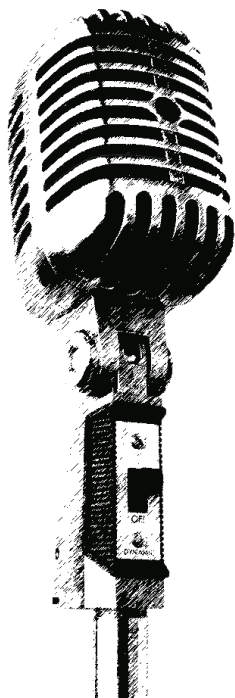


Александр Куберский



Я – оратор!

Учебник для всех, кто выступает на публике



*Искусство
выступить
перед любой
аудиторией*

Аннотация

Кто может быть уверен в том, что хорошо выступает на публике и не допускает ошибок?

Эта книга поможет вам стать талантливым оратором. С её помощью вы научитесь убирать свой страх перед выступлением. Простые советы помогут подготовиться к любому публичному выступлению. Следуя советам автора, вы наполните свою речь эмоциями, жестами и интересными фактами. Научитесь раскованно держаться перед любой аудиторией и непревзойдённо отвечать на вопросы. Вам будут подвластны все виды публичных выступлений.

Эта книга будет верным помощником во время презентаций, конференций, интервью, официальных заявлений, тренингов, совещаний и, наконец, телевизионных эфиров.

Книга написана простым языком, в ней автор делится практическими секретами ораторского мастерства.

Рекомендуется широкому кругу читателей.

Книга займет достойное место в библиотеке бизнес-тренеров, ораторов, менеджеров любого уровня, преподавателей, владельцев бизнеса, политиков и всех, кто выступает перед публикой.

ОТЗЫВЫ ЧИТАТЕЛЕЙ **(орфография сохранена)**

Что можно сказать об этой книге? Лёгкая, познавательная, практичная и, главное, с тонким чувством юмора. В любых отношениях, в любых диалогах - так или иначе, мы проявляем себя как ораторы. И потому эта книга направлена не на специализированную публику, а для каждого, кто хочет найти ключ или подход к своему собеседнику. Могу с уверенностью сказать, как врач-гомеопат, что после прочтения книги, я изменил свою манеру ведения приема пациентов, а как человек – я просто получил удовольствие от прочитанного произведения.

Виктор Варчук

семейный врач-гомеопат

Волею судеб я оказался в числе первых, кто смог ознакомиться с этим произведением. Не удивляйтесь, если книга «Я – оратор!» попадет в ваш ТОП лист бизнес литературы. Она может стать настольной книгой как для новичков, которые только начинают свой путь великих ораторов, так и для тех, кто хочет иметь под рукой своеобразный «чек-лист» для проверки своей готовности к любому выступлению на публике. Книга читается легко, изобилует множеством примеров из личного ораторского опыта Александра.

Сергей Вичев

маркетолог ресторана «Прага»

С сегодняшнего дня книга «Я – оратор! Учебник для всех, кто выступает на публике» стала моей настольной книгой и пошаговой инструкцией.

Книга написана очень простым языком, в каждом слове чувствуется практический опыт автора.

Очень короткие, простые разделы, в которых рассказываются все детали выступления – от внешнего вида до того, как правильно уйти со сцены. Много практических фишек, советов, рекомендаций по тому, как составлять свое выступление, держать внимание аудитории, использовать цитаты, как пользоваться слайдами, как расположить к себе аудиторию и много другого.

Если Вы выступаете на публике или активно используете ораторское мастерство каждый день в своей работе, на переговорах, при заключении сделок – эта книга, как минимум, удвоит Вашу результативность.

Светлана Насырова

бизнес-консультант

svetlananasyrova.ru

Прочла книгу. Книга живая. Ее оживляет множество примеров из жизни автора, реальные практические советы. Думаю, что эта книга была бы полезна не только людям, которые выступают перед большой аудиторией, а также преподавателям, менеджерам, проводящим презентации и т.д.

Ирина Мусиенко

финансовый директор

компании «Планета 2006»

Прошла тренинг Александра Куберского «Ораторское мастерство в корпоративной культуре».

Спасибо большое тренеру за то, что поделился многолетним опытом. Только профессионал и человек, который любит свое дело, может научить других всем приемам своего мастерства.

Александр, Вам это удалось!

Четкость, доступность, практичность инструментов программы и легкость в обучении, сделали этот процесс эффективным.

После тренинга, по возвращению на работу, начала замечать, что многое изменилось.

А главное, появилась уверенность. Потому, что я теперь точно знаю, как и что нужно делать!

Для закрепления результатов отлично подходит книга А. Куберского «Я – оратор!».

Кто не читал – почитайте! Ооочень много интересного!

Ольга Хуторянская

руководитель отдела тренинговой компании «3-S»

Мне понравилась книга Александра тем, что она написана простым языком. Приятно, что автор делится своими секретами, своим личным опытом. Основное впечатление от прочтения – книга полностью оправдывает своё название.

Это действительно Учебник. Каждую главу можно рассматривать как пункт плана или опорного конспекта, на которые следует обратить внимание при подготовке к любому выступлению. Мне, как человеку не очень опытному в публичных выступлениях, были интересны все главы.

Но, думаю, что и опытные ораторы обязательно почерпнут из этой книги нужную для них информацию, либо обратят внимание на те моменты, которые ранее не замечали. Спасибо автору!

Татьяна Куберская

заместитель директора

по финансово-экономическим вопросам

компании «Автосервис ЛТД»

Оглавление

Предисловие	12
Страх перед выступлением.....	20
Как готовиться к выступлению?.....	26
Когда лучше выступать?	32
Опаздывать или не опаздывать?.....	36
Как оратор должен относиться к своему выступлению?.....	40
Волшебный чемоданчик для оратора.....	44
Как подбирать одежду для выступления?.....	50
Как правильно подбирать обувь для выступления?	54
Кольца и браслеты. Нужны ли украшения оратору?	58
Нужны ли часы оратору?	62
О чём стоит помнить зимой	68
О чём стоит помнить летом.....	72
Нужна ли оратору гимнастика?	76
Лицо оратора.....	80
Зачем оратору тишина?	84
Что уже говорит, пока вы ещё молчите?	88
Главное правило для выступающего на публике	92
Возможности оратора.....	96
Как избежать неудачного выступления?.....	100
Самый важный элемент выступления на публике	104
Структура выступления	110
Разговор с публикой	116
Что делать во время ступоров и неприятных моментов?	122
Ошибки оратора во время презентаций	128
Как показать то, чего нет?.....	132
Как двигаться оратору?	138

Как правильно жестикулировать?.....	142
Зачем оратору цитаты?	148
Как быстро расположить к себе публику?	154
Как пользоваться слайдами?	158
Как сделать свою речь убедительной?	164
Плохая память и низкая эрудированность	170
На что стоит обратить внимание во время выступления?	176
Об этом стоит знать каждому оратору	180
Сжатие и растягивание времени	184
Эффект картинки	190
Важная, но незаметная деталь	194
Как привести себя в порядок во время выступления?	198
Как правильно отвечать на вопросы?.....	202
Секрет, которым пользуются руководители и политики	210
Как самому овладеть ораторским мастерством?	214
Самый умный оратор.....	218
Огненный оратор.....	222
Как учиться у других ораторов?	226
Как стать талантливым оратором?.....	230
Заключение	234
Описание авторских тренингов.....	236
Об авторе	248

Заговори, чтобы я тебя увидел
Сократ

Предисловие

*Если ты не хочешь, тебя не заставят,
а когда сильно хочешь — никто не остановит*

Выступать на публике приходилось каждому человеку. Всё начинается ещё в детстве со стихотворения на табуретке перед гостями или на утреннике в детском саду.

Для большинства людей выступать на публике — это мука и наказание. Почему? Потому, что они не умеют владеть словом, жестами и не чувствуют настроение своих слушателей. Мало кто знает, как правильно себя подать, как построить свою речь, с чего начать выступление и чем его закончить. Конечно же, страх перед людьми, сидящими в зрительном зале, меняет оратора до неузнаваемости. Все эти факторы сильно влияют на качество выступления.

Что испытывает человек перед выступлением? Расскажу, что чувствую я. Уверен, что похожие чувства переживает большинство людей.

Когда я не умел выступать и не знал, каким законам подчиняется оратор и аудитория, со мной происходило следующее:

«До выступления остаются считанные минуты. Меня охватывают разные чувства и мысли. Моё тело бросает то в жар, то в холод. Я испытываю животный страх и от этого мой голос дрожит, голова затуманивается, а ноги становятся ватными. От волнения я забываю буквально всё, даже своё имя. Я очень хочу, чтобы меня услышали люди, а мое выступление им понравилось. Крайне

важно, чтобы мои слова были полезными, интересными и запоминающимися. Моя основная задача — сделать всё, чтобы скука не проникла в зрительный зал. Безумно страшно сделать первый шаг. Мне проще сделать этот шаг в огонь или со скалы в воду, чем перед публикой. И вот, часы отбивают моё время. Я выхожу и начинаю выступать...

Когда я выступаю, то цепенею от страха, ладошки и лоб потеют, ноги подкашиваются. Мне мешают руки, я просто не знаю, куда их деть. Я не понимаю, куда нужно смотреть — в глаза зрителям или вдаль? Мне постоянно кажется, что я говорю ерунду, одет плохо и вообще выгляжу, как последний дурак. Меня раздражают люди, которые шепчутся. Некоторые смотрят в телефон или выходят из аудитории. Я расцениваю это как плевок в свою душу. Мне просто хочется провалиться сквозь землю и никогда больше не выступать. У меня возникает неконтролируемое желание превратиться в черепаху — вжать все конечности в панцирь и только из него говорить. И действительно, ощущаю себя черепахой, но только такой, у которой отняли панцирь и ей просто некуда спрятаться».

Сейчас, когда я овладел ораторским мастерством, то я полностью погружаюсь в выступление. Конечно, я тоже волнуюсь, но я знаю, что это хороший знак. Великие актёры, политики и ораторы — все волнуются перед выступлением, а это значит, что им небезразлично, как они выступают. Они каждый раз проживают одну и ту же истину — выступление перед публикой — это самая настоящая магия!

Я чувствую в себе силы и вижу, что общаюсь с сердцами и умами людей. Сила, страсть, мощь в каждом

слове, и мне приятно видеть воздействие моих слов и жестов. Я чувствую каждого человека, смотрящего на меня. Мне не страшно что-то забыть. Провокационные вопросы меня больше забавляют, чем пугают. Я готов быть оратором и выступать в любой ситуации и перед любой аудиторией. В такие минуты я убеждён, что ораторское мастерство — самая ценная наука, которой должен владеть каждый.

Если бы в юности я по достоинству оценил все преимущества ораторского мастерства, то наверно моя судьба сложилась бы несколько иначе. Можно было бы достичь совершенно других вершин в своей жизни, используя при этом всего лишь ораторское мастерство. Об этом думает практически любой человек, когда понимает, какой силой обладает ораторское мастерство. Это магическая сила воздействия на человеческое сознание.

Не бывает руководителей, политиков или религиозных лидеров, которые не умеют выступать на публике. Любой лидер — это, прежде всего оратор. Заметьте, что политический заговор может быть без оратора, а революция — нет. Все мировые революции были созданы не просто лидерами, а выдающимися ораторами. Достаточно вспомнить Владимира Ленина и Фиделя Кастро.

Любой человек, который не может продвинуться по карьерной лестнице, может задуматься — умеет ли он выступать на публике? И если нет, то возможно, это одна из причин, почему он не двигается по этой лестнице.

В моей жизни было много выступлений перед публикой. В основном свой опыт я собирал по крупицам во

время проведения тренингов, семинаров и мастер-классов. Не скажу, что меня всегда сопровождал положительный опыт. У меня бывали провалы и фиаско. Меня несколько раз публично оскорбляли, а это очень унижительно и обидно. Не зная секретов ораторского мастерства, я получал от зрителей то, что заслуживал.

Незаметно для себя я начал собирать свои секреты ораторского мастерства. Всё происходило как-то само собой. Мне стало интересно присматриваться к разным ораторам. Я наблюдал за простыми людьми и за телеведущими, за политиками и за актёрами, за музыкантами и за представителями духовенства.

Позже я понял, что все мои поражения и неудачи — это всего лишь новый опыт и оттачивание мастерства. Когда я осознал, что у меня за спиной довольно большой опыт публичных выступлений, то решил написать книгу, где собрал все свои мысли и разные поучительные истории из жизни.

Я построил свою книгу таким образом, что она состоит из независимых между собой глав. Вы можете читать её с середины, с конца, ну, а лучше всего с начала. Можно использовать её как учебник для подготовки к своим выступлениям. Эта книга поможет вам избавиться от неприятных моментов, которые частенько встречаются во время публичных выступлений. Надеюсь, что после прочтения моей книги, ваше выступление перед публикой станет для вас настоящим удовольствием.

