

**КАК**

Рейналдо Полито

**ГОВОРИТЬ  
ПРАВИЛЬНО**



**И БЕЗ СТЕСНЕНИЯ**

# Рейналдо Полито

## Как говорить правильно и без стеснения

*Текст предоставлен издательством*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=8509905](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8509905)*

*Как говорить правильно и без стеснения.: Весь; Санкт-Петербург; 2014*

*ISBN 978-5-9573-2665-6*

### Аннотация

Хотя в редких случаях дар красноречия и является врожденным талантом, но чаще всего это не так – утверждает Рейналдо Полито. Каждый человек способен научиться говорить правильно, красиво и логично, вызывая у слушателей позитивный эмоциональный отклик. Для начала автор предлагает разобраться, что же мешает вам блистать, выступая публично, и выработать свою программу совершенствования коммуникативных навыков. Кому-то придется столкнуться со своими внутренними страхами, а другим – достаточно поработать над манерой подачи информации. Прочитав книгу, вы узнаете, как: – правильно строить свою речь и находить аргументы, способные убедить каждого; – общаться с любой аудиторией; – найти верный тон и задействовать язык своего тела; – пользоваться визуальными средствами; и многое, многое другое. Рейналдо Полито дает несколько десятков проверенных

советов, которые помогут вам не только не бояться выступать, но и получать от этого максимум удовольствия. Помните – качественная коммуникация является одним из главных ингредиентов успеха.

# Содержание

Мнение о публичных выступлениях	6
Нечто большее, чем просто несколько слов о новом издании книги	7
Часть I. Оратор и аудитория	13
Глава 1. У вас есть дар хорошо говорить	13
Все мы учимся говорить	16
Хорошая новость: никогда не поздно продолжить	16
Измените мелочи	18
Глава 2. Как контролировать свой страх перед публичными выступлениями	21
Откуда берется страх перед публичными выступлениями	21
Как преодолеть свой страх перед публичными выступлениями	25
Страх не исчезает	35
Каким оратором вы хотите быть?	37
Как подготовиться к выступлению с трибуны	38
Глава 3. Качества, необходимые вам для того, чтобы стать еще лучшим оратором	42
1. Память	42
Конец ознакомительного фрагмента.	43

# Рейналдо Полито

## Как говорить правильно и без стеснения

*Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.*

# Мнение о публичных выступлениях

Публичное выступление является самым распространенным и наглядным проявлением искусства, потому что оно представляет собой искусство слов – слов, выступающих в качестве облачения мыслей, формы идей, чистого голоса природы и духа, легких, как воздух, и переливчатых, как бабочка, прозрачных, как газовая ткань, и звонких, как бронза; слов, шепчущих, как прибрежный бриз, и грохочущих, как пушки, журчащих, как ручей, и ревущих, как шторм; слов, притягивающих как магнитом и вспыхивающих подобно молниям, режущих, как меч, и сокрушающих, как удар палицей; сверкающих, как бриллиант в солнечных лучах, и величественных, как огонь; слов, являющих собой величие архитектуры, очертания скульптуры, краски живописного полотна, ритм поэзии; слов, которые благодаря их красоте и богатству, изяществу и роскоши провозглашают публичную речь царицей всех искусств, а оратора – царем художников!

*Элвис Мендес*

# **Нечто большее, чем просто несколько слов о новом издании книги**

Пожалуй, это самое мужественное и дерзкое деяние за всю мою писательскую карьеру: полностью переписать книгу «Как говорить правильно и без стеснения». Потом вы поймете, что я имею в виду. Несколько дней назад я вспоминал время, когда писал эту – первую свою – книгу. Я размышлял о трудностях, с которыми сталкивался при написании буквально каждой страницы. Ведь только на самую первую я потратил больше месяца.

Всякий раз перечитывая ее, я находил все новые ошибки. Это могли быть повторы слов, или неверная запятая, или незаконченная фраза. Поэтому я вырывал страницу, комкал ее и снова принимался за дело. Слишком педантично? Возможно, но, если говорить честно, все это объяснялось моей тогдашней писательской некомпетентностью. И процесс длился, слово за словом, фраза за фразой, глава за главой – пока, наконец, через девять лет я не дошел до конца. Как внимательно я выбирал примеры! Я менял их бесконечное множество раз, потому что всегда полагал, что смогу найти более наглядную иллюстрацию для концепции, которую только что обсуждал. Едва закончив очередную главу, я от-

правлялся к своему дорогому другу и учителю португальского языка, безвременно ушедшему Луису де Оливейра. Он терпеливо изучал каждую страницу, не делая никаких замечаний, и лишь время от времени приподнимал бровь. Закончив чтение, он клал страницы на стол в центре гостиной, откидывался на спинку кресла и говорил то, что мне больше всего хотелось услышать: «Очень хорошо, Полито. Но ваш почерк становится все хуже и хуже». Он был прав, потому что я не пользовался пишущей машинкой, все было написано моими трудноразличимыми каракулями, а в то время мы даже вообразить себе не могли появления компьютеров. Когда я собирался уходить, де Оливейра предупреждал меня, что должен будет внимательно просмотреть рукопись и позже выскажет свои замечания. Иногда текст возвращался ко мне, пестрящий пометками, в которых были самые разные рекомендации и советы. В другие разы никаких изменений вносить не требовалось. Затраченные усилия стоили того, потому что книга получилась такой, какой мне хотелось. А потом началась битва за ее публикацию.

В начале 1980-х годов Нильсон Лепера, нынешний коммерческий директор издательства Saraiva, был моим студентом на курсе словесного выражения. На одном из занятий я делился новостями о работе над книгой, постепенно обрабатывая все новыми главами, и сказал, что уже скоро текст будет закончен. Тогда Нильсон и спросил меня, договорился ли я с каким-нибудь издательством о публикации. Я ответил,

что еще нет, и он попросил известить его, когда книга будет готова.

