
ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ:

Главные идеи полезных книг

www.knigikratko.ru

Дорогой читатель, информируем Вас, что использование и распространение результата интеллектуальной деятельности без согласия правообладателя является незаконным и влечет ответственность, установленную ст. 1301 ГК РФ, ст. 7.12 Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, ст. 146 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Данное нарушение влечет за собой выплату штрафа в размере до 5млн рублей, либо исправительные работы на срок до двух лет, либо принудительные работы на срок до двух лет, либо лишение свободы на тот же срок.

Каждый экземпляр скачанной Вами книги имеет уникальный идентификационный код, закрепленный именно за Вами.

Авторский обзор по материалам книги

«Как стать блестящим оратором. Любая аудитория, любая ситуация»

Сара Ллойд-Хьюз. М.: Претекст, 2013

Автор краткого обзора: Елена Бровко

5 принципов, которые научат выступать перед любой аудиторией

Публичные выступления считаются одним из самых пугающих занятий в мире. Однако каждый, кто умеет поддерживать беседу с приятелями, способен стать блестящим оратором. Постижение ораторского искусства похоже на процесс освоения любого другого навыка: нужно изучить технику, правильно настроиться и много практиковаться.

С техникой обычно возникает мало проблем – достаточно потратить время на то, чтобы перебрать все существующие позы, жесты и приёмы; выбрать те, которые больше по душе; и отрепетировать их перед зеркалом. Гораздо сложнее правильно настроиться. Публичные выступления будят в нас множество внутренних страхов. Однако с ними вполне можно справиться, воспользовавшись советами из книги.

Разница между теми, кто добьётся успеха на публике, и теми, кто никогда не станет хорошим оратором, заключается в реакции на неудачи. Первые попытки выступлений почти всегда бывают неуклюжими и становятся серьёзным испытанием для самооценки. Но важно не останавливаться. Конечно, надо признавать и анализировать свои ошибки, но никогда не следует превращать отдельные промахи в общее правило. Только те, кто научится преодолевать тяжёлые моменты, сможет затем влиять на других людей, вдохновляя их своими словами.

Итак, не ищите отговорку, почему вы «не можете» выступить на публике. Вы можете! Прямо сейчас приступайте к изучению ораторских приёмов и объявите войну своим внутренним страхам, которые мешают реализовать ваш потенциал блестящего оратора.

Самая страшная ошибка при выступлении – быть фальшивым. Оратор, который говорит от сердца, располагает больше и запоминается лучше, чем выступающие с хорошей структурой речи с отработанными движениями.

Вы должны нравиться себе в роли спикера; в противном случае тело выдаст ваши сомнения. Гордитесь собой, в любой ситуации воспринимайте как привилегию то, что именно вас попросили выступить с речью.

Чтобы не только чувствовать себя искренним, но также *демонстрировать* искренность, внутри вас должна ясно звучать главная цель, ради которой вы вышли на публику. Если проговорить, что действительно важно для вас как для личности, любые тревоги покажутся менее значительными.

Итак, искренность – первый принцип успешных ораторов. Кроме него, существуют пять других принципов, соблюдение которых помогает добиться успеха на публике.

ПРИНЦИП 1. Чуткость

Чуткостью могут похвастать ораторы, которые понимают, о чём думают другие. Для них не проблема вставить в свою речь пример, в котором слушатели узнают себя. Нечуткие ораторы рассказывают лишь то, что хотят рассказать, без поправки на аудиторию. Им гораздо сложнее завоевать доверие, то есть добиться кивков в знак согласия, внимательных взглядов, добродушного смеха.

Чтобы *почувствовать* людей в зале, надо поставить себя на их место и спросить себя, что их беспокоит больше всего. Готовясь к выступлению, потратьте время на то, чтобы окунуться в потребности целевой группы. Чем живут эти люди? О чём болит их голова?

Второй важный момент при подготовке – понять, как аудитория относится к теме вашего выступления. Постарайтесь, чтобы уже из названия было ясно, о чём пойдет речь.

Наконец, важно знать, каковы ожидания слушателей по отношению лично к вам.

Первые минуты выступления имеет смысл потратить на то, чтобы договориться с аудиторией по поводу её ожиданий (относительно темы, регламента, стиля и пр.).

ПРИМЕР. «У нас здесь собралась элита. Известные юристы [*договоренность с аудиторией, которая нуждается в признании своего высокого интеллектуального уровня*]. Я рад, что вы смогли уделить мне час своего времени [*договоренность по поводу продолжительности выступления*]. У меня набралось немало вопросов от вас по поводу данной темы, так что мне выпала честь представить вам информацию – актуальную и злободневную для вашей работы [*договоренность по поводу темы*]. Поскольку все мы – люди занятые, думаю, вы хотели бы получить максимум информации за отведенное время [*договоренность по поводу стиля выступления*»].