На страницах книги вы найдёте много разных секретов и хитростей. Они помогут вам во время ваших выступлений. Мне бы очень хотелось, чтобы эта книга помогла любому человеку, выступающему

перед людьми, независимо от его рода деятельности и профессиональной подготовки.

Может быть, эта книга вам не пригодится, но хочется верить, что вы хорошо и с пользой проведёте время, читая её. Поверьте, ключевые и самые сильные мысли останутся в вашей памяти навсегда и будут верно служить вам в нужный момент. Так знания проявляются в жизни — выскакивают из памяти и помогают в разных житейских делах.

Если вы хотите ярко выступить и стать хорошим оратором, то обязательно им станете. Вы найдёте нужные книги, посетите тренинги или наймете себе персонального учителя по ораторскому мастерству.

Я убеждён, что ваше желание стать хорошим оратором, найдёт для вас самые лучшие знания.

Александр Куберский

*Любой наш недостаток
более простителен, чем уловки,
на которые мы идём,
чтобы его скрыть*
Ларошфуко

Страх перед выступлением

Страх всегда напоминает об ответственности

Боишься ты или не боишься, а выступать придётся!

Эта мысль меня преследовала долгое время.

Какой смысл бояться того, чего нельзя избежать?

Задавался я этим вопросом. Смысла в этом нет, а всё равно страшно.

Большинство людей испытывают страх перед публичными выступлениями. В обществе бытует мнение, что страх перед выступлением на публике идёт сразу после страха смерти. Это значит, что страх публичных выступлений невероятно сильный. Но выступление само по себе ничем не угрожает, а вот опозориться при всех — это уже угроза и именно публичный позор вызывает страх. Обидно, когда над тобой смеются, а когда смеются люди, сидящие в зрительном зале, то обиднее в сто раз.

Каким бы ни был страх перед публичными выступлениями, его нужно уменьшить или трансформировать. Убрать полностью не получится, да это и не нужно. Если вы уберете страх перед выступлением, то перестанете чувствовать ответственность за каждое произнесённое слово. Когда оратор не испытывает хоть чуточку страха, он легко превращается в хама.

Кто пробовал бороться со своими страхами, тот знает, что побороть страх очень тяжело. Это касается не только страха публичных выступлений, но и других страхов, которым подвержена чувствительная

душа человека. Страх становится меньше, когда перестаёшь с ним бороться. Дайте страху быть в вашем сознании, и он уменьшится за считанные секунды.

Страх мучает всех, кто старается не обращать на него внимание. Самое важное — это признаться себе в том, что боишься публичных выступлений. Мы же хотим быть сильными личностями и поэтому не признаёмся себе даже в собственных страхах.

Когда признаёшься себе в том, что страшно выступать, то оказывается, что скрывать свой страх и не нужно. В такие моменты можно прибегнуть к маленькой хитрости: прямо в самом начале своего выступления признаться публике в своих слабостях и попросить поддержки. При этом заменяйте слово страх на волнение или неуверенность.

Вот несколько примерных мыслей, с которыми можно обратиться к публике:

Вы знаете, для меня это очень важное выступление и я очень волнуюсь, поэтому я прошу вас поддержать меня.

Или можно сказать так:

Я редко выступаю перед людьми и поэтому чувствую себя не очень уверенно, поэтому прошу вас поддержать меня во время моего выступления.

В зале сидят точно такие же люди, как и вы, и они тоже испытывают страх выступать публично, и если вы признаетесь им в своих слабостях, они начнут вас поддерживать. Но, если вы постараетесь спрятать свой страх, то можете быть уверены, что это увидят все люди, сидящие в аудитории или зрительном зале.

Вы можете признаваться публике в любых своих слабостях. К примеру, вы потеряли мысль или упустили суть вопроса, не стесняйтесь попросить публику напомнить вам, на чём вы остановились. Это всегда работает безотказно. Но, если вы пытаетесь сохранить своё лицо, то наделаете массу глупостей.

Естественное поведение сводит страх к нулю. Просто проверьте это на практике. Людям всегда хочется живого и настоящего, а не фальшивого и наигранного.

Как ещё можно ослабить свой страх? Наверно, все замечали, что страх — это не только чувство, сковывающее тело, а ещё и мысли. Страх приходит не один, он приходит в окружении негативных мыслей. Можно менять негативные мысли, которые приходят вместе со страхом на позитивные мысли.

Вот простейшие примеры замены мыслей, которые действительно работают:

← *Я боюсь выступать.* Это самая распространённая мысль.

Меняем на другую мысль:

→ *Мне нравится выступать.* Такая мысль постепенно растворяет страхи.

Или такая мысль может прийти вместе со страхом:

← *Я волнуюсь, и очень боюсь что-то забыть.*

Меняем на другую, более позитивную мысль:

→ *Я сделаю всё, чтобы ничего не забыть. Я думаю о том, как сделать своё выступление запоминающимся.*

Ещё один пример мыслей, требующих замены:

← *Я боюсь. Ну, что я им могу рассказать? В зале сидят*

специалисты, намного опытнее меня. Они осудят меня или будут презрительно думать обо мне. Меня постигнет неудача, а слухи о моём выступлении дойдут до всех моих знакомых.

Все эти мысли меняем на такую позитивную мысль:

→ Главное — выступить искренне, у меня всё получится на отлично.

На своих тренингах по ораторскому мастерству я отдельно останавливаюсь на теме страхов перед выступлением и даю ряд упражнений, помогающих ослабить негативные мысли. Участники создают свои позитивные мысли, которые помогают сделать страх перед выступлением минимальным. При работе с мыслями очень важно самостоятельно придумывать новые позитивные мысли. Чужие мысли, как правило, не работают.

Когда я понял, что мой страх публичных выступлений есть не что иное, как скрытое желание выступить и показать себя людям, я свёл свой страх до минимума. Это уже не такой страх, какой был раньше. Я чувствую волнение и трепетное ожидание долгожданного момента.

Наблюдательные и умные люди заметили одну простую вещь — чем больше выступаешь, тем меньше страхов. Тогда нужно стремиться выступать как можно больше. Можно выступать в офисе на совещаниях, можно за праздничным столом, а можно в очереди на рынке. Выступать можно везде, лишь бы была публика!

Страхи уходят, когда оратор хорошо подготовился к своему выступлению. Как правильно подготовиться к своему выступлению? Об этом в следующей главе.

Мысли на заметку:

1. Борьба со страхом — пустое занятие, проще признаться в своих страхах себе и публике.
2. Честному и искреннему оратору силы добавляют зрители.
3. Страх приходит не один, его всегда сопровождают мысли. Если негативные мысли изменить на позитивные, то страх станет минимальным.
4. Небольшой страх обязательно должен быть, он не пускает в слова оратора хамство и пренебрежительное отношение к публике.

*Сказанное слово не
возвращается*

Гораций

Как готовиться к выступлению?

Не уверен в себе - не выходи, а если вышел - будь уверен

Не все ораторы знают самый главный секрет ораторского мастерства. Если вы знаете этот секрет, подготовка к выступлению превращается в очень интересное занятие, а речь становится эмоциональной и очень увлекательной.

Один из главных секретов ораторского мастерства заключается в том, что перед публикой не нужно выступать. Публике хочется простого и искреннего разговора, и задача оратора — дать ей это. Когда люди получают то, что они хотят, они чувствуют себя счастливыми. Публичное выступление по своей сути мало отличается от других видов бесед с людьми.

Может быть, вы видели таких ораторов, которым не важно, какая публика сидит в зале. Они приятельски машут кому-то рукой, дают указания выключить телефоны, проверяют слышимость микрофонов, а потом непринуждённо начинают выступать. При этом создаётся впечатление, что им всё равно, сколько перед ними людей — пять или пять тысяч. Они просто делятся своими мыслями. Если в момент своего выступления вы не хотите казаться лучше, чем есть на самом деле, то публика непременно это оценит.

Стоит взять во внимание, что оратор — не актёр, он не играет роли и не использует театральные декорации, он показывает разные предметы, людей и события из жизни своими жестами. При подготовке к выступлению

жесты заучивать и репетировать не нужно. Всё, что нужно — это стараться показывать жестами всё то, о чём вы говорите. О том, как научиться правильно жестикулировать, поговорим чуть позже, в отдельной главе.

При подготовке к выступлению нужно понять, насколько хорошо вы владеете темой своего выступления. Если в аудитории сидят люди, разбирающиеся в этой теме лучше вас, то, скорее всего, ваше выступление навеет скуку на слушателей.

Выбирайте тему, близкую для вас, в которой вы профессионал. Тогда ваше выступление всегда будет успешным.

Если вы будете рассказывать о том, что изучили недостаточно хорошо, то создадите себе образ неинтересного оратора. В придачу ваши пробелы в знаниях начнут предательски влиять на вашу манеру поведения на публике. Скорее всего, вы будете говорить глупости и часто сбиваться.

Готовясь к выступлению, запасайтесь не умными размышлениями, а простыми историями из жизни. Зрителям не интересно знать уровень вашего интеллекта, им интересны истории из вашей жизни или жизни других людей. И чем больше в этих историях будет трогательных моментов, тем лучше. Вся Библия построена на историях. Помните, что истории из жизни, лучше всего запоминаются.

Есть ряд ораторов, которые предварительно записывают свой текст на бумагу, а потом его читают. Это самый низкий уровень ораторского мастерства. Даже если вам нужно читать свой текст с листа,

то всё равно репетируйте своё выступление. Во время репетиции и потом на самом выступлении постоянно отрывайте свои глаза от текста, чтобы посмотреть на слушателей. Во время чтения текста, одна рука держит лист бумаги, а вторая — жестикулирует.

Вы можете написать тезисы или ключевые мысли на картонных карточках. Перелистывая карточки, вы будете менять темы разговора и таким способом ничего не забудете. Обычно с такими карточками выступают ведущие концертов.

Я пользуюсь другим способом. Я рисую комиксы на одном листке бумаги и потом, глядя на них, понимаю, о чем нужно говорить и что важно не упустить в своей речи. Комиксы — это те же тезисы, но только нарисованы символично, в виде простого рисунка.

Ну, а вершина ораторского мастерства — это когда человеку вообще ничего не требуется во время его выступления. Ни бумаг, ни тезисов, ни слайдов. Это высший пилотаж и тот уровень, к которому должен стремиться любой начинающий оратор.

Во время подготовки рекомендуется пройти все этапы выступления от начала до конца. Выход на публику, выступление, уход со сцены.

Часы должны стать вашим надёжным помощником во время репетиции. Важно выработать скорость выступления. Затягивать речь нельзя, но и раньше заканчивать тоже не нужно. У публики должно складываться впечатление, что вы можете рассказать ещё много всего интересного, но просто не хватает времени. Вы должны оставлять в сердцах слушателей желание встретиться с вами ещё раз.

Если вы хотите стать непревзойдённым оратором, значит вы должны быть морально готовы к выступлению в любую минуту, и я уверен, что мысли, изложенные в этой книге, обязательно помогут вам.

Когда я провожу тренинги по ораторскому мастерству или индивидуальные консультации, теме спонтанного выступления я уделяю достаточно много времени. Просто представьте, что вы внезапно стали очень известной публичной персоной. К вам внезапно подходит человек с видеокамерой и журналист с микрофоном задаёт провокационный вопрос, к которому вы не готовы. Представили? Перед вами не просто люди с телевидения, перед вами многомиллионная аудитория телезрителей. Поэтому, выступать спонтанно — это особое искусство.

Ну, а теперь скажу главное, что нужно делать во время подготовки к своему выступлению. Вам нужно научиться возвращать в себе состояние уверенности. Публика не воспринимает речь неуверенного в себе оратора. У публики есть жажда видеть перед собой сильного и уверенного в себе человека. Любой публике нужен лидер. Люди подобны большой стае, они неосознанно нуждаются в вожаке.

Уверенность в себе — это тот внутренний стержень, который многие люди ищут годами. На сцене оратору некогда искать уверенность в себе, она должна у него быть. Это обязательное условие для хорошего выступления.

Чтобы выступить незабываемо, нужно знать, когда лучше всего выступать. Об этом поговорим уже в следующей главе.

Мысли на заметку:

1. Никто не любит, когда перед ним наигранно выступают, но все любят, когда с ними говорят по душам.
2. Вы можете подготовить весь свой текст на бумаге, изготовить карточки с тезисами или нарисовать комиксы, но стремиться нужно к тому, чтобы выступать без ничего.
3. Во время своей репетиции пользуйтесь часами. Так вы создадите для себя временные рамки и научитесь чувствовать скорость течения времени.
4. Без уверенности в себе все знания бессмысленны. Если есть уверенность в себе, то знания сами придут.

*Ведь я только всего и хочу,
чтобы всё всегда
было по-моему*
Бернард Шоу

Когда лучше выступать?