Примерно два года спустя, дописав последнюю главу, я позвонил Нильсону и понял, что ситуация изменилась. «Полито, – сказал он мне, – я поговорил с народом об издании вашей книги, но они не выказали особой заинтересованности, поскольку тема книги находится вне зоны наших интересов, включающих, главным образом, преподавание и юриспруденцию». «Хорошо, никаких проблем», – ответил я. Я поблагодарил его за старания и сказал, что изыщу другую возможность публикации. После безрезультатных хождений из одного издательства в другое, где меня ожидали отказы за отказом, месяца через два-три я обнаружил, что у меня достаточно денег для того, чтобы напечатать книгу самостоятельно. Я снова позвонил Нильсону и сказал, что решил оплатить публикацию. «Не делайте этого», – страстно возразил он. И объяснил: «Тот факт, что предмет книги далек от сферы наших корпоративных интересов, не означает, что я сдался. Напротив, полагаю, что ваша книга могла бы стать нашим первым популярным изданием, и, между нами говоря, я думаю, что ее ожидает беспрецедентный успех».

Я не знаю, основывал ли мой новый друг Нильсон Лепера свое пророчество на опыте и профессиональном видении, или же руководствовался интуицией, но он, к счастью, оказался совершенно прав. Популярные книги, вышедшие в издательстве Saraiva, стали реальностью, и книга «Как гово-

ритель правильно и без стеснения» вошла в историю, став бестселлером в Бразилии. Она выдержала сто переизданий; была в списке бестселлеров страны в течение трех лет, нередко выходя на первое место; она получила одобрение и была включена в обязательные правительственные программы, а также имела успех за границей – несколько стран опубликовали ее.

С момента выхода книги в свет я внес небольшие изменения в ее содержание, всегда придерживаясь исходного стандарта. Самой важной модификацией стало пятидесятое издание, куда я включил CD с лучшими речами книги, прочтенными самими ораторами!

В течение последних десяти лет я писал статьи для журналов, газет и сайтов. Бывали времена, когда я писал по двадцать статей в месяц, причем некоторые из них можно считать достаточно длинными, от шести до восьми страниц. Это было весьма интересным упражнением, потому что для того, чтобы заинтересовать читателей и обеспечить хорошее содержание статьи, текст должен быть легким, с юмором, и побуждать к размышлению.

Если статья скучная, то страницы перелистывают одну за другой в мгновение ока. Именно поэтому я был должен передавать свои технические знания с помощью самого привлекательного языка. Постепенно я начал пользоваться этим более вольным стилем при написании новых книг и пересмотре ранее изданных. Для этого я положился на своего партнера

Роджеро Гастальдо – одного из самых компетентных специалистов, с которыми мне доводилось встречаться, – работавшего редактором во многих отделах издательства Saraiva. Иногда я единолично принимал решение об изменении той или иной книги, а иногда редактор ставил передо мной новую задачу. Несмотря на это, содержание чемпиона продаж «Как говорить правильно и без стеснения» оставалось прежним. Однажды я позвонил Роджеро и предложил нечто революционное: взять лучшие темы из недавно опубликованных книг «Отличный способ говорить хорошо» (*A Good Way to Speak Well*) и «Говорите еще лучше» (*Speak Much Better*), уже переизданных, вставить их в книгу «Как говорить правильно и без стеснения» (*How to Speak Correctly and Without Inhibitions*) и превратить все это в новую книгу, самую лучшую, которую я только мог написать. Поскольку это предложение было дерзким – мы собирались затронуть книги, уже завоевавшие прочное положение на рынке, выдержавшие шестнадцать изданий и входящие в списки бестселлеров страны, – я воображал, что редактору потребуются время на размышления и масса встреч перед принятием решения. Я ошибся. Едва только я закончил говорить, Роджеро ответил: «Я в деле». Так я с головой окунулся в этот проект, и результатом стала книга, которую вы читаете сейчас. А какое это было удовольствие! Как будто бы книгу, написанную много лет назад, облачили в новый великолепный костюм.

Я снова должен поблагодарить двух своих друзей – Род-

жерю Гастальдо за его профессиональную компетенцию и доверие к моим литературным проектам и Нильсона Лепера, который в тот момент, когда все двери передо мной были закрыты, протянул руку помощи и заранее увидел победный путь, который довелось пройти моей книге. Я посвящаю ему новое издание книги «Как говорить правильно и без стеснения».

*Рейналдо Полито*

# Часть I. Оратор и аудитория



## Глава 1. У вас есть дар хорошо говорить

Когда люди спрашивают меня, является ли дар красноречия врожденным, я замечаю, что они не просто хотят проконсультироваться, а надеются получить утвердительный ответ, который бы их успокоил.

Люди нередко прощают себе отсутствие коммуникатив-

ных навыков, считая их привилегией родившихся с даром красноречия и полагая, что все те, кого в этом отношении обделила природа, защищены от возможной критики и совесть их чиста. В конце концов, они же никак не могут изменить свое предназначение, которое определилось в момент зачатия. В глубине души они знают ответ на свой вопрос, но поскольку источник надежды никогда не иссякает, они сознательно хотят заблуждаться.

Я знаю, что должно произойти, и молчу, жду и никогда не бываю разочарован: «Полито, мне знакомы несколько человек, которые говорят очень хорошо, но которые никогда не посещали курса словесного выражения».