Постарайтесь, чтобы аудитория чувствовала ваше *сопереживание* как можно дольше. Например, после выступления можно отправить слушателям дополнительную информацию по электронной почте со словами благодарности.

ПРИНЦИП 2. Новизна

Живой интерес вызывает лишь новое. Но это не означает, что каждая речь должна содержать только уникальные факты. Чтобы остаться в памяти, бывает достаточно провести неожиданные аналогии между известными данными и представить тему под другим углом.

«Новым» может быть не только то, *что* вы говорите, но и то, *как* вы это делаете. Подберите правильные визуальные образы и подходящие слова – и информация зазвучит иначе. Если воспользоваться разными интерактивными инструментами, то вовлечь аудиторию станет ещё проще. Не ограничивайтесь презентацией PowerPoint, подготовьте также реквизит, распечатки, флипчарт.

ХИТРОСТЬ. При работе с флипчартом есть одна хитрость: можно сделать на листе пометки прозрачным фломастером, так что они будут видны лишь вам. Это позволит не обращаться к конспектам и создать впечатление полной импровизации.

✓ **Короткие цитаты в начале и в конце выступления.** Привлеките себе в помощники людей, которых слушатели уважают.

ПРИМЕР. «Как сказал Эйнштейн, «воображение важнее знаний». Сегодня я собираюсь бросить вам вызов. Вы будете не просто слушать меня; вам предстоит расшевелить свое заржавевшее воображение».

Известные цитаты помогают непринуждённо подвести аудиторию к непростой теме.

ПРИМЕР. «Как пел Боб Дилан в песне *Blowing in the Wind*, «сколько раз можно отворачиваться и притворяться, что ничего не видишь». Сегодня все мы упорно отворачиваемся от мировой проблемы – растущих груд пластика мусора, который никогда никуда не исчезнет».

Полезно запастись смешными цитатами из Марка Твена или вашего любимого писателя – даже если вы не используете их во время выступления, они могут пригодиться при ответе на вопросы.

✓ **Метафоры.** Яркие образы помогают быстро объяснить сложные мысли и предвосхитить возможный вопрос «а почему?»: когда есть понятный образ, у слушателей создаётся ощущение ясности без лишних слов.

ПРИМЕР. «Когда один из крабов пытается вылезти из ведра, остальные тянут его назад. Чтобы развиваться, мы должны помогать другим в их попытках измениться».

✓ **Цифры, которые заставят задуматься.** Цифры стоит использовать, даже если тема выступления далека от точных наук. Дело в том, что цифры можно сопоставлять, а это несложно и интересно. Предложив слушателям какие-нибудь цифры, вы можете активизировать их внимание.

ПРИМЕР. «Каждый день в нашей голове рождаются 60 000 мыслей. Много? Очень. Однако 95% из них повторяются! То есть 95% мыслей, которые у нас появятся в голове сегодня, повторяют... *(сделать паузу, чтобы аудитория могла сама закончить мысль)* вчерашние мысли. А завтрашние – повторят сегодняшние».

✓ **История про слушателя.** Высший пилотаж оратора – привести пример, в котором аудитория узнает себя.

ПРИМЕР. «Представьте себе: одним ветреным осенним вечером вы возвращаетесь домой одни; уличный фонарь еле мерцает. Завернув за угол, вы, поскользнувшись на мокрых листьях, едва успеваете ухватиться за какое-то ограждение. Но рвёте свое любимое пальто».

✓ **Вопросы Сократа.** Слушатели не смогут сохранять внимание больше 15 минут, если их периодически не «встряивать». Имеются в виду не физические упражнения, достаточно задавать вопросы, которые оживят мыслительный процесс. Непревзойдённым мастером вести диалоги остаётся Сократ. Он отлично умел задавать вопросы.

6 ВОПРОСОВ СОКРАТА ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ДИСКУССИИ

1. «Скажите еще» (чтобы начать дискуссию и прояснить мнение оппонента).

- «Что вы думаете об этом?»
- «Что это означает?»

2. Вызов предположениям аудитории.

- «Это всегда так?»
- «Когда еще это работает?»
- «Когда это не работает?»

3. Проверка правомочности аргументов.

- *«Откуда вы знаете, что это так?»*
- *«Каковы причины этого?»*

4. Поиск альтернативной точки зрения.

- *«Что бы сказал на это ребенок/менеджер/человек со стороны?»*
- *«Какие контраргументы можно привести?»*

5. Выяснение последствий.