Публику, как и ужин, еще нужно разогреть

Для этой главы я вспомнил смешную и весьма поучительную историю.

В Москве проводили большое музыкальное мероприятие с участием звезд эстрады. Последним выступал Стиви Уандер (Stevie Wonder), а перед ним должна была выступить Алла Пугачёва. Организаторы составили очерёдность выхода на сцену и таким способом определили, что Стиви Уандер — самая важная персона. Мудрая Алла Борисовна пошутила: «Я сегодня на разогреве у Стиви Уандера». Примадонна на разогреве! Смешно :)

→ Оратор должен стремиться выступать последним

Самый главный и самый важный оратор всегда выступает последним

Однажды я выступал на психологическом фестивале в группе разных ораторов. Моё выступление было в одиннадцать часов утра. С момента моего выступления и до окончания фестиваля прошло много времени. До вечера выступали самые разные ораторы и щедро одаривали публику разной информацией. Я ходил и слушал своих коллег и невольно пришёл к мысли, что участникам фестиваля хорошо запомнится только последний оратор. Плохо или хорошо будет выступать последний оратор, он всё равно запомнится слушателям. Делайте выводы

и вспоминайте об этом, когда будете выступать на больших мероприятиях.

Хотите сделать ваше выступление незабываемым? Тогда выступайте последним. Пусть для вас разогреют публику другие ораторы.

Важно заметить следующее: восприятие слушателей меняется в течение дня.

Вы когда-нибудь задавались вопросом, почему концерты и шоу-программы проходят вечером? Потому, что люди заканчивают свои дела и могут позволить себе насладиться концертом только вечером. Это самый примитивный ответ. Но, если копнуть глубже свои мысли, то оказывается, что любой концерт – это передача эмоций. Значит, любой оратор должен понимать, что эмоции он донесёт до слушателя вечером легче, чем утром. К сожалению, утром человек эмоции не воспринимает. Человеку свойственно думать и работать утром. Утром голова свежая, а мысли чёткие, но сильным эмоциям места нет.

Чтобы более точно осветить этот вопрос, приведу простой пример.

Как нужно действовать оратору с одной и той же темой, но в разное время суток?

Перед оратором стоит задача провести презентацию нового автомобиля. Если презентация проходит утром, то оратор должен быть сдержанным в эмоциях, быть серьёзным и выступать с умным видом. При этом упор в своей речи нужно делать на качество сборки автомобиля, на технические характеристики, а также не забыть упомянуть о высоком уровне гарантийного обслуживания. Если презентация проходит вечером,

то оратор должен быть очень эмоциональным и подробно рассказывать о том, какое наслаждение получают покупатели от вождения данного автомобиля, от качества отделки салона и от непревзойдённого звучания аудиосистемы.

Понятно, что в речи оратора утром преобладают умные мысли, а вечером эмоциональные.

Мысли на заметку:

1. На любых мероприятиях самый главный оратор выступает последним.
2. Всегда лучше всего запоминается последнее выступление. Именно последняя услышанная речь побуждает слушателей к размышлениям или действиям.
3. Хороший оратор стремится выступить последним.
4. Простое, но очень действенное правило ораторского мастерства — оратор должен быть по утрам умный, а по вечерам — эмоциональный.

*Будьте строги к себе
и мягки к другим.*

*Так вы оградите себя от
людской неприязни*

Конфуций

Опаздывать или не опаздывать?

*Опаздывая, помни, что публика
рассчитается с тобой своим неуважением*

Скажите, вам нравятся концерты? А вам нравится, когда артисты задерживают своё выступление, долго не выходят на сцену?

– Нет! — скажет любой уважающий себя человек. Конечно, артист может позволить себе несколько минут опоздания, но не более того.

Оратор не имеет права на опоздание. Представьте себе, что вас пригласили на телеэфир, но вы опаздываете, а пока ждали вас, то организаторы приняли решение дать слово вашему конкуренту. Или ещё вообразите себе ситуацию. Вы — авторитетный бизнесмен и собираетесь лично провести презентацию своей продукции для новых зарубежных партнёров. Все собрались, ждут ваше выступление, а вы в это время сидите в машине и не можете доехать до офиса, потому что попали в автомобильную пробку. Из-за опоздания ваши деловые качества становятся очень сомнительными. Как вы можете гарантировать сроки поставок продукции, если опаздываете даже на презентацию?

Любое успешное выступление начинается с того, что оратор должен прийти вовремя. Мой опыт подсказывает, что нужно прийти намного раньше, чтобы осмотреть место выступления, уточнить все нюансы. Даже десять минут перед выступлением

дают возможность привести в порядок свой внешний вид и ещё раз обдумать своё выступление.

Однажды я ехал на своё выступление на машине. Это выступление для меня было очень важным. Мероприятие проходило в самом центре города на территории арт-холла. Я ехал среди большого скопления машин. В мою голову начала закрадываться мысль, что если я попаду в пробку, то выступление придётся отменить. Помню, тогда я решил, что на все будущие выступления буду ездить на такси.

Когда оратор едет на своё выступление за рулём, он рискует не попасть на него. Машина может сломаться, или чего хуже попасть в аварию.

Выходить перед публикой вовремя, значит проявлять к ней глубокое уважение.

Мысли на заметку:

1. Оратор обязан приходить на выступление вовремя.
2. На своё выступление лучше всего приходить пораньше, чтобы осмотреть аудиторию и привести себя в порядок.
3. Лучше всего добираться на такси, а не на личном автомобиле, ну, а если вам нужно произвести впечатление на публику, то можете заказать себе лимузин или ретро автомобиль.

*Теперь хорошее воспитание —
только помеха.*

*Оно от слишком многого
отгораживает*

Оскар Уальд

Как оратор должен относиться к своему выступлению?

*Как ты относишься к публике,
так публика относится к тебе*

Вопросы, вопросы, вопросы. Где найти ответы?

Если не знаешь ответ на свой вопрос, посмотри на действия и мысли знаменитых людей и всё станет ясно. Это очень эффективное средство по нахождению ответов на свои вопросы.

Как-то в одном из интервью достаточно известный артист сказал, что не позволяет себе даже присесть на стул, чтобы не помять свой костюм перед выступлением. Неряшливость в одежде для него — это неуважение к людям, сидящим в зале.

Вы только представьте, какое уважение должно быть к публике и к своему делу, чтобы даже не садиться на стул перед тем, как выйти на сцену. Отметьте для себя, что это говорил человек солидного возраста, находящийся на вершине своей карьеры.

Это интервью я вспоминаю довольно часто, наверно перед каждым своим выступлением.

Уважение оратора к своей публике рождает у публики взаимное уважение. Поэтому, как вы будете относиться к своему выступлению, такой и получите результат после него.

В следующей главе расскажу о том, что нужно взять с собой на выступление. Ну, а пока...

Мысли на заметку:

1. Когда не знаешь ответ на свой вопрос, тогда иногда стоит посмотреть на людей, добившихся больших успехов в жизни.
2. Когда уважаешь публику, тогда публика уважает тебя.
3. Мэтр эстрады никогда не позволяет себе присесть перед выступлением, чтобы не помять костюм. Это отличное правило для оратора — перед выступлением на стулья и диваны не садиться.

*Большинство людей,
сумевших преуспеть в жизни,
умеют говорить*

Ларри Кинг

Волшебный чемоданчик для оратора

Мне нужно только самое необходимое

История про «волшебный чемоданчик» заставила меня увидеть, как нужно готовиться оратору перед выходом на публику и что нужно брать с собой на любое выступление.

Однажды журнал «Колесо Жизни» организовал однодневный фестиваль. Редакция журнала пригласила своих лучших авторов выступить перед читателями. Для меня оказалось приятной неожиданностью то, что я попал в число этих авторов. В данной главе я расскажу про одного из авторов и о том, чему я у него научился.

Дело было так. Перед выступлением я зашёл в мужской туалет. Мне нужно было посмотреть на себя в зеркало, перед тем, как идти на сцену. Я обратил внимание, что мои ботинки грязные. Естественно, я начал искать глазами туалетную бумагу или бумажные полотенца, чтобы убрать грязь.

Тут открывается дверь и входит мужчина средних лет. Мы как-то сразу поняли, что оба выступаем. Поприветствовали друг друга. Он тоже пришёл в туалет, чтобы подготовиться к выступлению. У него в руках был небольшой чемоданчик, и он тут же поставил его на полку возле умывальника.

– Вы тоже пришли привести себя в порядок перед выступлением? — спросил я и продолжил поиск туалетной бумаги.

– Да! — дружелюбно ответил он.

– Так как отдельной комнаты нам не дали, будем приводить себя в порядок в туалете, — сказал он и открыл свой чемоданчик. Было видно, что этот человек выступает не первый раз.

Он начал извлекать из чемоданчика разные предметы. Я замер от изумления.

Он достал дорогие кожаные туфли и тут же переобулся. Затем достал губку для обуви и придал туфлям блеск. Я с грустью посмотрел на свои запачканные ботинки. Мне уже перехотелось искать бумагу и приводить себя в порядок. Я продолжал наблюдать за его действиями. Мне было жутко интересно, что же он будет делать дальше.

А дальше этот мужчина достал расческу и тщательно расчесал волосы. Из глубины чемоданчика он извлёк средство для укладки и побрызгал им волосы. Из внутреннего кармана он достал маленькие ножницы. Ими состриг волос, торчавший возле брови. Из бокового кармана чемоданчика вытащил огромную банку туалетной воды и щедро надушил себя. Я подумал, что после духов из саквояжа появятся уши кролика, и он достанет его целиком, как это делают фокусники в цирке.

Кролика я так и не дождался. Мой новый знакомый с самовлюблённым выражением лица закрыл свой чемоданчик. Ещё раз посмотрел на себя в зеркало, потом улыбнулся мне и вышел из туалета.

Я нашёл бумажное полотенце, кое-как вытер свою обувь. Так как расчёски у меня не было, то я расчесался своими пальцами. Да, у нас была огромная разница в подготовке к выступлениям. Я решил, что приду домой и составлю свой список вещей, которые могут пригодиться для моих дальнейших выступлений.

Сейчас я поделюсь этим списком с вами.

Оратор должен взять с собой:

- Все материалы, необходимые для выступления: бумаги, визитки, флешки, ноутбуки и зарядки к ним, в общем всё, что будет нужно на самом выступлении.
- Аптечку. В ней должны быть таблетки от расстройства желудка, таблетки от головной боли, успокоительные средства. Бинт и перекись водорода. Это нужно иметь всем. Если у вас свои особенности организма или хронические болезни, то этот пункт можете дополнить сами.
- Расчёску и средства для волос.
- Носовой платок или простую тряпичную салфетку. Бумажные салфетки не подходят. Кусок бумажной салфетки может прилипнуть к коже лица, и вы окажетесь в дурацком положении.
- Сумку или саквояж. В сумке вы будете хранить свои личные вещи. Пакеты не очень подходят.
- Средство по уходу за обувью. В любой момент вы можете испачкать обувь.
- Зонт. Если пойдёт дождь, то может испортить вам причёску и одежду.
- Запасной комплект одежды. К примеру, кто-то по неосторожности разольёт на вас кофе. А другой одежды нет. Как вы будете выступать? С пятном?
- Женщинам необходимо позаботиться о косметике и о комплекте запасных колготок.

Со списком необходимых вещей я собираюсь на все свои выступления. Только не беру косметику и колготки — в них я не нуждаюсь и надеюсь, что не буду нуждаться и в будущем.

Качество вашего выступления зависит от тщательности подготовки к нему. Зачастую правильно подобранная одежда оратора играет большую роль, чем произнесённый текст.

В следующей главе поговорим о том, как правильно подбирать одежду на выступление.

Мысли на заметку:

1. У каждого оратора должен быть свой «волшебный чемоданчик», в котором есть всё необходимое для выступления.
2. Сами придумайте список необходимых вещей. Я предложил вам свой вариант как образец.

У Сен-Лорана изумительный вкус.

*Чем больше он подражает мне,
тем лучший вкус он обнаруживает*

Коко Шанель

Как подбирать одежду для выступления?

Одежда подтверждает статус человека

Одевшись в лохмотья, можно наслаждаться своей бедностью где угодно, но только не на сцене. Мне, как зрителю, не нравится когда оратор, выступающий передо мной, одет в старые и неопрятные вещи. Неприятно смотреть на стоптанные туфли, застиранные рубашки и растянутые свитера.

Мой глаз радуется, глядя на стильно одетого оратора. Мне нравится, когда оратор одет элегантно и вещи идеально сливаются с его фигурой.

Любой оратор должен одеваться очень хорошо, а по возможности лучше, чем люди, сидящие в зале. Вашим слушателям должно хотеться иметь такой же вкус в одежде, как у и вас.

Оратор должен быть одет только в новые вещи. Если вы выступаете несколько раз в неделю, то лучше всего подготовить себе несколько костюмов для выступлений и только в них выступать. Это как спецодежда для слесаря, так и оратору нужна спецодежда для публичных выступлений.