Во-первых, откуда такая уверенность, что те люди никогда не обучались ораторскому мастерству? Во-вторых, этот учебный курс является не единственным способом научиться хорошо излагать свои мысли. Одни люди могли использовать врожденные таланты в юности, а впоследствии стали развивать коммуникационные навыки. Они учились делать эффективные презентации методом проб и ошибок. Однако другие люди, и их большинство, либо никогда не попадали в благоприятный для развития вербальных навыков контекст, либо предпочитали упрямыться и игнорировали открывающиеся возможности.

Ошибки юности зачастую не имеют страшных последствий для имиджа начинающего оратора, но для человека, уже завоевавшего высокие позиции в иерархии, ошибка мо-

жет стать фатальной, нанеся урон с трудом завоеванному положению или прервав подъем по карьерной лестнице.

В случае, когда иерархическое положение не допускает элементарных ошибок в общении, некоторые люди предпочитают отказываться от выступлений и смущаются в ситуациях, когда им приходится выставлять себя на всеобщее обозрение. Поступая так, они упускают возможность учиться.

Однажды у меня был студент, который в своей презентации на первом занятии рассказал, что всю свою жизнь он испытывал замешательство и искал любые причины, которые позволили бы ему не выступать публично. Но люди перестали верить его историям, и поэтому он был вынужден прийти на курсы, чтобы научиться говорить... и придумывать лучшие извинения.

В ситуациях, когда в силу занимаемого положения ваши коммуникационные ошибки просто недопустимы, решение проблемы состоит в том, чтобы обратиться за помощью к профессионалу и совершенствоваться без риска навредить себе типичными обмолвками, которые часто случаются на стадии обучения. Молодой человек, предпочитающий не рисковать и тихо сидеть на своем месте, или тот, кто не видит возможностей для развития, может выбрать гарантированный короткий путь в обучении, пользуясь наставлениями специалиста. Нет нужды говорить о том, что в наше время битва за рабочие места начинается во все более раннем возрасте, а качественная коммуникация является одним

из главных ингредиентов успеха.

## **Все мы учимся говорить**

Вы обращали внимание на то, как происходит естественное овладение речью? Одни дети начинают говорить немного раньше, другие немного позже, но всех их – при условии, что у них нет серьезных проблем, мешающих нормальному развитию, – побуждают и учат говорить.

Однако это направленное обучение почти всегда останавливается на ранних стадиях. После того как дети научаются идентифицировать самые важные предметы и составлять предложения для выражения мыслей, их оставляют в покое. Если бы коммуникации уделяли больше внимания – читали вслух, делали импровизированные презентации на самые разные темы, запланированные доклады на темы, обсуждаемые в прессе и на школьных уроках, то у всех у нас без исключения развилась бы способность к публичным выступлениям. И никто не мог бы посетовать, что умение хорошо говорить дано от природы лишь избранным.

## **Хорошая новость: никогда не поздно продолжить**

Тот факт, что направляемое обучение мало-помалу прекращается, не означает, что его нельзя продолжить. Незави-

симо от возраста любой человек может заняться своим развитием и научиться говорить лучше. Ведь несмотря на то, насколько резко прекратилось обучение речи, ее развитие никогда не застывает на одном месте. Пусть это развитие происходит не идеальным образом, но оно происходит, так или иначе. Вы ходите в школу, вы беседуете с людьми, вы открыты коммуникации и совершенствуете свои вербальные навыки.

А сейчас вам просто надо продолжить это.

Самое важное – осознавать, что вы уже знаете, как говорить, что эта ваша компетенция готова к использованию. Вы должны научиться пользоваться этой компетенцией (способностью) в ситуациях, к которым вы, возможно, не привыкли, например, стоя перед аудиторией слушателей.

Чтобы преуспеть в этом начинании, попытайтесь вести себя на публике так, как вы ведете себя в обычной жизни. Именно здесь большинство людей совершают ошибку: когда они выступают публично, они перестают быть самими собой и начинают действовать в несвойственной им манере. Их поза становится неестественной, жесты – механическими, взгляд устремлен вдаль, голос приобретает официальные нотки, а речь изобилует словами, которые можно найти только в словарях.

Как человек может сделать хороший доклад, если положение его тела отличается от того, к которому он привык? Поэтому люди становятся искусственными и неуверенными, а

их результаты – плачевными. А самое скверное заключается в том, что они сокрушаются по поводу того, что не наделены даром красноречия!

То, что я сейчас скажу, настолько важно, что я буду возвращаться к этому снова и снова: когда вы стоите перед аудиторией, постарайтесь вести себя так, как если бы перед вами была группа друзей. Чем в большей степени вы способны действовать так, как будто вокруг собрались люди, с которыми вы общаетесь каждый день, тем спокойнее и увереннее вы будете себя чувствовать и тем лучше будет качество вашей презентации. Слова, которыми вы пользуетесь в повседневной жизни, будут изливаться из вас потоком; ваша поза будет правильной, а не зажатой; жесты будут подчеркивать важную информацию и уточнять те послания, которые просто подразумеваются. И если вы будете смотреть на слушателей как на своих друзей, вы не натолкнетесь на отчуждение.

## **Измените мелочи**

Публичное выступление – это всего лишь живая беседа; то есть оно должно быть беседой, но яркой.

Чтобы речь обладала этой характеристикой и была пригодна для публичной презентации, вложите немного больше энергии в то, как вы выражаете себя:

1) сделайте голос немного громче, чтобы показать свою вовлеченность и интерес к предмету;

2) придайте больше экспрессии жестам и выражению своего лица, чтобы они соответствовали более громкому голосу и обеспечили большую гармонию между различными аспектами коммуникации;

3) попытайтесь удлинить паузы, чтобы слушатели лучше поняли важность сообщаемой им информации, могли поразмыслить над ней и с интересом бы ждали того, что произойдет дальше;

4) повышайте уровень энергии и динамизма своей «беседы» в соответствии с размером аудитории.

