиковать и осудить, и это, конечно, страшно, особенно если вы не слишком уверены в себе.

Страх осуждения создает замкнутый круг, который сильно мешает выступать. Когда вы тревожитесь, оказавшись в центре внимания, то теряете уверенность, начинаете стесняться и робеть. А чем больше вы тревожитесь, тем сильнее страх. Даже самым лучшим спикерам иногда тяжело избавиться от ощущения неминуемой катастрофы при мысли о провале.

Представьте, что вы серьезно подготовились к презентации, используя юмор и проявив смекалку, но на всем этом можно поставить жирный крест, если позволить тревоге и

страху одолеть вас. Поддавшись им, вы неизбежно начнете преувеличивать малейшие недочеты и запинки, игнорируя при этом мастерство вашего выступления.

После первой же неудачной презентации вы решите, что вы «плохой спикер». Но представьте, как изменилась бы ваша жизнь, если бы вы принимали все свои решения, опираясь на один-единственный случай двадцатилетней давности? Доклады в третьем классе остались в далеком прошлом, так что пора преодолеть этот подсознательный страх, осознав всю его иррациональность. Мне бы хотелось верить, что эта книга станет для вас важным шагом к данной цели.

Прежде всего, необходимо – *изменить свой подход*. Крайне важно то, как вы воспринимаете свою роль, роль аудитории и общий контекст выступления; от этого зависит, насколько вам будет комфортно.

Действительно, все определяет ваш взгляд на конкретную ситуацию. Вы выходите на сцену, чтобы вас осудила толпа незнакомых людей, мечтающих разорвать вас в клочья? Скорее всего, нет.

Приведем в качестве примера свидание.

Рядом с человеком, который нам нравится, мы робеем и боимся критики, опасаясь, что не подходим ему. Но если собеседник не вызывает у нас романтических чувств, мы легко и свободно говорим с ним, не страшась осуждения. Наше отношение к аудитории кардинально меняет наш подход.

Задумайтесь: люди специально пришли, чтобы послушать

вас. Вы – та причина, по которой они решили прогулять работу, взять выходной или пожертвовать обеденным перерывом, чтобы услышать ваше выступление. Почти всегда вы будете вызывать у них симпатию и такой же интерес, как романтический партнер. Они пришли ради вас. Они хотят научиться у вас. Они пожертвовали чем-то, чтобы увидеть вас. Они пришли поддержать вас и искренне желают вам успеха.

Кем бы вы ни были – главным гостем мероприятия или второстепенным, школьным учителем или университетским профессором, перед вами – внимательная аудитория. Им что-то нужно от вас, и одно это ставит вас в очень выгодное положение. Это совершенно другой подход – все лучше, чем чувствовать себя ягненком, которого ведут на заклание?

А что если им нет до вас никакого дела? Тогда вам будет нелегко, но постарайтесь воспользоваться случаем, чтобы переубедить их! Сколько человек проникнется симпатией к вам и как быстро?

Если вы попали в неприятную ситуацию, единственный выход – сдерживать свои эмоции и изменить свое восприятие. Можно и дальше рыть себе яму, поддавшись тревоге и страху, или осознать свою ценность – ведь люди пришли послушать именно вас.

Как только вы успокоитесь, вам нужно будет осознать, что ваша аудитория, кто бы ее ни составлял, не ищет совершенства.

Ваши чисто человеческие огрехи помогут людям лучше

понять вас, если, конечно, ваше выступление – не полный провал.

Есть даже особый психологический феномен *эффект пр-этфола* (pratfall – ляп, провал): чем уязвимее вы кажетесь, тем больше симпатии вызываете. Запинаться, путать слайды, подшучивать над собой (если это не указывает на полнейшую некомпетентность) – все это на самом деле усиливает вашу харизму и симпатию к вам.

Вместо того чтобы бояться своей уязвимости и недостатков, примите их. Они красноречиво говорят о том, что вы – человек, такой же, как все. И чем вы станете ближе своей аудитории, тем проще будет найти с ней общий язык.

Причем связь между аудиторией и спикером выстраивается не только на личностном уровне, но и на эмоциональном – с момента вашего появления на сцене. Другими словами, все, что чувствуете вы, мгновенно почувствуют и они.

Например, одни люди с лишним весом стесняются своей внешности, а другие нет. При общении с теми, кто стесняется своего веса, создается ощущение, будто мы боимся случайно задеть их самолюбие, потому что сразу видно, как им некомфортно. Приходится постоянно быть начеку и не раз подумать, прежде чем что-то сказать. В итоге мы ведем себя неестественно.

Именно так чувствует себя аудитория, когда спикеру явно некомфортно находиться на сцене. Никому из слушателей не хочется испытать это напряжение, если, конечно, не

предполагается создание специального эффекта и вы знаете, что оно кратковременно.

Следовательно, не стоит показывать аудитории, что вы нервничаете, устали или не подготовились. Возможно, вы делаете это интуитивно, чтобы снизить ожидания, или же это действительно так. *Но в любом случае не говорите людям об этом.*

Иначе вы создадите негативное впечатление о себе: аудитория решит, что вы точно не справитесь. И это повлияет на отношение к вам. Услышав от вас, что вы нервничаете, они будут воспринимать все ваши действия как нервный тик. Не ставьте себя в такое невыгодное положение.