Когда к аудитории обращается хорошо одетый человек, она воспринимает оратора как солидного и уважаемого человека. Опытный оратор одевается в те вещи, которые ему очень нравятся и идеально подходят.

Оратор должен быть одет так, как того требует обстановка и атмосфера зала. Понятно, что на откры-

тие нового завода нужно идти в деловом костюме, а на открытие ресторана можно прийти в джинсах и стильном пиджаке. Все зависит от тех целей, которые вы себе ставите перед выступлением.

Одевая на себя не то, что нравится, вы будете постоянно думать, что с вами не всё в порядке. Любой человек чувствует неудобную и нелюбимую одежду. В итоге, ваше выступление будет не очень эффектным и дай бог, чтобы вы не начали говорить глупости.

Мы, простые зрители, чувствуем, что оратор, который ходит в старых неопрятных вещах не уважает свою публику и нам он кажется обычным неудачником.

Помните старые фильмы о гангстерах? Наверно в каждом фильме есть такой момент, когда у гангстеров неожиданно появляются большие деньги. Обратите внимание на то, что как только у них появляются деньги, они тут же одеваются в самые красивые и статусные вещи. Внешний вид всегда говорит о статусе человека.

При выборе одежды очень важно самому себе ответить на вопрос: «*Кто я?*».

Ответ на этот вопрос сам подберёт вам одежду. Если вы топ-менеджер, то вам нужен хороший костюм, если вы владелец бизнеса, то вам нужен дорогой костюм. Если вы художник или поэт, то вам подойдёт любая яркая одежда. Об этом я постоянно повторяю своим слушателям на тренингах по ораторскому мастерству.

Людам свойственно мыслить штампами: политик ходит в костюме, байкер предпочитает кожаную куртку и джинсы, а силовики носят форму. Ваша задача как оратора соответствовать этим штампам. Тогда публика будет вас воспринимать именно так, как вы того хотите.

Мысли на заметку:

1. Одеваться нужно очень хорошо, публика всегда ищет образец для подражания.
2. Лучше всего одеваться в новую одежду, которая идеально на вас сидит.
3. Цель выступления сама создаёт образ оратору и дик-тует стиль одежды.
4. Хочешь выглядеть умным — одевай очки. Хочешь выглядеть тружеником — закатывай рукава. Хочешь выглядеть так, чтобы попасть во все глянцевого журналы — крась волосы в синий цвет и приходи голый. Главное знай, как ты хочешь выглядеть.

Вкус — эстетическая совесть

Жан Поль

Как подбирать обувь для выступления?

Чем богаче фирма, тем дороже туфли у охранников

Обувь всегда может рассказать многое про своего хозяина. Обувью можно создать необходимую иллюзию у зрителей. Я наблюдал за музыкантом Гораном Бреговичем во время его концерта в Киеве. Его дорогие туфли, обутые на босу ногу, почему-то наталкивали меня на мысли о том, что он наслаждается жизнью, музыкой и своим творчеством. Такой удивительный образ человека, в котором как в коктейле смешано богатство и творчество. Именно взгляд на обувь поднял в моём уме эти мысли. Почему? Мне нравится его творчество или туфли? А может всё вместе? Может я хочу быть на него похожим? Поди сейчас разберись. Но, для меня очень важно, что его образ навсегда засел в моей памяти. Это вершина мастерства по незаметному проникновению в сознание зрителя.

Однако, не стоит забывать, что обувью можно испортить впечатление о своём выступлении. Как раз на эту тему я вспомнил историю из жизни.

Мы стояли на сцене. Нас было много ораторов. Каждый ждал своё выступление. К микрофону вышел молодой парень и начал рассказывать, что разработал авторский тренинг на тему того, как стать богатым. Говорил он очень хорошо, ну просто образец для подражания. Мне даже захотелось прийти к нему на тренинг, но я посмотрел на его обувь

и моё желание улетучилось. Его туфли выглядели дешёвыми и смешными. Если бы этот парень обул дорогие туфли, то у меня не возникли бы сомнения. Я, скорее всего, пошел бы к нему поучиться. Человек, позиционирующий себя специалистом в области богатства, носит качественную и дорогую, а порой и эксклюзивную обувь. Не может человек учить других зарабатывать деньги и при этом ходить в дешёвой обуви. Это просто несерьёзно.

Я часто бываю на музыкальных концертах и заметил, что у многих артистов туфли выглядят дорого, но неброско. Например, у Юрия Антонова, Сергея Мазаева, Валерия Меладзе, Евгения Маргулиса. Оратор — не артист, но на него смотрят так же, как и на артиста.

Обувь оратора должна быть новая. Это главное правило для мужчин и женщин. Перед выступлением нужно убедиться, что обувь чистая.

Во время летних выступлений женщинам стоит обратить внимание на педикюр, если они выступают в босоножках. Думаю, что не стоит рисовать на ногтях клубнички. Ногти должны быть ухожены, но не забирать на себя внимание зрителей.

Мужчине не стоит выходить перед аудиторией в сандалиях или шлёпанцах.

Зимой, когда вы выступаете в помещении, важно переобуться в более лёгкую обувь.

Ну, и стоит вспомнить про каблуки. Мужчина в обуви с каблуком выглядит более мужественно и имеет походку лидера. А оратор — это всегда лидер. Главное не переборщить с высотой каблука, а то у зрителя

может сложиться впечатление, что вы хотите казаться выше. Большой каблук может сделать вас смешным. Летом можно обуть мокасины или спортивные туфли, если это позволяет формат мероприятия. Женщина в обуви на каблуках выглядит более привлекательно, чем на сплошной подошве. Женщинам, как и мужчинам, не стоит увлекаться высотой каблуков. Чувство меры всегда направит вас в нужном направлении.

Подытожим всё, что стоит запомнить про обувь, и уже в следующей главе поговорим про ювелирные украшения.

Мысли на заметку:

1. Обувь должна быть новая и только новая.
2. Качество обуви должно соответствовать вашему социальному статусу.
3. Перед выступлением не забудьте проверить чистоту своей обуви.
4. Обувь должна быть с закрытым носком, и желательно на небольшом каблуке.

*Ничто так не нуждается
в исправлении, как чужие привычки*

Марк Твен

Кольца и браслеты. Нужны ли украшения оратору?

Пальцы и кисти рук — главные инструменты оратора

В аудитории было мало людей. Царила мягкая, домашняя атмосфера. Зрители внимательно наблюдали за выступлением женщины. Мне было ясно, что она хороший оратор, про таких людей говорят — талант есть, а остальному научиться.

Научиться ей нужно немногому, у неё была всего лишь одна ошибка. Про её ошибку я сейчас и расскажу. О таких ошибках нужно знать каждому, кто выходит на публику.

Во время выступления она сомкнула пальцы рук. На пальцах красовалось несколько колец, а на кисти — красивый браслет. Через пару минут она нащупала на левой руке кольцо. Сначала она просто поглаживала одно кольцо, потом нащупала другое кольцо. Через несколько минут она выбрала одно из колец и начала снимать его, затем надевать. Так она двигала рукой туда — сюда. Было видно, что она нервничает, но при этом слова произносила безупречно. Затем ей показалась этого мало, и она перешла к другим кольцам. Закончив с левой рукой, она начала дёргать кольца на правой руке. Движения пальцев и бряцание браслета было похоже на то, как попугай в клетке играет своим зеркальцем. Я понимаю, что она этого не замечала. Но зритель ведь всё видит. Своими нервными жестами она постоянно отвлекала слушателей.

Женщины очень любят украшения. Но, когда женщина — оратор, то с этой любовью на время выступления желательно расстаться.

Хороший оратор перед своим выступлением на сцене снимает все украшения с рук. Единственное, что можно оставить — это обручальное кольцо. Но и его лучше снять, если этого не требует формат выступления. А вот на телеэфир обручальное кольцо стоит надеть. Это всегда добавляет статуса и расположения аудитории. Человек, носящий обручальное кольцо, всегда выглядит солидно и серьёзно. У зрителя сама по себе складывается мысль, что раз выступающий находится в браке, то это значит, что ему можно доверять. Обручальное кольцо вызывает доверие у зрителей.

Пальцы и кисти рук — главные инструменты оратора. Об этом стоит помнить во время всех выступлений. К такому выводу я пришёл, когда пересматривал записи своих телеэфиров. В одной из передач у меня на мизинце был небольшой перстень. Жесты руки выглядели неестественными, а перстень блестел и постоянно отвлекал от смысла сказанного. Если бы я его не надевал, то эффект от выступления был бы лучше. Теперь украшения на свои выступления я не надеваю.

Что касается цепочек, серёжек, кулонов и других украшений, то тут стоит пользоваться одним золотым правилом — можно надевать всё, но ничто не должно отвлекать слушателей от вашей речи и от того, что вы пытаетесь им донести. Думаю, что женщины хорошо разбираются в этом без лишних советов.

В следующей главе поговорим про наручные часы. Этой теме стоит уделить немного внимания.

Мысли на заметку:

1. Оратор — не рок-музыкант, чтобы обвешиваться кольцами. На своё выступление стоит снимать кольца и браслеты.
2. Обручальное кольцо вызывает у зрителей доверие. Его стоит надевать на презентации, телевизионные передачи и пресс-конференции. Но, когда вы выступаете на сцене, его лучше снять.
3. Женские украшения не должны отвлекать внимание слушателей.
4. Аудитория должна смотреть только на оратора, её ничто не должно отвлекать! Если пользоваться этим правилом, то всё выступление пройдёт хорошо, и вы достигните поставленных целей.

*Иной и не ведает, как он богат,
покуда не узнает, какие богатые
люди всё ещё обворовывают его*

Фридрих Ницше

Нужны ли часы оратору?

Денежное изобилие хочется показать

Одежда уже говорит, что ты богат. Что же придумать ещё? Наверно, нужно купить часы, да желательно большие. О! Как у олигарха. Нет, как у президента. Нет, как у Леонардо Ди Каприо или Пирса Броснана. Желательно чтобы они были из золота. Обязательно самые швейцарские и самые дорогие.

На сцену выходит оратор. Публика замерла в ожидании. Мне ничего не остаётся делать, я тоже замер. Выступление оратора началось.

Выступление — ну просто глаз не оторвать. Хочется смотреть и смотреть. И речь красивая и жестикулирует горячо, всё делает на самом высоком уровне. Но, что-то постоянно отвлекает от его речи. Что? Он жестикулирует руками, а на руке блестят часы. Хочется посмотреть, что же это за часы. Интересно, а что за марка часов, и желательно понять, сколько они стоят. Я же хочу узнать уровень дохода оратора. Он рассказывает про социальные помощи для бедных людей, а сам эти деньги тратит на очень дорогие аксессуары. Эти мысли отвлекают меня от его речи, ведь часы продолжают блестеть и мелькать перед глазами. Знакомая картина?

Расскажу еще одну историю о том, как я полностью забыл, о чём говорил оратор, но чётко помню его часы.

Как-то я смотрел телевизионную передачу «Временно доступен». За круглым столом собрались ведущие Дмитрий Дибров и Дмитрий Губин. В качестве гостя

пригласили композитора Игоря Николаева. В какой-то момент Игорь Николаев начал незаметным жестом прятать свои наручные часы под рукав рубашки. Манжет его рубашки был расстегнут, поэтому часы постоянно предательски выглядывали. Я уже забыл, какие вопросы ему задавали ведущие и не помню его ответов. Всё моё внимание было приковано к его рукаву и к часам.

– Почему он их прячет? — непроизвольно озадачивал себя вопросами я.

– Уже показал бы, пусть поклонники посмотрят и порадуются, а завистники примут валидол, — продолжал я жевать жвачку из своих мыслей.

Я особо не разбираюсь в марках часов, в стоимости и как отличить подделку от оригинала. Мне это просто не нужно. Но есть люди, которым одного быстрого взгляда достаточно, чтобы понять, что это за часы у собеседника.

Что поучительное можно извлечь из всей этой истории? Если вы чиновник, политик или представитель духовенства, вам общество не простит дорогих часов. Это запомнят, и при любом удобном случае, будут вспоминать стоимость ваших часов. Вы можете сколько угодно рассказывать, что вы честный человек, но часы у вас очень дорогие и журналисты это зафиксируют.

– На какие деньги вы их купили? — так будут думать многие люди.

– Сколько же у вас вообще денег, раз вы можете себе позволить такие дорогие часы? — такой вопрос будет долго занимать вашу аудиторию.

Вы можете поступить обратным образом и надеть дешёвые часы. Тогда людей будет занимать вопрос — Почему вы носите дешёвые часы?

Свой рассказ я подвожу к одной мысли, что лучше всего на выступление часы не надевать. Ничто не будет отвлекать ваших слушателей от той речи, которую вы произносите.

Журналисты ведут незримую охоту на марки часов публичных людей. Это всегда информационный повод.