Отдайте своей аудитории все, что у вас есть – свою энергию, веселье, чувство юмора и индивидуальный стиль. Если у вас богатая мимика, постоянно пользуйтесь ею. Делайте то же самое, если вы умеете петь, танцевать, отпускать хорошие шутки или рассказывать интересные анекдоты. Другими словами, извлекайте преимущества из своих лучших способностей и эксплуатируйте их.

То, что я говорю вам, не является мотивационным докладом. Я сам делаю это на протяжении более чем тридцати лет, и меня всегда трогает до глубины души, когда я вижу, как люди приходят заторможенными, неуверенными в своей способности говорить публично, а через несколько часов узнают, как извлечь максимум из тех коммуникационных навыков, которые у них уже есть, приобретая уверенность и мужество, необходимые для выступлений перед слушателями. Без каких-либо изменений, просто опираясь на то, что

они уже развили в себе в течение жизни, люди преодолевают трудности и становятся счастливее.

Просто будьте собой, используйте дар, который у вас есть, и вы добьетесь успеха.

Бернард Шоу говорил: «Жизнь подобна точильному камню, мы можем быть тупыми или острыми. Все зависит от того, из какого металла мы сделаны».

# **Глава 2. Как контролировать свой страх перед публичными выступлениями**

## **Откуда берется страх перед публичными выступлениями**

Если вы боитесь говорить перед публикой, добро пожаловать в клуб, члены которого убедят вас в том, что вы не одиноки, поскольку большинство людей находятся в одной лодке с вами. Однако вы не должны считать, что у проблемы нет решения и что вы обречены на подобный дискомфорт до конца дней своих. После того как я лично научил более тридцати тысяч людей выступать публично, я могу гарантировать, что безнадежных случаев не бывает. Если вы последуете нескольким базовым советам, то сможете уверенно делать доклады перед публикой, не беспокоясь о том, что люди будут осуждать или критиковать ваш стиль. Однако должен предостеречь вас, что недостаточно просто составлять планы и мечтать о том, как стать эффективным и уверенным оратором. Вам придется засучить рукава, стать целеустремленным, упорно работать и учиться контролировать то чудовище, которое, возможно, мучает вас.

Итак, посвятите себя задаче превращения в уверенного человека, получающего удовольствие от публичных выступлений.

Страх, который Эмилио Мира-и-Лопес, выдающийся исследователь человеческого поведения, называл самым страшным врагом рода человеческого, принимает форму черного гиганта<sup>1</sup>, чьи щупальца поработают нашу волю, ограничивают творчество, препятствуют развитию и пробуждению потенциала. Страх рождается вместе с человеком и остается с ним на всю жизнь. Все мы подвержены атакам этого фантома, который почти всегда является плодом нашего воображения. Исследование, проведенное в Соединенных Штатах, показало, что есть люди, которые боятся публичных выступлений сильнее, чем смерти.

Страх является естественным защитным механизмом, который совершенствуется человечеством с глубокой древности. В те далекие времена, когда люди, например, видели молнию, они пугались и, опасаясь удара молнии, бежали прочь в поисках убежища. Со временем наше тело научилось готовиться к более быстрому бегству. Когда человек видит молнию и пугается, у него происходит выброс адреналина, который повышает артериальное давление и подготавливает мышцы к быстрому бегству.

---

<sup>1</sup> Эмилио Мира-и-Лопес в своей книге «Четыре гиганта души» дает характеристику каждому из этих гигантов: страх черного цвета, гнев – красного, любовь – розового, а долг лишен цвета.

Мы унаследовали этот защитный механизм. В наши дни, когда мы чувствуем страх, этот выброс адреналина помогает нам двигаться быстрее до тех пор, пока адреналин не распадется в процессе метаболизма. Во время публичного выступления мы чувствуем страх и ощущаем выброс адреналина (который помогает нам бегать быстрее), но нам некуда бежать. Поэтому адреналин задерживается в нашем организме на более длительный срок и вызывает сумятицу, с которой мы слишком хорошо знакомы: дрожащие ноги, потные ладони, колотящееся сердце и надломленный голос. Даже мысли, которые были такими ясными, куда-то пропадают, как только мы оказываемся перед аудиторией слушателей.

Теперь, когда вы представляете себе механизм страха, проще понять, какие эффекты он вызывает, когда мы выступаем публично.

Существуют три основные причины страха перед публичными выступлениями.

## **1. Недостаточное знание предмета**

Если вы не до конца понимаете предмет, во время презентации вы всегда будете оказываться на неизвестной территории, беспокоясь о том, как бы не забыть какую-нибудь важную деталь, или о том, что среди сидящих слушателей есть тот, кто разбирается в вещах лучше вас. Если вы беспокоитесь о том, что это может произойти, механизм страха будет запущен, и результатом станет выброс адреналина, призван-

ный «защитить» вас.

## **2. Недостаток практики публичных выступлений**

Если у вас нет опыта публичных выступлений, вам придется делать нечто незнакомое перед аудиторией слушателей. Вы будете тревожиться по поводу того, что плохо справляетесь со своей работой и что это нанесет ущерб вашему имиджу. И снова в игру вступает механизм страха со своим «защитным» выбросом адреналина.

## **3. Недостаток самосознания**

Возможно, вы не знаете самого себя – особенно, когда стоите перед аудиторией слушателей.