Точно так же не следует извиняться за свое выступление. Этим вы лишь вызовете у слушателей негативные ожидания. И тогда точно можно будет сказать, что вы начали не с той ноги!

Более того, не забывайте, что психологический стресс вызывает физиологическую реакцию. Когда вы тревожитесь или переживаете из-за выступления (или любой другой проблемы), организм вырабатывает гормон кортизол, который делает вас нервным. Выработку кортизола усиливает кофеин, так что не принимайте его за несколько часов до выступления.

Однако, по закону Йеркса-Додсона, не следует полностью избавляться от стресса и напряжения: оптимальный уровень стресса дает наилучший результат.

Примеры из жизни доказывают, что это вполне логично. Если вы ни капли не переживаете, например по поводу экзамена, то не готовитесь к нему и не достигаете высокого результата, потому что для вас это не самое главное в жизни. Это ленивое состояние ума. Но если вы слишком переживаете по поводу того же экзамена, от которого зависит ваша дальнейшая жизнь, стресс мешает вам сосредоточиться на задаче.

Таким образом, необходимо найти оптимальный уровень напряжения, чтобы достичь оптимального результата. Добиться правильного сочетания стресса и напряжения нелегко. Нужна достаточно сильная мотивация, чтобы как следует потрудиться и заставить мозг работать, но при этом не перегружать себя, дабы не сломаться.

Люди, которым всегда удается блестяще выступать перед аудиторией (в качестве спикера или исполнителя), достигают так называемого состояния потока.

К сожалению, при недостатке или избытке стресса состояние потока не возникает. Слишком мало – и вы беретесь за дело спустя рукава, без мотивации. Слишком много – и вы ударяетесь в панику.

Секрет закона Йеркса-Додсона в том, чтобы постоянно экспериментировать (в удобное для вас время и в удобном темпе) и искать нужный уровень стресса и напряжения. А потом научиться вызывать у себя это состояние при необходимости, чтобы добиться наилучшего результата.

Главное – не забывать, что в конечном итоге плохое выступление не такая уж катастрофа.

В девяти случаях из десяти самое худшее последствие этого – чувство неловкости. Но оно вас не убьет. Солнце все так же взойдет на следующее утро, а люди быстро найдут себе новое развлечение. Люди забудут. Ваша карьера не рухнет, ваша вторая половинка не бросит вас и никто не изгонит вас из общества – все это может произойти только у вас в голове. Не так уж и страшно, правда?

Глава 2

Идеальное вступление

Вы, вероятно, когда-нибудь слышали или читали, что самая важная часть доклада – это вступление, которое должно быть настолько увлекательным, чтобы остальной материал уже не играл большей роли.

Такой совет не лишен смысла, но редко кто объясняет, почему это так важно и как это сделать. Интригующее вступление нужно подготовить по двум причинам.

Во-первых, известно, что человеческая память фиксирует два момента во времени – начало и конец. Предположительно, это происходит потому, что начало задает общий тон, а конец – это последнее, что вы слышали. Это называется эффектом первичности (первый аспект) и эффектом новизны (последний и самый недавний аспект). То есть в подавляющем большинстве случаев люди лучше запомнят ваши первые и последние слова, чем остальное.

Во-вторых, важно первое впечатление. Когда вы встречаете человека на вечеринке или работе, достаточно 60 секунд, чтобы сложилось первое впечатление. Думаете, слишком быстро? Но когда вы выступаете на сцене, это время сокращается вдвое, и зачастую первое впечатление о вас складывается еще до того, как вы откроете рот. Не нужно обла-

дать безупречными манерами и пленять людей своим фантастическим шармом, но мнение о вашей убедительности, надежности и компетентности сложится очень быстро. Людям некогда размышлять о том, что вы собой представляете, поэтому они хватаются за первое, что видят, и выносят суждение.

Как же добиться блестящего вступления?

На большинстве мероприятий вас представит либо организатор, либо предыдущий оратор. Зачастую вас попросят заранее прислать краткую биографию.

И это часть вашего вступления! Во многих случаях это нужно использовать, чтобы вызвать к себе интерес еще до вашего выхода на сцену. Не упустите такую возможность – это не пустая трата времени, а часть вашей презентации, к которой следует отнестись серьезно.

Сведения о вас должны быть краткими, запоминающимися, понятными, интересными, впечатляющими и «живыми», а не безликими.

Как минимум, ваша биография не должна ограничиваться стандартным резюме – где вы работали и учились плюс сухой перечень ваших профессиональных достижений. Важно добавить капельку юмора или подчеркнуть интересные моменты вашей жизни, на которые можно затем сослаться, когда вы выйдете на сцену. Если вы заставите аудиторию улыбнуться до того, как начнете выступление, – считайте, что победа у вас в кармане.

Предлагаю простую структуру, которая поможет вам составить интересное биографическое вступление.

- Два предложения о вашем докладе – почему вы выступаете и почему это актуально?
- Одно предложение о вашем опыте работы и достижениях – почему люди должны слушать вас?
- Одно предложение о вашей личной жизни – что делает вас интересным и особенным человеком? (Эту часть можно подстроить под контекст вашего выступления.)

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.