Многие помнят историю про то, как в соседнем государстве на пост назначили премьер-министра. На пресс-конференции журналист задает едкие и провокационные вопросы. Премьер отвечает в слегка шуточной форме, давая понять журналисту, что вопросы не очень уместны. Журналист не унимается и спрашивает премьер-министра: «А который сейчас час?». Наивный, он хотел спровоцировать и вывести марку часов. Премьер-министр делает следующее. Он закрывает часы другой рукой так, что складывается впечатление, будто он прячет часы от солнечного света или включает подсветку. Разгадать тайну стоимости и марки часов журналисту так и не удалось.

Другой случай тоже многие помнят. Журналисты заметили отражение в зеркальной поверхности стола часов дорогой марки на руке главы церкви. Тут же все средства массовой информации раструбили о немислимой дороговизне его часов.

Повторюсь, когда вы выступаете на публике, то лучше часы снять. Если вам нужно продемонстрировать имидж делового человека, то лучше всего наде-

вать строгие часы и за умеренную цену. Так сказать, выбор среднего класса.

Однажды я наблюдал за сольным выступлением Максима Галкина. Понятно, что он человек небедный. Он мог бы нацепить на руку даже две пары дорогих часов. Но он этого не сделал. Его руки были свободны. Ничто не отвлекало от его шуток, жестов и мимики. Кстати, с профессиональной точки зрения, за ним можно наблюдать и учиться у него, как нужно выступать. Он очень хорошо держит публику.

Мысли на заметку:

1. Когда выступаете на публике, то лучше всего часы снять.
2. Если вас обязывает носить часы деловой стиль или корпоративная культура, то лучше всего надевать строгие и качественные часы, средней ценовой категории.
3. Если вы телезвезда, которая теряет популярность, то наденьте на одну руку две пары часов. Одну очень дорогую, а вторую дешёвую. Завтра о вас и ваших часах будут знать все люди, и вы опять окажетесь на пике популярности.

*Никогда не бывает великих дел
без великих препятствий*

Вольтер

О ЧЁМ СТОИТ ПОМНИТЬ ЗИМОЙ

Холод — это невидимый враг оратора

Зима всегда диктует свои условия людям. А какие условия она диктует оратору?

Как-то раз мне пришлось выступать зимой. Выступление проходило в большом административном здании. Старая, унылая постройка времён СССР. Я даже не мог предположить, что в таком большом здании в центре города может быть плохое отопление. Было ужасно холодно.

Вместо того, чтобы надеть тёплый гольф, а сверху пиджак, я нарядился в красивую рубашку. И вот прихожу я на выступление, раздеваюсь в гардеробе и понимаю, какую ошибку я допустил, что не взял с собой пиджак и гольф. Сквозь мою рубашку пробирался безжалостный холод. Я сейчас это вспоминаю, и у меня идёт озноб по всему телу.

Все люди, сидящие в большом зале, могут позволить себе накинуть на плечи пальто или просто сидеть в верхней одежде. Ораторы себе такой роскоши позволить не могут.

Я рассматривал других ораторов. Было видно, что мёрзнет большинство моих коллег.

— Какой урок нужно извлечь из этого случая, чтобы в будущем избежать таких неприятностей? — озадачил себя я таким вопросом. Я провёл взглядом по ногам ораторов и понял, что многие не переобулись в лёгкую обувь. В громоздких зимних ботинках и сапогах они

выглядели невзрачно. У многих ораторов обувь была запачкана в соль, которой посыпали ступеньки возле входа в здание. Так как на улице был снег, то нижняя часть брюк была промокшая почти у всех людей.

Мне было приятно, что моя обувь безупречна и в ней не стыдно выйти перед публикой.

– Так о чём стоит помнить на зимних выступлениях?
— спросил я себя ещё раз.

– Во время зимних выступлений стоит приносить с собой сменные брюки и обувь, в которые можно переодеться и переобуться. Важно помнить про то, что может быть холодно. Одеваться стоит потеплее.

Мне приходилось видеть ораторов, которые допускают такую ошибку — надевают на себя спортивный свитер и классические костюмные брюки. Или надевают джинсы, кофту от лыжного костюма и спортивные ботинки. Выглядит это смешно, как будто оратор собирался в потёмках и сам не видел, во что одевался. Такое часто бывает на выступлениях, где не указан дресскод. Важно, чтобы ваша одежда была выдержана в одном стиле. На своих тренингах я помогаю участникам выбрать оптимальный стиль одежды, исходя из их целей и профессии.

Ещё раз напомним, что холод очень отвлекает и не даёт возможности сосредоточиться. Помните — вам должно быть тепло!

Но, стоит помнить не только о холоде, но и о жаре, об этом в следующей главе.

Мысли на заметку:

1. Во время зимних выступлений в помещении может быть сильно холодно или сильно тепло. Оратор должен быть готов и к холоду и к теплу.
2. Обувь должна быть чистая и негромоздкая, а ещё лучше принести с собой более лёгкую обувь и переобуться.
3. Брюки могут намокнуть в снегу или луже. Запасные брюки не будут помехой.
4. Наряд для выступления лучше одеть уже в помещении прямо перед самым выступлением. Тогда ваш внешний вид будет безупречным.
5. Вся одежда должна быть выдержана в одном стиле.

*Автор может совершить
самоубийство, целясь
во вкусы публики*
Станислав Ежи Лец

О ЧЁМ СТОИТ ПОМНИТЬ ЛЕТОМ

Хорошо одетый человек не может быть глупым

В своей книге «SEX в большой политике» Ирина Хакамада даёт несколько советов для начинающих политиков. Один из советов звучит примерно так: «Всегда надевайте одежду с длинным рукавом».

Как-то меня пригласили принять участие в эзотеричеком фестивале. Мне нужно было прочитать короткую лекцию для участников. Фестиваль проходил летом на территории детского лагеря.

Люди собираются заранее. Все ожидают начало фестиваля. Кто-то рассматривает программу, кто-то общается со своими знакомыми, а кто-то просто скучает. Общее настроение у публики приподнятое. В воздухе чувствуется дух новых знаний и волшебного времяпровождения. Скамейки перед сценой заполняются всё больше и больше. Из колонок, стоящих возле сцены доносится лёгкая музыка.

На сцену выходит ведущий. Весело и бодро начинает церемонию открытия фестиваля. Что он говорил, я уже не слушал, меня сильно поразил его внешний вид. Сначала я подумал, что на сцене технический работник проверяет микрофон. Он был в заношенных джинсах, но это не самое главное. На нём была старая красная майка с открытыми плечами. Не пиджак, не рубашка, а именно старая майка! Можно было предположить, что в этой майке он играет в баскетбол, а сейчас просто забыл, куда и в чём пришёл.

Я никак не мог понять, почему фестиваль международного уровня делает такие непростительные и просто чудовищные ошибки. Неужели они не могут выделить гонорар ведущему такой, чтобы хватило на приличную одежду?!

Ужасный внешний вид. Мне казалось, что ведущий потеет, что запах пота распространяется на первые ряды. Благо я сидел далеко, а то ещё бы рассматривал волосы под мышками. Меня всё время одолевали мысли: «Почему же он так вышел? Куда смотрят организаторы?» Мне хотелось встать и пойти между рядами и громко кричать: «Люди добрые, пожертвуйте рубашкой. Ведущего надо приодеть, а то имидж фестиваля страдает. Можно ещё и пиджачок дать. Это будет просто подарок, а то костюмерную ведущего обокрали!» Моя фантазия буйствовала.

Внешний вид оратора поставил под сомнение серьёзность фестиваля. В моём уме сложилась одна простая мысль: «Фестиваль плохенький, они даже ведущего не могут прилично одеть». Да, это очень простая мысль, но ведь большинство людей может думать именно так.

Знаете, что было самым сногшибательным? Вы никогда не догадаетесь, но я обязан об этом сказать. Он пришёл на второй день одетый точно так же. Просто какая-то любовь к красным майкам. Если бы меня просили рассказать лучший пример из жизни на тему того, как нельзя одеваться оратору, то я рассказал бы именно об этом ведущем.

Раз вы читаете эту книгу, значит, вам важно знать, о чём стоит помнить во время летних выступлений.

Нужно помнить, что самый главный предатель во время летних выступлений — это пот. Когда человек потеет, под мышками появляются пятна пота. При выступлении, если вы чувствуете, что под мышками появляются пятна, стоит жестикулировать так, чтобы руки не поднимались высоко. Основная задача скрыть пятна пота. Пятна пота говорят о нечистоплотности. Для летних выступлений просто необходимо выбирать одежду такого цвета и такой фактуры ткани, чтобы тело не потело.

Мысли на заметку:

1. Лучший выбор для летних выступлений — одежда с длинным рукавом из натуральных тканей, даже при сорокаградусной жаре.
2. Можно надеть и короткий рукав, но плечи должны быть закрыты.
3. Хорошо подходят легкие летние льняные пиджаки и жакеты.
4. Необходимо сделать всё возможное, чтобы не допустить появления пятен пота на одежде.
5. Не стоит забывать, что летом бывают дожди, поэтому комплект запасной одежды и зонт просто необходимы.
6. Если вы организатор мероприятия, то на ведущего стоит обратить особое внимание. Внешний вид ведущего — ваше лицо.

Лучше скажи мало, но хорошо

Козьма Прутков

Нужна ли оратору гимнастика?

Без гимнастики оратор похож на Буратино со ржавыми шарнирами

Однажды меня пригласили выступить на телевидении. В холле телекомпании меня встретил ведущий передачи. Мы решили обсудить формат и список вопросов предстоящей телепередачи.

– Все вопросы прояснили? Вам всё понятно? — спросил он меня в конце нашей беседы.

– Да, всё понятно, — ответил я.

– Тогда пройдёмте, — сказал он и жестом указал в сторону лифта.

Неожиданно произошло следующее: в лифте он начал корчить рожицы. Он то расширял глаза, то сужал. Подымал и опускал брови. Складывал губы в трубочку, потом широко открывал рот. Выглядел ведущий очень смешно.

– А что вы делаете? — спросил я улыбаясь и еле сдерживая смех.

– Это такая гимнастика, — ответил он. — Так мое лицо будет выглядеть живее и на него будет приятнее смотреть.

Я тоже начал корчить рожицы. Действительно, после такой небольшой гимнастики к лицу приливает кровь и выглядит оно очень живым и подвижным.

После этого случая в лифте я перед каждым выступлением делаю гимнастику для лица.

А до этого, ещё дома, я разминаю всё тело, чтобы походка, и жесты были наполнены силой. Аудитория должна видеть, что мне легко двигаться.

Одной гимнастики для лица недостаточно. Что нужно еще? Об этом поговорим в следующей главе.

Мысли на заметку:

1. Перед выступлением можно сделать небольшую гимнастику для тела.
2. Важно, чтобы лицо было подвижным. У оратора должна быть хорошо развита мимика.
3. Разминка для лица может в этом помочь. Для этого нужно подымать и опускать брови. Широко открывать глаза. Губы складывать трубочкой и делать ими круговые движения. Широко открывать и закрывать рот. Будет достаточно проделать эти упражнения по пять — десять раз. Вы увидите хороший результат.

*Когда кошка
хочет поймать мышку,
она притворяется мышкой*

В. О. Ключевский

Лицо оратора

Зеркало врёт, а люди нет

Проблема любого человека заключается в том, что он не видит выражение своего лица. Из-за этого человеку тяжело настраивать хорошие взаимоотношения с другими людьми. Часто мужчины и женщины думают, что они весёлые, лёгкие и добродушные, но при этом не видят, что их лица каменные. Мне не один раз говорили, что у меня бывает серьёзное выражение лица, а иногда циничное с колючим взглядом, а ещё бывает доброе и весёлое. Не очень приятно осознавать, что не знаешь, что написано на твоём лице. Но ничего не подделаешь, людям со стороны виднее. Я не один раз убеждался в том, что от людей ничего не скроешь. Хорошо, когда есть близкие люди, которые могут честно рассказать тебе о твоём лице.

Для оратора работа со своим лицом — одна из самых важных задач. Можно смело утверждать, что выражение лица — это важный элемент воздействия на публику. При выходе на публику у оратора всегда должно быть располагающее лицо. Оно не должно быть слишком серьёзным, но и не должно быть чрезмерно весёлым. Как всегда нужно найти золотую середину.

Задача начинающего оратора — научиться делать располагающее выражение лица перед выступлением. Этому не сложно научиться. Перед тем как выйти на публику, постарайтесь представить себе, что в зале сидят не люди, а сказочные герои: Буратино, Мальвина,

Карлсон, Винни Пух или Русалочка. Представлять нужно только тех персонажей сказок, к которым у вас симпатия или любовь с детства. Важно, чтобы ваше лицо наполнилось лёгкой улыбкой и добродушием. И только с таким выражением лица можно выходить на публику. Запомните эту главу потому, что выражение лица оратора играет огромную роль. Можете потренироваться на своих друзьях в создании своего располагающего лица. Результат не заставит себя долго ждать.