Как и у всех остальных людей, внутри вас почти наверняка живут два разных оратора: один реальный, а другой воображаемый. Реальный оратор и есть вы настоящий, тот самый, которого видят окружающие люди. Воображаемый оратор – это плод вашего воображения, тот человек, которого, как вам кажется, видят окружающие в то время, когда вы читаете доклад. Этот воображаемый оратор главным образом состоит из негативной обратной связи, полученной вами в моменты печали, поражения и осуждения. Эта обратная связь формирует негативный «Я»-образ, искаженный, отличающийся от вашего реального образа. Созданный негативный «Я»-образ подкрепляет воображаемого оратора, поэтому тот, как правило, также является негативным. В результате, вы, ско-

рее всего, будете бояться критики и чувствовать, что людям не нравится ваша речь. Тревога относительно возможного исхода событий опять-таки запускает защитный механизм, и вы ощущаете выброс адреналина и его последствия.

## **Как преодолеть свой страх перед публичными выступлениями**

Знание того, откуда берется страх перед публичными выступлениями, облегчает поиски способов его преодоления.

### **1. Хорошо ознакомьтесь с предметом выступления**

Приобретите глубокие знания относительно того предмета, о котором будете говорить. Знайте больше, чем вам нужно для презентации, – если вы должны сделать часовой доклад, подготовьтесь для двухчасового выступления. Очень важно, чтобы у вас был дополнительный материал, это позволит вам сохранять спокойствие и говорить уверенно.

Вы должны также знать, в какой последовательности будет осуществляться ваша презентация. Разделите ее на четыре или пять стадий и познакомьтесь с информацией, необходимой для каждой из них. Знание материала и очередности его изложения придаст вам уверенности и поможет преодолеть страх.

Чтобы показать, какую степень свободы можно получить при изложении темы слушателям, и не потерять при этом

спокойствия духа, проанализируйте описанный ниже случай.

Лектор тщательно подготовил свой доклад, полностью изучив все книги, файлы и заметки. Он не упустил ни одной детали. Просматривая в очередной раз свою работу, он убедился, что все запятые расставлены правильно и что ничего нельзя добавить. Однако, читая доклад перед аудиторией, он понял, что ошибался: что-то в его сообщении осталось упущенным. Излагая текст доклада, он вспомнил об одной детали, которая помогла бы проиллюстрировать материал проще и объективнее.

Подобные ситуации встречаются очень часто. Докладчик почти всегда дополняет свое выступление примерами, пришедшими ему в голову. Простой жест или комментарий кого-то из слушателей может заставить докладчика осознать те вещи, которые он сам, вне подобной стимулирующей среды, и представить себе не мог. Эти импровизированные находки часто оказываются блестящими, потому что делают выступление более живым и авторитетным. Они демонстрируют, как в этот самый момент рождается послание.

Однако даже если эти события имеют позитивный характер и случаются часто, не стоит надеяться на то, что трибуна<sup>2</sup> должна быть вашим единственным источником вдохновения. Вы сможете контролировать свой страх публично-

---

<sup>2</sup> Слово «трибуна» употреблено здесь в качестве метафоры, обозначающей любое место, откуда докладчик делает свое выступление.

го выступления, если будете точно знать, что собираетесь сказать. Чтение доклада на какую-либо тему без надлежащей подготовки сродни прогулке по минному полю, когда в любой момент вы можете неожиданно совершить неверный шаг.

Если во время выступления вам в голову пришли новые идеи – великолепно, включите их в свой доклад и изложите аудитории. Но отсутствие подготовки и надежда на то, что идеи придут сами собой, как только вы окажетесь перед слушателями, лишают вас спокойствия духа и подвергают ненужному риску.

## **2. Практика и приобретение опыта**

Используйте любую возможность выступить перед людьми. Задавайте вопросы на докладах, которые вы посещаете, принимайте предложение выступить с докладом в школе, представьте докладчика или сделать объявление. Короче говоря, всякий раз, когда у вас появляется возможность выступить перед публикой, идите и говорите, даже если будете испытывать стыд. Вы должны практиковаться, чтобы приобрести уверенность и преодолеть страх. Помните, как вы учились водить машину? Об этом своем достижении мы редко забываем. Очень многие вещи делают точно таким же образом.

Чтобы переключить передачу, мы не должны забыть нажать на сцепление, одновременно смотря в зеркало заднего

вида, обозначить, собираемся ли мы повернуть направо или налево, мягко нажать на тормоз, держать руль обеими руками (как это можно сделать, если одна рука у вас лежит на рычаге коробки передач, а другая включает индикатор?) и наблюдать за другими водителями, которые как будто сговорились врезаться в нашу машину. Эх! Мы испытываем зависть к другим автомобилистам, беззаботно сидящим за рулем, как будто им не приходится проделывать такие же маневры.

Со временем мы преодолели эти препятствия. Вождение стало для нас настолько естественным, что мы даже забываем, что сидим за рулем. Переключение передачи, включение сигнальных фар и торможение превращаются в автоматические действия и не вызывают ни малейшего беспокойства.

Так же обстоит дело и с публичными выступлениями. На первых порах вы не знаете, какой рукой вам сделать жест – правой или левой, или обеими сразу, нужно ли вам смотреть на аудиторию, думать, что говорите, или говорить, не думая. На этой стадии вы колеблетесь, а ваше внимание сосредоточено на каждой детали.

Как только качество ваших выступлений улучшится за счет рефлексов, приобретенных благодаря практике, вы почувствуете себя водителем-«ветераном» – беззаботным, естественным и уверенным в себе.

Вряд ли вы заметите эту трансформацию. Неожиданно ваш воображаемый оратор станет сильнее, вы поймете, что

контролируете свой страх, и будете лишь смеяться, вспоминая те сомнения, которые терзали вас большую часть жизни.