- *«Что произошло бы, если...?»*
- *«Как это нам поможет?»*

6. Анализ вопросов: позвольте аудитории оценить, насколько актуальна и полезна для них эта дискуссия.

- *«Как вы думаете, почему я задаю этот вопрос?»*
- *«Почему этот вопрос важен?»*

ПРИНЦИП 3. Хорошая структура

Вам предстоит отмерить нужное количество информации, которую вы собираетесь дать аудитории, затем составить из выбранных фактов логичную композицию и, наконец, добавить выразительности и драматизма.

Чтобы добиться баланса, важно, прежде всего, отмести всё лишнее. Лучше всего, если ключевая мысль будет одна. Попробуйте сформулировать основной посыл одной фразой.

ПРИМЕР. Представьте, что вам надо кратко пересказать содержание речей отца невесты, жениха и шафера. Это может выглядеть так:

Отец невесты: «Добро пожаловать!»

Жених: «Спасибо!»

Шафер: Счастья молодым!

Как бы выглядела ваша речь в виде тоста?

Следующий важный шаг – поработать над временной композицией. Динамика выступления не должна быть похожа на гору: вы тратите время, чтобы раскрыть тему, достигаете кульминации, а затем тратите ещё столько же времени, чтобы завершить речь.

Кульминационный момент (сообщение главной мысли) должен случиться не в середине речи, а ближе к её завершению, чтобы слушатели остались «на подъёме».

Идеальная формула выступления

10% – Тема, подзаголовки (как в выпусках новостей – вначале идут краткие анонсы всех сюжетов).

80% – Содержание (вплоть до момента кульминации – сообщение главной мысли).

10% – Резюме.

Теперь надо позаботиться о том, чтобы у слушателей было ощущение целенаправленного движения (к кульминации и выводу). Хорошие ораторы превращают свою речь в увлекательную историю, в конце которой нас обязательно ждёт развязка. Сюжет можно выбрать на свой вкус. Например, можно использовать мелодраму, как делал Стив Джобс, рассказывая историю Apple: увольнение из компании, встреча с будущей женой, возвращение в компанию... Можно сталкивать две точки зрения, приводя по очереди аргументы в пользу одной и другой и усиливая интригу – какая же победит. Главное – чтобы слушатели понимали, ответа на какой вопрос им следует ждать в конце вашего выступления.

ПРИМЕР. «Хотите узнать, как заработать пятьдесят фунтов на этой неделе? К концу дня вы узнаете, как. Но сначала вспомним основные положения».

ПРИНЦИП 4. Осознанность

Человек способен управлять своим поведением, только когда ясно понимает, что он что говорит и что в это время делают его глаза, руки и т.д. Большинство же ораторов-новичков «не помнят себя» от волнения и могут плохо контролировать свою речь, тело и взгляд.

Прежде чем начать говорить, убедитесь, что вы находитесь в открытой расслабленной позе. А именно: голову держите ровно, ноги – на ширине плеч, плечи отведены назад. Чем легче вам дышать, тем больше кислорода поступит, и тем лучше вы себя будете чувствовать. Опирайтесь на обе ноги, не напрягайте колени. Наполните грудь воздухом и начинайте.

Руки старайтесь держать на нейтральной точке – на уровне середины тела. Это более привлекательная поза по сравнению руками «по швам» (мало энергии), или руками «в карманах» (вялый вид), или руками «скрещенными на груди» (закрытость).

СОВЕТ. Если вы рассказываете, как события развивались во времени, передвигайтесь слева направо. Лево (с позиции зала) – подходящее место для начала рассказа, для описания «прошлого». По мере повествования перемещайтесь на правую сторону. То же самое можно делать, если вы говорите о старом (плохом) и противопоставляете его новому (хорошему): постепенно переходите слева направо.

Распространённый недочёт ораторов – слишком быстрая речь. Некоторые тараторят, потому что хотят уместить побольше слов в отведённое время, другие не хотят задерживаться на известных всем вещах... В любом случае, скороговорка – не выход. Вас просто не поймут. Лучше сказать меньше, но доступно. Если же какую-то информацию вы считаете банальной, лучше вовсе её опустить, чем протараторить для галочки.

Делайте паузы между смысловыми частями фразы. Надо ли говорить, что маленькая пауза гораздо лучше, чем «гм»? Кроме этого, делайте паузы подольше (две-три секунды) между смысловыми частями речи. Если вы не уверены, что пауза покажется органичной, оправдайте её каким-нибудь действием: выпейте воды, переключите молча слайды и пр. Один-два раза можно сделать очень длинную паузу (пять секунд), после того, как вы произнесли ключевой вывод – чтобы аудитория его прочувствовала.

ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ НЕ СМОТРИТЕ...

... **в пол или потолок.** Кажется, что если смотреть в глаза, слушатели немедленно заметят, что вы нервничаете или плохо подготовлены. На самом деле, такое впечатление складывается, если *не смотреть* в глаза. Прямой взгляд, напротив, помогает убеждать.

... **на одного-двоих слушателей.** Если сосредоточиться на парочке милых слушателей, остальные потеряют интерес. Контакт надо установить с *каждым*. Если смотреть на человека две-три секунды, у него возникнет ощущение, что вы обращаетесь именно к нему, при этом вы не успеете его смутить.

... **конспекты.** Чем больше записей, тем легче в них запутаться. Пытаясь повторить написанное, вы наверняка потеряете зрительный контакт с аудиторией.

ПРИНЦИП 5. Смелость

Смелость – это состояние, в котором вы способны сделать всё, чтобы быть полезным аудитории, даже если для этого приходится выходить за привычные рамки и совершать ошибки. Можно сказать, что вы – смелый, если вы сумели превратить страх в радостное ожидание.

Начинающие ораторы больше боятся страха перед публичными выступлениями, а не самих выступлений. Чтобы справиться со страхом, нужно в нём разобраться.

Что стоит за вашим страхом выступить на публике?

- **Ожидание неудачи.** Когда вы думаете о будущем выступлении, нужно рисовать позитивную картинку. Доказано, что визуализация успеха снижает уровень тревоги. Если в прошлом у вас был неудачный опыт выступления, не спешите возводить отдельный провал в общее правило. Скажите себе: «Когда я выступал в прошлый раз, моя речь была не такой интересной, как хотелось бы. Мне не хватило того-то и того-то. В этот раз я сделаю это лучше».

- **Эгоизм.** Конечно, страшно оказаться не на высоте, словом, опозориться. Попробуйте сместить фокус с себя на аудиторию, то есть подумать о том, что вы можете сделать для слушателей. Страх провалиться эгоистичен. Как только вы начнёте больше думать не о себе, а о других, он утихнет.

- **Перфекционизм.** Если вы никогда не позволяете себе ошибаться, вам грозит невроз. Не стремитесь делать всё всегда идеально, старайтесь ставить перед собой достижимые цели, например: донести до слушателей главную мысль.

- **Низкая самооценка.** Если внутренний голос твердит, что у вас нет способностей, чтобы выступать на публике (вы скучно рассказываете, всё забываете, не умеете жестиковать и пр.), то, скорее всего, выступление действительно не будет блестящим. Настройте свой внутренний голос – повторяйте про себя, на какие сильные качества вы можете опереться в любой ситуации. Это работает! Так, психологические исследования показали, что позитивный внутренний диалог улучшает спортивные результаты теннисистов, метателей дротиков и фигуристов.

ПОПРОБУЙТЕ! Если вы боитесь выходить на публику, придумайте себе *сценический образ*. Речь будете говорить не вы, а ваш герой. Играйте, как играют актёры на сцене! «Маска» защитит ваше «Я». Если случится ошибка, она будет не вашей, а придуманного вами персонажа. Будучи *в образе*, можно чувствовать себя более расковано.

ВАШ СЦЕНИЧЕСКИЙ ОБРАЗ
Имя:
Архетип (скоморох, мудрец, волшебник, муза...):
Характеристики (дружелюбный, шумный, смелый и т. д.):
Что может сделать ваш сценический образ, чего бы не сделали вы?
Как ваш образ использует язык тела и голос?
Какой язык он использует?
Как он одевается?
Как ещё аудитория узнает, что вы «в образе»?

Заключение

Заканчивать рассказ о публичных выступлениях следует с того, с чего он начинался – с искренности. Каждый из описанных принципов поможет вам произвести хорошее впечатление на аудиторию. Однако чтобы вдохновить людей по-настоящему, надо говорить от сердца о том, что для вас действительно важно. Это – главное условие, чтобы сохранять внутреннее спокойствие и не придавать большого значения мелочам.

Например, если в какой-то момент вы забудете, что следует говорить дальше, просто сделайте глоток воды или обратитесь к аудитории с вопросом или попросите коллегу в зале прокомментировать ваши последние слова. Помните, что маленькие сбои и заминки происходят всегда и у всех, однако они не способны изменить общего положительного впечатления от вас и ваших слов. Дерзайте!

Прочитали книгу до конца? [Не забудьте оставить свой отзыв](#) или расскажите, как Вы применили полученные знания в жизни и бизнесе!