Когда я написал эти строки, то вспомнил интересную историю из своей жизни. Как-то раз я пришёл в налоговую инспекцию, чтобы отдать документы. В окошко, за которым сидит инспектор и принимает документы, была небольшая очередь. Я знал, что в моих документах есть одна ошибка, допущенная мною механически при заполнении. Инспектор мог принять мои документы, как с ошибкой, так и попросить переписать весь документ заново, а вот переписывать мне очень не хотелось.

В очереди передо мной стоял мужчина, и он говорил с инспектором в очень грубой форме. Было видно, что инспектора, а это была женщина средних лет, очень разозлило грубое обращение посетителя.

– Всё, придётся переписывать весь бланк, он её уже разозлил окончательно. Можно, конечно, потом его догнать и высказать ему огромную благодарность с разнообразным использованием матерных слов за злобное настроение инспектора, — сказал я себе мысленно.

Кто часто ходит по кабинетам, тот знает, что такое чиновник с испорченным настроением.

И тут я молниеносно вспоминаю, что располагающее лицо всегда творит невидимую магию с людьми. Я быстро представляю, что в окошке сидит не налоговый инспектор, а Карлсон с банкой вишневого варенья. Я улыбнулся и подал свои документы в окошко. Сработало! Я увидел на лице женщины блаженное расслабление. Мне показалось, что за сегодня я первый человек с добрым и располагающим лицом в их здании. В итоге, меня обслужили в течение нескольких минут, и мне не пришлось ничего переписывать.

Тогда я понял, что располагающее лицо — это то, что нужно не только оратору, выступающему на публике, но каждому человеку в обычной жизни. Мы так мало дарим людям улыбок и тёплых человеческих чувств.

Мысли на заметку:

1. Каждый оратор должен запомнить одно из самых главных правил — без располагающего лица на публику не выходить.
2. Располагающее лицо — это та палочка-выручалочка, которой может научиться любой человек. Этот навык пригодится не только на выступлениях, но и в решении повседневных задач.
3. Чтобы не происходило у вас в душе, будь то горе, обида, злость, радость или влюблённость, у вас всегда должно быть располагающее лицо.

*Он умеет так интересно молчать,
что все ждут, чтобы он, наконец,
заговорил*

Славиан Троцкий

Зачем оратору тишина?

Тишина нас связывает словно крепкая верёвка

Любой серьёзный разговор начинается с безмолвия. Дайте себе минуту безмолвия, и аудитория одарит вас вниманием.

Представьте себе, что вы сидите в огромном зрительном зале. Вас окружают сотни людей. Вы ждёте, когда перед вами выступит оратор мировой величины. Он скажет что-то очень важное. Этот человек знает что-то такое, что вы давно ищите в книгах или в беседах, но не можете найти. Вы готовы ловить каждое слово оратора. Готовы забыть всё на время его выступления.

И вот, на сцену выходит оратор. Становится в центре. Улыбается и медленно рассматривает всех слушателей. В зале тишина. И только после этого он начинает своё выступление. Вот это ключевой момент. Оратор сразу не говорит с публикой, он наслаждается тишиной. Если бы оратор начал быстро-быстро говорить, то вы бы не взяли из его слов нужную вам информацию.

Перед любым выступлением оратор должен выйти на публику и постоять перед ней хотя бы чуть-чуть в полной тишине. Это могут быть пять секунд, а могут быть две минуты, но главное — это безмолвие оратора. Таким способом он демонстрирует свою уверенность и собирает всё внимание на себя. Тишина настраивает публику на оратора. Благодаря этим мгновениям тишины, оратор как бы показывает, что он хозяин этой сцены, и все будут его слушать. Тишина

связывает оратора с залом невидимыми нитями и даёт возможность достучаться до каждого слушателя, что в итоге делает выступление проникновенным и незабываемым.

Я ещё раз готов сказать, что минуты тишины — это важный элемент контакта с публикой, который использует любой профессиональный оратор.

Не один раз замечал за собой, что когда я не делаю минуту тишины перед выступлением, моя речь становится нелогичной и суетливой. Движения мои скованные, а не расслабленные и грациозные. В такие минуты я похож на ученика, который не выучил урок, но пытается выкрутиться, чтобы не получить плохую оценку. На своих тренингах по ораторскому мастерству я помогаю людям избавляться от суеты и наслаждаться тишиной перед выступлением.

Понятно, что я замечал в себе эти недостатки, но никак не мог понять, в чём же причина происходящего. А когда попробовал дарить себе и публике минуты безмолвия, всё поменялось.

Главный секрет в том, что находясь в безмолвии перед публикой, вы излучаете уверенность в себе. Публика хочет видеть на сцене сильных и уверенных в себе людей. Об этом я часто повторяю в книге и на тренингах.

Минута тишины в начале выступления — это залог успеха. Но тишина нужна не только перед выступлением, хороший оратор всегда делает длительные паузы в своей речи. Паузы во время выступления дают публике возможность смаковать ваши слова. Делая паузу, вы сможете понять, достучались вы до сердец слушателей или нет.

Когда вы делаете паузы в нужных местах своего выступления, ваши слова превращаются в цитаты, а это вершина ораторского мастерства.

Подытожим главные мысли.

Мысли на заметку:

1. Перед каждым выступлением нужно подарить себе и публике несколько минут безмолвия.
2. Тишина связывает оратора и слушателей невидимой нитью, имя которой — внимание.
3. Слушателям не нужны скороговорки, они хотят наслаждаться паузами в выступлении, они хотят видеть уверенного оратора на сцене, а не суетливого школьника.
4. Начинайте выступление с тишины. Так вы демонстрируете публике свою уверенность.
5. Выступать нужно так, чтобы ваши слова разбирали на цитаты. Если это произойдёт, значит, вы на вершине ораторского мастерства.

*Недостаток — это достоинство,
из которого ещё не научились
извлекать пользу*

Константин Мелихан

Что уже говорит, пока вы ещё молчите?

Мы ещё молчали, но уже друг друга поняли

Когда вы выступаете, то говорите не только вы. А кто ещё? Сам по себе возникает такой вопрос.

Вспомните, как вы сидите в зале, а на сцену молча выходит оратор. Он ещё молчит, но контакт с публикой уже идёт. Оратор уже начал выступать, его внешний вид уже говорит вместо него.

Вспомните, как вы рассматриваете оратора и отмечаете про себя, хорошо он одет или отвратительно. В каком настроении вышел и как поприветствовал публику. Скорее всего, вы обратите внимание на причёску, украшения, часы. Вы рассматриваете обувь, обращаете внимание на то, что он держит в руках. Невольно видите, гармоничны ли движения рук с телом или нет. Всегда бросается в глаза, когда оратор скрещивает ноги или прячет руки за спиной. Вы смотрите на выражение лица и на то, что излучают глаза. Есть ли доверие к оратору или нет, вы чувствуете это без слов. Помните?

Однажды я видел выступление известного рок-музыканта Константина Никольского. Было приглашено много звёзд, гремевших в 80-90-х годах. Константин вышел на сцену вместе со своей дочерью. Они пели, публика хлопала и подпевала. Было видно, что его дочь очень старается, у неё хорошо получается, но она не знает, куда деть свою руку. Одной рукой она держала микрофон, а другая рука её просто не

слушалась. Рука ей явно мешала. Стало понятно, что на сцене она выступает не часто, об этом рассказали её жесты.

Эту историю я вспомнил и написал, чтобы любой человек, выходящий перед любой аудиторией, помнил, что пока он ещё молчит, за него уже говорят его внешний вид, выражение глаз, походка и жесты. Об этом знают все, но почему-то всегда забывают.

Мысли на заметку:

1. Пока вы молчите, ваш внешний вид уже говорит с публикой.
2. Одежда, жесты, выражение лица должны играть с вами в одной команде.
3. Если вы говорите о счастье, то ваш образ — образ счастливого человека.
4. Если вы говорите о богатстве, то ваш образ — образ богатого человека. Всё, даже шнурки в туфлях, должно говорить о вашем богатстве.
5. Если вы говорите о здоровье, то ваш вид должен быть цветущим и пышущим здоровьем. Ваш образ говорит вместо вас.

*Фальшивое никогда
не бывает прочным*

Пьер Буаст

Главное правило для выступающего на публике

Сыграть себя невозможно, собой можно только быть

Хороший оратор похож на вещь из антикварного магазина — не такой как все и в единственном экземпляре.

Самое главное правило оратора — это быть собой. Но, многие ораторы, которые знают об этом правиле, до конца не понимают, что это значит. Они уверены, что всегда могут быть собой, но почему-то часто копируют других ораторов.

Однажды я наблюдал за действиями политика высшего ранга. Я начал замечать в его жестах и мимике что-то похожее на другого, более влиятельного политика. Напрашивается вопрос, а кто на кого похож? Только на минутку представьте, какая огромная аудитория смотрит на заявления политиков. Каждую минуту миллионы людей сидят возле своих телевизоров в ожидании новостей.

Как публика реагирует на подражание? Что для неё это значит? Это значит, что если вы выступаете и подражаете кому-нибудь, то как оратор вы очень слабы. А слабый оратор — это равносильно тому, что он слабый сотрудник, слабый руководитель или слабый политик. Даже если вы станете человеком номер один в своей профессии, всё равно вам могут припомнить, что вы подражали другому оратору. Ошибки оратора — это всегда дополнительные козыри

в руках соперников. Об этом стоит напоминать себе перед любым выступлением.

Подражание бывает осознанным и неосознанным. Осознанное подражание рождается из заблуждения, что нужно копировать другого оратора, пока сам не научишься выступать. Нет, это неправильно. Даже начинающий оратор должен быть собой. Не нужно копий, не нужно быть актёром, всё, что нужно — это быть собой. У других ораторов нужно брать приёмы, но всегда оставаться самим собой.

Неосознанное подражание хуже, чем осознанное. Потому что вы это делаете не специально и не замечаете, что подражаете другому оратору. Когда вы заметили, что подражаете другому оратору, знайте — у вас появился кумир. Вы заискиваете перед ним и хотите быть похожим на него, а главное правило оратора — это быть самим собой.

Чтобы никому не подражать, необходимо знать свои возможности. На эту тему поговорим в следующей главе.

Мысли на заметку:

1. Главное правило оратора — быть самим собой.
2. У великих и признанных ораторов можно брать приёмы, техники и секреты выступлений, но всегда оставаться самим собой.

*Есть ли преуспевающие люди,
которые не владеют искусством
выразить свою мысль?
Я не могу припомнить ни одного*

Ларри Кинг

Возможности оратора

Мои ограничения — это врата к моим возможностям

Если вы хотите неподражаемо выступать на публике, вам придётся изучить себя и свои возможности. Попросту говоря, это означает понять, что вы можете, а что не можете. Это должен знать каждый оратор. К примеру, оратор изучил свои возможности и пришёл к выводу, что он может держать в эмоциональном напряжении любое количество слушателей в течение двадцати минут, а затем аудитория начинает скучать. Это его предел на данный момент. Или может часами вести лекции, но жутко не любит отвечать на вопросы перед телекамерой.

Возможности оратора очень похожи на технические характеристики автомобиля, если уместно провести такую аналогию. Когда прочитаешь техническую характеристику автомобиля, то становится ясно, что ждать от него в процессе эксплуатации. К оратору не прилагается «техническая характеристика». Каждому оратору приходится самому составлять её для себя.

Оратор, особенно начинающий, должен анализировать свои возможности после каждого своего выступления, потому что каждое новое выступление меняет оратора и добавляет ему опыта.

Я знаю таких ораторов, которые превосходно выступают перед публикой в виде монолога, но как только начинается пресс-конференция, они абсолютно теряются и часто не знают, как отвечать на вопросы.

Я так же не раз видел ораторов, которые превосходно

отвечают на вопросы, но монолог у них получается никудышный.

Приведу пример о своих возможностях или о моей «технической характеристике». Мне очень нравится пресс-конференция, когда задают вопросы, а я, как оратор, отвечаю. Мне нравятся телеэфиры, я не пугаюсь телекамеры. Количество людей, оптимальное для меня — до пятидесяти человек. Мне очень нравится формат тренинга.

Но есть то, что мне не нравится. Мне не нравится, когда я выступаю перед большой аудиторией — более ста человек. Я неуютно себя чувствую, когда выступаю со сцены, находящейся на возвышении. Мне больше подходит аудитория, где я и зрители находимся на одном уровне. Это мои возможности как оратора, я их изучил и теперь постоянно стараюсь их расширять и совершенствовать.

Если вы изучите свои возможности, то будете знать, в каком формате вам лучше всего выступать, а от какого выступления лучше отказаться.

Также у каждого человека есть так называемый эмоциональный предел или количество внутренних сил. И без специальной подготовки вы не сможете выдать из себя больше, чем можете.