### **3. Идентифицируйте свои качества**

Люди обычно прекрасно определяют свои промахи, но с трудом говорят о своих качествах. Именно поэтому вам надо учиться распознавать свои сильные стороны. Определите, есть ли у вас хороший голос, богатый словарный запас, выразительный язык тела, присутствие духа, чувство юмора, безупречные логические рассуждения. Словом, откройте для себя свои сильные стороны в коммуникации и уверенно пользуйтесь ими во время выступлений. Когда благодаря знанию самого себя и осознанию положительных сторон своих коммуникативных навыков у вас начнет появляться уверенность, латентные качества начнут развиваться и постепенно улучшать навыки вашей устной речи. Опыт показывает, что на этой стадии ошибки и недостатки начинают исчезать или терять свое значение, так как они ослабевают, а ваша личность существенно усиливается.

Этот процесс не является ни быстрым, ни простым. Иногда на то, чтобы произошла полная трансформация, уходят годы: наш воображаемый оратор формировался и утверждался в нашем сознании также не в одночасье, поэтому для того, чтобы он изменил свой облик, потребуются настойчивость и терпение.

Помимо выявления своих качеств, попытайтесь не нару-

шать истинные пропорции вещей. Люди постоянно творят чудовищ в своем разуме и верят, что те на самом деле существуют. Задумайтесь, не напоминает ли описанная ниже ситуация вашу.

Один студент готовился сделать доклад на следующем занятии. Он изучил все книги в библиотеке, но так и не смог найти обоснования для некоторых выводов, которые он сделал в процессе работы над темой. Наконец, он вспомнил, что у его друга есть книга с необходимой информацией. Проблема была решена.

Он в спешке засобирился к другу, чтобы взять у того книгу. Одеваясь, он вспомнил об одной вещи, от которой почти впал в отчаяние и чуть было не бросил свою затею. Несколько месяцев назад тот самый друг дал ему на выходные почитать одну книгу и уже в понедельник постучался в дверь с просьбой ее вернуть. Было очевидно, что другу явно не нравится расставаться со своей библиотекой. Тем не менее, поскольку герою повествования книга была действительно необходима, он собрал все свое мужество и вышел из дома. По дороге он представлял себе разные неприятные ситуации: у друга скверное настроение, он отказывается одолжить книгу, он разозлен тем, что в прошлый раз книгу вернули на несколько часов позже. Наш студент уже был готов повернуть назад, но подумал, что это поставит под угрозу грядущий доклад. Подавленный, раздраженный, униженный, он, наконец, добрался до своего друга.

Наш герой позвонил в дверь и подождал, пока приятель ему откроет. И к этому моменту он уже пришел в такое неистовство, что схватил ничего не подозревающего хозяина за плечи и закричал: «Мне не нужна твоя проклятая книга! Оставь ее себе и наслаждайся ей!»

Не делайте поспешных выводов. Ожидая, когда придет очередь выступать вам, не воображайте себе пессимистических картин. Да, вы можете произнести какое-то слово неправильно, растеряться во время доклада, спутать имя или дату, но это случается редко, если оратор хорошо подготовлен. И даже при наличии пары непредвиденных оговорок, если ваш доклад хорош, то аудитория, скорее всего, воспримет его благосклонно и с пониманием. Навязчивые мысли об ошибках и промахах сделают вас лишь более беспокойным и подтолкнут к тому, чтобы их совершить. Я предлагаю вам до начала выступления немного отрешиться, сосредоточиться на том, что делают другие, и гнать прочь все негативные мысли. Это сделает вас более спокойным и уверенным.

#### **4. Когда появится страх, отнеситесь к этому как к нормальному явлению и держите свои нервы в узде**

Как вы уже увидели, не одни вы боитесь публичных выступлений. Большинству опытных ораторов, хотя они и не покажут этого и не признаются в этом, тоже иногда приходится сталкиваться с подобным «врагом» – страхом.

Многие станут отрицать периодически возникающие про-

блемы, но и они побледнеют, и у них будут дрожать руки, подкашиваться ноги, и налицо будут все признаки страха. Следовательно, не надо удивляться или впадать в отчаяние, если в вашей голове появился страх. Знайте, что он может появиться, но одновременно знайте, что, как только вы начнете говорить, выброшенный в кровь адреналин начнет распадаться и вы почувствуете себя спокойнее и увереннее. Страх можно и необходимо контролировать. Со временем, если вы будете решительно бороться со своим страхом, он отступит перед вашим опытом и выдержкой. Поверьте: многие люди, которыми вы восхищаетесь сегодня, в свое время столкнулись с этими трудностями и преодолели их.

Когда приближается момент выступления, не подливайте масла в огонь своей тревоги. Следует избегать беспрестанного курения одной сигареты за другой, обгрызания ногтей, бесконечного перекидывания одной ноги на другую и хождения из угла в угол – все это лишь увеличит ваше напряжение и будет подпитывать тревогу.

Попытайтесь двигаться неторопливо, этого достаточно, чтобы адреналин в крови начал постепенно распадаться. Если вы курите, то не переусердствуйте с этим; дышите ровно. Если вы очень возбуждены, то сначала подобное сдержанное поведение может вызвать у вас сильный дискомфорт, но как только вы произнесете первые слова своего выступления более ровным и уверенным тоном, вы осознаете, что ваши усилия окупились сполна.

## **5. Примите правильное положение тела и избегайте зажимов**

Известные психологи прекрасно изучили смысл жестов, и сейчас мы можем сказать практически безошибочно, что люди чувствуют или что они намерены делать, даже не вслушиваясь в их слова, а просто анализируя язык их тела. Жесты обычно являются бессознательными и могут выдать вас, поскольку если их видят даже те, кто не искушен в психологии, они все равно поймут, что творится у вас внутри.

