

ИРИНА БАРЖАК

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«ВОЛШЕБНАЯ КНОПКА
ПРОТИВ ВОЛНЕНИЯ»

Ирина Анатольевна Баржак
Краткое содержание
«Волшебная кнопка
против волнения»
Серия «КнижкиКратко»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69484570
2019

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Волшебная кнопка против волнения». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Почему страх публичных выступлений второй после страха смерти? Почему он нас так парализует? В обзоре книги известного эксперта по ораторскому мастерству, генерального директора Института публичных выступлений Ирины Баржак "Волшебная кнопка против волнения" мы будем отвечать на этот и многие другие вопросы. Вы узнаете, что такое волшебная кнопка против волнения, и как она отключает страх перед выступлением. Вы научитесь приёмам, которые сделают вас харизматичным оратором. Их используют в Голливуде, но придумал их Константин Сергеевич Станиславский. Кроме того, вы узнаете о десяти главных принципах публичного выступления.

Их должен знать каждый, кто планирует выступать перед публикой. Это основа ораторского мастерства, без которой невозможно двигаться дальше.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги.

Обзор по книге «Волшебная кнопка против волнения», Ирина Баржак Автор обзора: Ирина Баржак

10 принципов успешного выступления

Почему страх публичных выступлений второй после страха смерти? Почему он нас так парализует? Дело в том, что когда мы выступаем, мы едины в трех лицах, и это, пожалуй, единственная ситуация, когда мы находимся в таком положении. Когда мы стоим на сцене, мы сами себе **режиссер, актер и инструмент**.

Наша задача как режиссера собственного выступления – дать нашему внутреннему актеру сверхзадачу. **Волшебная кнопка против волнения – это сверхзадача**. Так ее называл Константин Сергеевич Станиславский. Если говорить проще, это цель выступления. Как и почему она отключает волнение, мы поговорим чуть позже. А для начала рассмотрим такой режиссерский термин как **объект внимания**.

Как объект внимания работает с волнением

Объект внимания есть у каждого из нас в любой момент

времени. Он не связан с тем, куда вы смотрите, о чем говорите, что транслируете людям в данную минуту.

Пример

Например, вы беседуете на каком-то мероприятии с приятным собеседником, расспрашиваете его о погоде, о каких-то других нюансах, и вдруг он неожиданно выходит из кабинета. Он обрывает ваш диалог на полуслове, и вы не можете понять, почему. А на самом деле ваш собеседник все это время следил глазами за высокопоставленным чиновником, с которым ему было важно переговорить. Пока он беседовал с вами, он держал во внимании этого человека. И как только увидел, что тот выходит, он резко прекратил разговор с вами и побежал за ним.

Для чего вам нужно знать про объект внимания? Эта информация важна для работы с волнением. Объект нашего внимания, когда мы волнуемся, направлен на нас самих: на то, как мы выглядим, говорим, стоим, сидим, улыбаемся и так далее.

Итак, когда мы направляем объект внимания на себя, нас накрывает парализующее волнение, которое выражается так: першит в горле, трясутся руки, человек краснеет, потеет. И, самое главное, не может сконцентрироваться: мысли как будто вылетают из головы. Но есть другой тип волнения, у которого иная природа: выйдя на сцену, человек становится

ся харизматичным, обаятельным, заряжает, вдохновляет зал, его речь так и льется. Полностью исключить волнение при публичном выступлении мы не можем, но мы можем перевести его из парализующего в харизматическое.

Как перевести волнение из парализующего в харизматическое

Чтобы перевести волнение из парализующего в харизматическое, нужно перенаправить объект внимание с себя на зрителей. В этом нам поможет правильная постановка сверхзадачи.

Принцип успешного выступления № 1: Цель или сверхзадача

Для этого в Голливуде используют действенные глаголы (или глаголы активного действия), которые ввел когда-то Станиславский. Чтобы сверхзадача вас вдохновляла и эмоционально включала в работу, формулируйте ее с помощью глаголов активного действия.

Глаголы активного действия

Доказать превосходство

Оценить, исследуя ситуацию

Признаться

Угрожать

Инструктировать

Дразнить

Убедить

Победить (заставить зал аплодировать)

Наблюдать за реакцией

Оценить угрозу

Экзаменовать взглядом

Сожалеть (например, об упущенных возможностях)

Приказать

Похвастаться

Атаковать (например, противников теории)

Спровоцировать

Добиться восхищения

Шокировать фактами

Пренебречь мнением аудитории (экспертов)

Иронизировать

Вовлечь зал

Подстрекать

Прикончить словом (например, противников теории или
скучающих)

Разозлить

Разрушить все шаблонные представления

Умолять (не делать ошибок)

Помочь

Оправдаться

Одарить своим присутствием

Как ставить сверхзадачу с помощью глаголов активного действия

Давайте поучимся ставить сверхзадачу. Тут есть свои подводные камни, о которых вам нужно знать заранее.

1. Цель должна греть вашу душу, должна вас волновать, заставлять эмоционально затрачиваться.

2. Цель должна выражаться глаголами активного действия.

Например, «победить недоверие», «перетянуть на свою сторону», «запугать», «раздразнить».

3. Цель и тема выступления – это разные вещи.

Тема может быть одна и та же, а цели разные. Например, ваша тема – нюансы бухучета, а её цель: обворожить или напугать шефа. Выразительные средства (мимика, жесты, голос) для этих двух целей будут отличаться.

Принцип успешного выступления № 2. Улыбка и пауза в 30 секунд

У нашего организма есть некий защитный механизм. Когда к нам подходит незнакомый человека, и мы не знаем, чего от него ожидать, мы автоматически, сами того не подозревая, копируем выражение его лица и его поведение. Так работают зеркальные нейроны, которые есть у каждого из нас. Это происходит за доли секунды. И эти доли секунды отражаются у нас на лице. Так вот теперь представьте себе. Мы

все с вами серьезные люди, у нас серьезные доклады и мы выходим на сцену серьезно выступать. У нас тут шуточки не предусмотрены, какие тут могут быть улыбки. И на нас смотрят точно такие же серьезные люди – не менее серьезные, чем мы. Выступить в такой аудитории страшно просто до дрожи в коленях. И не важно, какой у вас опыт выступлений. И всего одна улыбка – всего один инструмент, который поможет вам расположить к себе аудиторию, поможет вам не бояться её.

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.