Вы наверняка слышали, как кто-то говорит про артиста — у него невероятно сильная энергетика. Именно количество этой энергетики влияет на то, сколько по времени может выступать оратор и на количество человек, сидящих в зале.

Хрупкая девушка с тоненьким голоском не может звать людей на баррикады, в ней просто нет такой силы,

но она запросто может призывать к миру или денежным пожертвованиям. Она, как оратор, сможет разбудить в людях чувство жалости, сердечности и сострадания, при этом то же самое будет сложно сделать большому мужчине с басистым голосом. Большой мужчина может призывать слушателей к справедливости или к отстаиванию законных прав, но если он при всех заговорит о любви, то публика может подумать, что с ним не всё в порядке.

Когда оратор знает свои возможности, он может плавно их расширять и стремиться выступать в такой обстановке, где ему комфортнее всего.

Те форматы выступлений, которые вам не нравятся, содержат ваши страхи и ограничения. Задача оратора — хорошо выступать в любых условиях. В следующей главе вы узнаете о том, как избежать неудачного выступления.

Мысли на заметку:

1. Оратор должен изучить все свои возможности. В каком формате ему нравится выступать, какое количество публики он готов видеть в зале, как чувствует себя при работающей телекамере.
2. Оратор должен искать способы расширить свои возможности.

*Молчание —
такой интересный предмет,
что о нём можно говорить часами*

Жюль Ромен

Как избежать неудачного выступления?

*Когда долго молчишь,
невидимая сила заставляет покинуть сцену.
Так рождаются неудачные выступления*

Если вы извлечёте урок из этой главы, можете быть уверены, что вам не грозит неудача во время выступлений.

Когда я учился в институте, один из преподавателей мне сказал:

– На устном экзамене нельзя молчать, а на письменном — сдавать пустые листы. Говори и пиши хоть что-нибудь и на три балла наговоришь или напишешь.

Его слова сопровождают меня до сих пор. Любой студент на устном экзамене выступает в роли оратора. И если этот студент не молчит, то с большой вероятностью он экзамен сдаст. Если студент скажет, что он не знает, как ответить на поставленные вопросы, его ждёт неудача.

В ораторском мастерстве всё точно так же, как и в студенческой жизни. Если оратор молчит, а делает это он по разным причинам: по причине страха перед аудиторией, психологического ступора или просто не знает, что сказать, то его тоже ждёт неудача.

Когда оратор говорит, говорит и говорит, публика забывает, о чём идёт речь и воспринимает его так, словно оратор знает ответы на все вопросы и хорошо разбирается в теме выступления.

Если вы не владеете ответом на вопрос или вы исчерпали всю информацию, которую хотели донести до публики, а ещё нужно выступить, то стоит переводить разговор в ту тему, где вы профессионал и можете говорить часами.

Это хорошо иллюстрирует старый анекдот про студента, который при подготовке к экзамену выучил все про шерсть собак и больше ничего.

На экзамене ему достаётся вопрос о рыбьей чешуе.

– Рыба покрыта чешуёй, — начинает студент, – а если бы у рыбы была шерсть как у собаки, – делает паузу и продолжает – То... И рассказывает всё про шерсть.

Этот анекдот учит, как переводить своё выступление в ту область, где вы всё знаете. Прием очень простой, но действенный. И поверьте, ваше выступление всегда будет на высоте. Про такую ораторскую хитрость стоит помнить.

Вы можете попасть в самую нелепую ситуацию. Например, вам нужно тянуть время. Тогда развлекайте публику. Вы можете рассказывать о своих приключениях, о самых удивительных путешествиях или вспомнить детство. В общем, говорите о чём угодно, а в конце своей речи резюмируйте сказанное так, чтобы у всех слушателей сложилось впечатление, что это и есть часть вашего выступления.

К примеру, ваш коллега задерживается, а вы вместе должны провести презентацию новых станков для производства мебели. Вы рассказали всё, о чём планировали, а нужно ещё подогреть у публики интерес, пока не появится ваш коллега. Вы можете рассказать о своём детстве, о том, как

читали фантастические рассказы и мечтали попасть в вымышленный мир, а в конце говорите следующее:

– Когда я смотрю на эти современные станки, я убеждаюсь, что фантастика, который мы зачитывались в детстве, становится реальностью.

Вы убьёте сразу нескольких зайцев: выручите своего коллегу, окунёте публику в приятные воспоминания из детства и, в конце концов прорекламируете свои станки.

Я описал очень важный приём, который поможет избежать неудачи во время выступления. Стоит тренироваться, чтобы иметь навык и с его помощью любую тему разговора подводить к тем мыслям, которые нужны именно вам. Этим навыком можно в совершенстве овладеть на моих авторских тренингах по ораторскому мастерству. Смотрите расписание тренингов на сайте kubersky.com.

Чтобы избежать неудачного выступления, нужно знать о самом важном элементе публичной речи. Об этом поговорим уже в следующей главе.

Мысли на заметку:

1. Оратор не имеет право на долгое молчание, он обязан говорить.
2. Когда захотите, можете переводить свою речь в ту тему, в которой вы можете говорить часами.
3. Любое своё выступление заканчивайте так, как нужно именно вам.

*Больше всего
люди интересуются тем,
что их совершенно не касается*

Бернард Шоу

Самый важный элемент выступления на публике

*Любая история становится интересной,
когда её хорошо рассказывают*

Мне всегда хотелось научиться выступать спонтанно, и я этому научился. Просто я понял один секрет.

Хотите хорошо выступать? Хотите научиться выступать спонтанно?

Вы когда-нибудь наблюдали за выступлениями проповедников? Это сплошные истории и притчи.

Что такое художественный фильм? Это история.

Что такое литература? Это история.

Люди рождаются такими, что в них как бы уже вмонтирован механизм, заставляющий любить истории.

Вы можете провести небольшой эксперимент. Спросите у своего друга или подруги, так невзначай:

– Рассказать тебе интересную, поучительную историю?

Уверен, что ваши собеседники заинтересуются ею.

Я еще не встречал людей, которым не интересны истории. Плохих рассказчиков встречал, а тех, кому истории не интересны, не встречал и очень надеюсь, что не встречу.

Еще можно проверить интерес людей к историям

следующим способом. Этот эксперимент нужно проводить во время телефонного разговора. Вот примеры фраз, которые нужно сказать своим знакомым, а потом ждать их реакцию:

– Слушай, хочу рассказать тебе интересную историю, но наверно уже при встрече, сейчас нет времени.

Или такая фраза:

– Я расскажу тебе интереснейшую историю про наших знакомых, но уже при встрече, а не по телефону.

Сказав такие слова, можете наблюдать, как интерес к историям не даст человеку покоя, и он захочет узнать всё тут же, сию секунду, а не ждать личной встречи.

Эти эксперименты вам наглядно подтвердят то, что людям нужны истории.

Истории, притчи, поучительные случаи из жизни — важнейшие элементы любого выступления.

Вы можете строить свои выступления исключительно на одних историях. Главное, истории рассказывать так, чтобы донести те мысли, которые являются целью вашего выступления. Рассмотрим пример.

Представьте себе, что вы проводите презентацию фитнес-клуба. Для вступления готовите одну историю о том, как человек был подвержен болезням, имел лишний вес и некрасивую фигуру, а потом занялся фитнесом именно в вашем клубе и под руководством именно ваших тренеров. Теперь этот человек здоров, красив и тренируется именно в вашем клубе и благодарен именно вашим тренерам. Повторяйте ключевые фразы как можно чаще и подводите постоянно слушателей к тому, что именно

ваш фитнес-клуб и именно ваши тренеры самые лучшие.

Далее можете рассказать историю о том, как пришёл заниматься к вам мальчик. И так всей его семье понравился клуб, что теперь занимается вся семья. Позже можете рассказать историю о том, как приехал чемпион Европы по фитнесу и вы его водили по клубу и как он восхищался и говорил, что такого уровня фитнес-клубов нет даже в Европе. И снова подводите слушателей к главным мыслям, что именно ваш фитнес-клуб и именно ваши тренеры самые лучшие.

Эти истории могут занять ваших слушателей на 20-30 минут или более. То есть всё выступление состоит из историй, убеждающих слушателей в том, что ваш фитнес-клуб — самый лучший и тренироваться нужно именно в нём. Но, если вы будете только рекламировать свой клуб без историй, то речь будет скучной. Вам не нужны скучные выступления и поэтому придётся буквально пестрить историями.

Вы, наверно, замечали в гостиницах или ресторанах фотографии знаменитых людей, посетивших это место. Знаете, зачем вешают эти фотографии на видном месте? Владельцы этих заведений понимают, что людям приятно находиться в том месте, где были и знаменитости. Так поднимается статус заведения. А ещё любая фотография — это история. Только эту историю никто не рассказывает. Каждый смотрит на фотографию и представляет себе, чем занимались люди, изображённые на ней. Истории про них мы придумываем сами.

Вообще, истории можно сравнить с кулинарными специями. Без них любое выступление похоже на еду без соли и специй. Полезно, но не вкусно.

Мы уже много говорим на тему ораторского мастерства, но ещё не поговорили о том, что у любого выступления есть определённая структура. Об этом читайте дальше.

Мысли на заметку:

1. Истории — самый важный элемент во время выступления оратора. Напишу ещё раз, чтобы это осталось в вашей памяти. Истории — это самый важный элемент ораторского мастерства.
2. Всё выступление можно построить только на одних историях, которые подводят слушателей к мыслям, необходимым оратору. Как пример, ряд историй, убеждающих слушателя заняться фитнесом именно в вашем клубе и именно у ваших тренеров.
3. Истории дают нам чувство причастности к разным событиям. И, наконец, истории добавляют вкус жизни.

*Помните, правильное слово то,
которое ваш слушатель
сразу узнает и поймёт, —
это чаще всего
самое простое слово*

Ларри Кинг

Структура выступления

*Хороший оратор не думает
о структуре своего выступления*

Существует миф о том, что есть много разных структур выступлений. На самом деле, структура любого самого сложного выступления похожа на простой застольный тост.

Не верится? Сейчас рассмотрим подробнее.

Возьмём простой тост, который может быть сказан за новогодним столом:

– Дорогие друзья и родственники, собравшиеся за праздничным столом. Желаю нам всем в Новом Году счастья, здоровья, любви и, конечно, успехов. С Новым Годом!

И дальше следует звон бокалов с шампанским.

Сказано всего три предложения. Первое предложение — это вступительная часть. Второе предложение — это основная часть, а третье предложение — это заключение.

Всё оказывается очень просто, если сложное сделать простым.

По этому принципу строятся все выступления без исключения.

Презентация фильма в трёх предложениях:

- Дорогие зрители! — Это выступление.
- Сейчас вы просмотрите удивительную историю

о человеческой судьбе, любви и преданности в исполнении лучших мировых звёзд кинематографа. — Это основная часть.

– Желаем вам приятного просмотра и надеемся, что фильм подарит вам незабываемые впечатления! — Это заключение.

Ещё раз о структуре выступления. Любое выступление состоит из трех основных частей: вступление, основная часть и заключение.

А теперь, зная это, вы можете растягивать во времени каждую часть выступления на столько, на сколько позволяет формат вашего выступления. Хотите, это будет одно предложение в течение пяти секунд, а хотите, это будет длинная речь в течение часа.

Вступление необходимо для того, чтобы поприветствовать публику, затем войти в разговор и настроиться на зрителей, и только потом переходить к основной части выступления. Вступление может быть в виде истории, интересного научного факта, ваших личных размышлений или воспоминаний.

Вступление не должно занимать слишком много времени, а то зрители подумают, что вступление и есть цель вашей публичной речи.

Основная часть — это то, ради чего вы выступаете. Что вы хотите? Рассказать о товаре, которым торгует ваша фирма, прорекламировать сеть супермаркетов, побудить людей отстаивать свои права, или вы преподаватель и читаете лекцию? Основная часть строится из того, какие задачи вы себе, как оратор, ставите, и какой результат хотите получить в итоге. Это могут быть взаимосвязанные истории, это может

быть импровизация, когда вы рассказываете всё, что приходит вам в голову, это могут быть ответы на вопросы, в общем, всё что угодно. Основная часть — это то, что вы хотите рассказать слушателям.

Заключением может быть благодарность, интересная притча или история, резюмирующая ваше выступление. Это может быть реклама вашего товара и информация о месте и условиях, при которых можно приобрести товар.

Заключение — это выход из выступления и он обязательно должен быть запоминающимся. На заключение всегда нужно обращать особое внимание.

Вот, собственно, и вся структура любого выступления. Ничего нового придумывать не нужно. Когда я на своих тренингах рассказываю о структуре любого выступления, участники очень удивляются, что всё, оказывается, очень просто. Мы привыкли всё усложнять, а потом сами себя запутываем и, вдруг, осознаём, что находимся в незавидном положении и ещё долго ищем выход.