Пристально наблюдая за своим телом, вы не только не покажете свои страхи, но и начнете их контролировать. Прохаживаясь перед группой людей, убедитесь в том, что ваша поза демонстрирует то, что вы спокойны и не подвержены внутренним колебаниям. Людям будет интересно выслушать докладчика, который уравновешен и решителен. Со временем вы настолько привыкнете командовать своим телом, что будете делать это автоматически, приобретая и излучая уверенность.

Понаблюдайте также за своим поведением. Осознайте, что пуговицы пиджака, карманы, мел, листки бумаги и шнур от микрофона таят в себе определенную опасность. Замечали, сколько лекторов пытаются сохранить спокойствие, тербя пуговицы или засовывая руки в карманы? Считать, что так можно избавиться от нервозности, – большая ошибка. Это может превратиться в нервный тик и отвлекать внима-

ние аудитории, которая постоянно должна быть сосредоточена на ваших словах.

С самого начала избавляйтесь от привычки опираться локтями на стол или трибуну, держать в руках различные предметы и переминаться с ноги на ногу. Все это механизмы ухода от действительности, которые мешают, а не помогают. Взглянув на проблему страха сознательно и без уверток, вы сможете гораздо быстрее научиться контролировать его.

Чтобы скованность не стала привычной, перед тем как подняться на трибуну, скиньте напряжение, сжав кулаки. Делайте это только один или два раза, в противном случае вы появитесь перед слушателями со сжатыми кулаками, показывая всем, как вы нервничаете.

Если почувствуете дрожь в голосе, когда начнете говорить, попытайтесь оставаться спокойным и сохранять присутствие духа, поскольку, приложив совсем немного усилий и проявив терпение, вы сможете переломить эту ситуацию.

Нервозность в первые несколько мгновений выступления является причиной того, что слова застревают у вас в горле. Если вы запаникуете, то потеряете контроль и ощутите еще больший дискомфорт. Покашливание и попытки прочистить горло неприятны для ушей слушателей, да к тому же не решают проблемы. Они могут лишь усугубить ситуацию. Если во время выступления у вас возникли проблемы с голосом, сохраняйте максимум спокойствия, дышите равно (естественно, что всего этого аудитория не должна за-

метить), и ваш голос, скорее всего, вернется к норме. При возможности выпейте немного воды: это настоящий бальзам для голосовых связок.

## **Страх не исчезает**

Вы можете сражаться со своим страхом выступлений и победить его, но нельзя исключать, что он появится вновь. Следуя инструкциям, которые я вам только что дал, вы уменьшите избыточный выброс адреналина и будете достаточно спокойны для того, чтобы выступить перед аудиторией. Умеренное количество адреналина станет источником позитивной энергии, которая поможет вам говорить увлеченно и эмоционально.

Наконец, если после упорной работы над обретением уверенности вы все еще чувствуете нервозность перед речью или во время нее, не беда. Это нормально и происходит у большинства ораторов, даже самых опытных. Используйте эту нервозность на благо своего искусства выступлений; направьте ее на развитие своих коммуникативных навыков, добавьте ее в вибрацию и эмоцию ваших слов, сделайте свою речь более убедительной. Таким образом, остатки вашей нервозности помогут вам решить проблемы с аудиторией. Говорите с энергией истины, звучащей в вашем сердце, вкладывайте в слова только то, в чем глубоко уверены, и это создаст надежный щит против страха и поможет вам выразить

те идеи, которые вы хотите донести до слушателей. Великий бразильский писатель Коэльо Нетто продемонстрировал великолепный пример того, как необходима внутренняя убежденность. Занимая второй по важности пост в бразильской Академии письма, он готовился написать панегирик в честь Марио де Аленсара, который должен был занять 21-е место в Академии вместо Хосе до Патросиньо.

Во время своей речи автор «Конкисты» (*A Conquista*) рассказал, что однажды вечером в Театре Люсинды в Рио-де-Жанейро встретились два выдающихся оратора – Хосе до Патросиньо и Сильва Жардим. Эти два человека сражались бок о бок за отмену рабства, но позднее стали врагами, потому что Сильва Жардим увлекся идеями создания республики, а это противоречило убеждениям Патросиньо. Сильва Жардим выступал первым и наполнил всех слушателей энтузиазмом благодаря элегантности и четкости своего доклада, приправленного изрядной дозой иронии.

Когда пришел черед Патросиньо, из уст хрупкого, почти испуганного человека, нерешительно взирающего на собравшуюся аудиторию, вырвалось всего лишь одно нерешительное, застенчивое слово. Слушатели начали шикать. «Это не был неистовый оратор прошлого, – сказал Коэльо Нетто. – Это был побежденный враг, униженно ползающий у ног победителя». Патросиньо был на грани провала, но, к удивлению собравшихся, все его колебания были прерваны оскорбительным выкриком с галерки: «Заткнись, черномазый!»

Коэльо Нетто в деталях описывает последовавшую реакцию: «Патросиньо заколебался, вздрогнул, его глаза вспыхнули, а ноздри раздулись от гнева, все его тело заходило ходуном, как лодка на волнах, из ниоткуда возник пугающий гигант, и, как молнии из черной грозовой тучи, изверглись слова. О, эта речь, ответ на тот анонимный выкрик, то трусливое высказывание, то змеиное шипение, и, наконец, сокрушительный ответ Сильве Жардиму, возродили дух Патросиньо, наполнив его благодарностью патриота и любовью к Богу. Все слушатели встали, и те же самые люди, которые несколько минут назад шикали на оратора, сейчас неистово аплодировали ему. Поражение превратилось в триумф, и под аплодисменты после своей изумительной речи Патросиньо вышел из театра, где его репутации красноречивого оратора был нанесен такой удар».

Позднее Патросиньо узнал, что обидные слова выкрикнул Паула Ней, один из его самых верных друзей, который сознательно пошел на это, чтобы пробудить гордость и спящую ярость внутренней истины Патросиньо.

## **Каким оратором вы хотите быть?**

Вы можете стать таким оратором, каким захотите. Если вы занижите свои притязания, то будете работать только над тем, чтобы достичь этой нижней планки, но если вы замахнетесь на более высокий уровень самосовершенствования,

вы добьетесь успеха.

Не все хотят быть выдающимися ораторами. Некоторые просто хотят уверенно и четко доносить послания до слушателей на деловых встречах или общественных мероприятиях. В любом случае, все зависит от поставленной цели.

Многие люди отправляются на курсы ораторского искусства, чтобы усовершенствовать определенные аспекты своих коммуникационных навыков. Однако после начального обучения, когда они лучше узнают себя и понимают, что могут достичь большего, они пересматривают свои простые цели и окунаются в будоражащее искусство публичных выступлений.

## **Как подготовиться к выступлению с трибуны**

Презентация начинается не на трибуне оратора. Еще до того, как вы произнесете первое предложение своей речи, слушатели будут внимательно следить за вами. Они будут считывать ваши реакции, пока вы дожидаетесь своей очереди выступить, угадывать по вашей походке, смущены вы или уверены в себе, и даже учтут, как вы оделись для этого случая. Аудитории свойственно чутко наблюдать за поведением человека, который намеревается донести до них некое послание.

Прежде чем начать говорить, внимательно осмотрите все,

что вас окружает, но продемонстрируйте при этом вашу искреннюю заинтересованность, чтобы не выглядеть капризной примадонной. Окружающие почувствуют, что отождествляют себя с вашими тревогами, и это сделает их более открытыми и доброжелательными к тому, что они услышат от вас.

Эти предварительные наблюдения дадут вам возможность обнаружить благоприятные элементы, которыми можно будет воспользоваться во время выступления, сделав его более интересным и спонтанным. Кроме того, вы сможете ослабить напряжение, которое в такие моменты терзает нас всех. Наблюдая за происходящим вокруг, вы не будете тратить время на беспокойство по поводу качества своей подготовки к докладу. Лихорадочные попытки вспомнить что-то за несколько минут до начала выступления в самом деле способны вызвать нешуточную тревогу: вдруг вы забыли конкретную идею или постулат своего доклада! Очень важно отвлечься на другие вещи еще и потому, что это повлияет на выражение вашего лица, которое, как зеркало, всегда отражает происходящее у вас в душе. Чем более расслабленным и дружелюбным будет выражение вашего лица, тем ближе вы будете слушателям.

Теперь направляйтесь к кафедре. Ваша походка и поза должны выражать решимость и убежденность. У аудитории возникнет уважение к вам, она будет заранее убеждена, что вы произнесете хорошую речь. Стоя за кафедрой, оставай-

тесь спокойным и собранным; прежде чем начать говорить, приведите свою одежду в полный порядок – например, застегните пиджак, поправьте галстук и клапаны карманов и т. д. Однажды мне довелось быть свидетелем скучного мероприятия, которое и заставило меня сделать эти предложения. Докладчик, вызванный на сцену, быстро вскочил на кафедру и, чрезвычайно взвинченный, случайно в спешке просунул пуговицу пиджака в петлю на жилете. По своему содержанию доклад был очень хорош, но слушатели обращали мало внимания на слова докладчика, поскольку старались спрятать от него свои улыбки.

Когда подниметесь на кафедру, разложите все заметки, которые могут вам понадобиться во время выступления; установите микрофон в удобное для вас положение, еще раз окиньте все быстрым взглядом и, если позволяют обстоятельства, искренне и дружелюбно улыбнитесь публике. Отец Васконселос, один из самых выдающихся ораторов, с которыми мне довелось встретиться, говорил, что улыбка обладает способностью создавать некое поле притяжения, в которое все входит без сопротивления и становятся рабами оратора. Улыбка воздействует на вашу эмпатию, которой невозможно противостоять. Поэтому улыбайтесь без колебаний, но делайте это от чистого сердца.

А теперь вы можете начать говорить: все в порядке, и все готовы слушать вас.

1 Эмилио Мира-и-Лопес в своей книге «Четыре гиганта

души» дает характеристику каждому из этих гигантов: страх черного цвета, гнев – красного, любовь – розового, а долг лишен цвета.

2 Слово «трибуна» употреблено здесь в качестве метафоры, обозначающей любое место, откуда докладчик делает свое выступление.

# **Глава 3. Качества, необходимые вам для того, чтобы стать еще лучшим оратором**

Существует масса качеств, которые помогут вам лучше выступать на публике. Из них обязательными я считаю следующие: память, чувство юмора, умение убеждать, вдохновение, креативность, энтузиазм, целеустремленность, наблюдательность, чувство драмы, лаконичность, ритм, голос, словарный запас, естественность и знания. Посмотрите, какими из этих качеств вы уже обладаете, а какие вам предстоит приобрести.

## **1. Память**

Ваша память всегда будет оказывать вам огромную помощь. Она потребуется для того, чтобы запоминать идеи, порядок их изложения и нужные слова, которые помогут вам передать свои мысли и облечь их в правильную форму; воспроизводить метафоры, образы, почерпнутые из жизни и бесценные для выступления; запомнить цифры, даты, статистические и математические данные, подтверждающие или уточняющие то, что вы сказали.

# 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.