Понаблюдайте за тостами, ритуальными речами, тренингами, лекциями, митингами, в общем, за любыми выступлениями ораторов. Везде вы встретите одинаковую структуру: вступление, основная часть и заключение. Неважно, что это — торжественный концерт или новогодний тост из трёх предложений.

Мысли на заметку:

1. Структура любого выступления простая: вступление, основная часть, заключение.
2. В каждой части выступления может быть одно предложение, а может быть тысяча. Это решает оратор самостоятельно, но структуру нужно обязательно соблюдать.

*Как бы хорошо ты ни говорил,
если ты говоришь слишком много,
то, в конце концов,
станешь говорить глупости*

Александр Дюма-отец

Разговор с публикой

Лучше расскажи, а не спрашивай

Мы стояли возле входа в зрительный зал. Нас было трое: Сергей, Андрей и я. Все мы выступали как ораторы на одном мероприятии, но в разное время. Нам нравилось наше общество, и мы наперебой рассказывали друг другу истории из жизни, над которыми дружно смеялись. Со стороны можно было подумать, что мы знакомы уже давно, хотя познакомились десять минут назад.

– Мне пора выступать, приглашаю посмотреть, — сказал Сергей.

– Спасибо, но я сейчас буду тоже выступать, — ответил Андрей.

– Удачи! — с улыбкой добавил он, пожал нам руки и быстро ушёл.

– Мне интересно посмотреть, как ты выступаешь, — сказал я Сергею, и мы пошли в сторону зрительного зала.

Зал был огромного размера, а публики было маловато — человек пятьдесят-шестьдесят. Я сел сзади, а Сергей пошёл на сцену.

Мне нравилось наблюдать, как выступает Сергей. Свой стиль, отлично держит внимание на себе. Открытые жесты и улыбка делали выступление незабываемым. Сергей создал интригу вначале своего выступления и постоянно подогревал в публике

интерес тем, что самое важное они узнают в конце. Он превосходно двигался и, глядя на него, было понятно, что это настоящий лидер и оратор от бога. У такого человека можно учиться чему угодно, можно купить что угодно, ему можно доверить любой общественный пост. В общем, как оратор, он работал на отлично и был бы достоин самых высоких похвал, если бы не одна ошибка.

В какой-то из моментов своего выступления он задал вопрос публике:

– Хотите, я расскажу вам старую китайскую притчу?

Публика молчала, только пару человек воскликнуло «Да!» в знак согласия.

И он начал рассказывать интересную и поучительную притчу...

Мне сейчас интересна не притча, а ошибка Сергея.

Ошибка в том, что он спросил публику, хотят ли они услышать притчу. Он сам себе создал провокацию. Если бы кто-то хотел сорвать его выступление, а такое тоже часто бывает, то мог бы закричать из зала:

– Нет, не надо нам никаких притч, лучше давай говори что-то существенное, а не морочь людям голову!

Зрители срывают выступление оратору умышленно или от избытка собственного хамства и невежества.

Нельзя провоцировать людей, сидящих в зале. Вопросы к залу создают именно провокационные моменты, поэтому их лучше не задавать.

Чтобы избежать ошибки во время своего выступления Сергей мог бы сказать примерно следующее:

– Уже долгие годы я выступаю на публике и убедился в том, что иногда нам нужно вспоминать многовековые мудрости. Сейчас пришло время рассказать вам одну старую китайскую притчу...

Или сказать немного иначе, но суть оставить прежней:

– Чтобы подарить вам побольше знаний во время моего выступления, я специально для вас приготовил одну китайскую притчу, в которой заключена мудрость предыдущих поколений. Сейчас я расскажу её вам...

Тогда человек, сидящий в зале и мечтающий сорвать выступление или поставить оратора в неловкое положение, не получит возможности это сделать. А вот когда есть вопрос к публике, тогда есть блестящая возможность сорвать выступление оратора.

Если вы хотите хорошо выступать, то не задавайте вопросы публике, а если и задаёте, то сразу же давайте на них ответы. Знайте, что недоброжелатели воспользуются любой возможностью сорвать ваше выступление и ваша задача — такой возможности им не давать. Если мои слова неубедительны, то посмотрите на политиков, которым постоянно срывают выступления и пытаются загнать в угол с помощью неудобных вопросов.

Кстати, многие политики высокого ранга допускают непростительные ошибки во время своих выступлений. В такие моменты я всегда задаю себе вопрос: Почему они не учатся ораторским хитростям и секретам?

Во время выступлений оратор может неожиданно оказаться в неприятном положении. Что делать во

время ступоров и неприятных моментов, мы поговорим в следующей главе. Об этом должен знать любой человек, выходящий на публику. Ну, а пока суммируем сказанное.

Мысли на заметку:

1. Любой оратор может взять для себя следующее правило — хочешь выступать блестяще — не создавай провокационных моментов в речи.
2. Не спрашивайте публику, просто говорите ей то, что хотите сказать. Публике интересно всё.
3. Оратор — это всегда авторитет. Он не спрашивает, а утверждает.

*Мудрый человек
не делает другим того,
чего он не желает,
чтоб ему сделали*

Конфуций

Что делать во время ступоров и неприятных моментов?

*Хороший оратор ничего никогда не забывает,
он только меняет стратегию своего выступления*

Человек, имеющий опыт выступлений на публике, знает, что в любой момент все мысли могут улетучиться. Любое сказанное предложение может оказаться последним. Внезапно в голове становится пусто, и нет ни одной мысли и идеи о чём говорить дальше и не понятно, как продолжить выступление. Мало кто может себе гарантировать, что не скажет глупость и сможет продолжить своё выступление, особенно после хохота зрителей. Любая непредвиденная мелочь может сорвать выступление.

В моей жизни был интересный случай. Я готовился провести двухдневный психологический тренинг. Целью тренинга было пересмотреть все основные сферы жизни участников и научить их изменять свою жизнь с помощью мыслей. Примерно в середине тренинга было запланировано рассмотрение темы физического тела человека. Обычно в этой теме люди вспоминают, что у них есть тело, к которому они плохо относятся и оказывается, что телу срочно необходимо лечение, отдых, массаж, уход и изменения в питании. В этот раз я решил пригласить своего близкого друга и врача высокого уровня для того, чтобы он выступил перед людьми и дал полную картину того, что происходит с телом, если на его потребности не

обращать внимание. Это была гениальная идея — добавить людям знаний с привлечением ещё одного специалиста.

Я уже точно не помню, как мы договаривались с моим другом перед началом тренинга, но ясно, что мы друг друга не поняли. За несколько минут до начала тренинга я был уверен, что, так сказать, разогрею публику, а потом авторитетно представлю своего друга, и он поделится действительно важными знаниями. Всё это планировалось мной только на тот момент, когда мы подойдём к теме проблем физического тела и не минутой раньше.

Начался тренинг, я только успел провести общее знакомство участников и ещё даже не успел рассказать, что нас ждёт в процессе обучения, как мой друг встал и сказал:

– Можно я выступлю?! — и ринулся к доске, стоящей за мной.

Я опешил от того, что он вышел в самом начале тренинга и не согласовал со мной время своего выступления, но я решил ему не мешать и сел в зале среди участников. Мной руководило желание узнать, что будет дальше. Я не ошибся, дальше было очень интересно.

Мой друг блестяще выступал. Оказалось, что он не только хороший доктор, а еще и талантливый оратор. Он дал людям такие знания, которые просто так не найдёшь в книгах или интернете и каждый день не услышишь. Он рассказал, как наши мысли и эмоции постепенно превращаются в болезни тела и о том, что лечить просто тело бессмысленно, нужно менять своё

мышление. Он обладает огромным опытом, чтобы утверждать это.

В какой-то момент он рассказал всё, что хотел. Публика молчала, так как была ещё не разогрета и многие не поняли, почему вдруг вышел другой человек выступать и почему речь идёт о здоровье, а не о работе с мыслями. На лицах людей появилось замешательство.

Смотрю, а мой друг впал в ступор — сказать нечего, а садиться на своё место ещё рано. Полная остановка и молчание. Он посмотрел на меня, поднял брови и сделал их домиком. В его лице читалось лёгкое недоумение и мольба о помощи. Я сделал вид, что не понимаю его чувств и жду продолжения его рассказа. Он упорно пытался продолжить своё выступление, но у него не получалось, ступор был сильнее его попыток.

Ещё пару минут я наблюдал за его пикантным положением, но, всё-таки, решил спасти авторитет своего друга. Честно говоря, я еле сдерживал смех.

Я вышел перед зрителями и мягко объяснил участникам, что сейчас выступал мой друг, большой эксперт в области медицины, но мы не согласовали время выступления. Завтра мы будем говорить о здоровье человека, и он вновь поделится с нами действительно уникальными знаниями. Мне пришлось попросить прощения у публики за лёгкое недоразумение.

Как же мы потом смеялись с моим другом. Этот случай из жизни мы часто вспоминаем, как хороший анекдот.

На следующий день в теме здоровья он снова выступил, и публика его восприняла очень хорошо, задавали много вопросов. Никаких ступоров не было, всё прошло отлично.

Как выяснилось позже, многие из участников после тренинга обратились к нему за помощью, как к специалисту в области медицины.

Что же произошло с моим другом во время выступления? Почему он впал в ступор? Из-за мелочи! Просто очень большой объём информации был выдан в неподходящее время и неподготовленной публике. Точно такая же информация была озвучена им на следующий день, в нужный момент и уже не ввела моего друга в ступор, а сыграла свою роль в общей картине тренинга.

Если вы допустили ошибку, впали в ступор или забыли, что нужно говорить, то этот неприятный момент во время выступления можно сгладить интересной историей или притчей.

К примеру, вы что-то забыли из своего текста, и тут же начинаете рассказывать публике интересную историю из жизни, как один музыкант вышел на сцену, а забыл пристегнуть ремень к гитаре. И дальше описываете его приключения на сцене. Можно привести пример из другой области, как один политик забыл текст доклада, ему пришлось выступать живьем без бумаг, но это была такая речь, что вошла в сотню лучших выступлений мира.

История, которая произошла с моим другом, могла бы остаться незаметной для публики. После того, как он растерялся, он мог бы рассказать историю о том,

как он вылечил тяжелобольного пациента. Таких историй много у любого врача. А затем плавно передать мне слово и люди не заметили бы его ступора.

Начинающие ораторы могут выступать вдвоём, чтобы помогать друг другу. Попробуйте, и вы забудете про все психологические ступоры.

Если вы впали в ступор и ничего не помогает, то честно признайтесь публике в этом, выход найдётся сам собой. Когда вы делитесь с публикой своими чувствами, то становитесь ближе к своим слушателям. А потом, всё происходит как по волшебству, у вас появляется миллион тем для выступления и вас уже не остановить

У вас, как у опытного оратора, должно быть несколько интересных историй на все случаи жизни, в том числе и для выхода из ступора.

Мысли на заметку:

1. Хороший текст превращается в плохой, если сказан не вовремя.
2. Выйти из неприятной ситуации можно, рассказав историю из жизни. Люди любят истории и оратор должен помнить об этом.
3. Если вы впали в ступор, то можете передать слово другому оратору, если такой рядом есть.

*Если вы будете избегать
модных словечек,
это принесёт вам большую пользу,
потому что вас лучше воспримут,
а вашу речь точнее поймут*

Ларри Кинг

Ошибки оратора во время презентаций

Внезапно появляйся и внезапно исчезай

Даже представители солидных организаций часто не умеют выступать. Плохой оратор может испортить любое хорошее дело.

Эта история рассказывает о незначительной ошибке оратора, но эта ошибка имеет большое значение.

Бизнес-школа международного уровня приглашала всех желающих на презентацию учебного курса. Я оказался в списке приглашённых людей, так как интересовался дополнительным образованием для себя. Организаторы арендовали зал для конференций в одной из престижных гостиниц прямо в центре города.

Я зашёл в зал и увидел молодого человека, сидящего за центральным столом. Возле стола был натянут большой экран для демонстрации слайдов. Стало понятно, что этот мужчина как-то причастен к презентации. Он молча сидел и что-то читал в своей записной книге. Презентация не начиналась, организаторы ожидали, когда соберётся побольше участников. К нему подошла девушка, присела рядом, и они начали беседовать.

Через некоторое время молодой человек выглянул в коридор, а потом сказал: «Уже все зашли, будем начинать».

Оказалось, что молодой человек и девушка, сидящая возле него, являются представителями бизнес-школы и ведущими этой презентации.

Как вы думаете, какая ошибка ораторов была допущена? Выступления ещё не было, а ошибка уже была.

Представьте себе, что вы хотите сходить на концерт известного музыканта. К примеру, вам нравится Эрик Клэптон. Вы покупаете билет и идёте в концертный зал. Представьте, что на сцене стоит красивый стул и на нём уже сидит Эрик Клэптон и ждёт, когда все соберутся. Потом он просит мужчину, который сидит возле входа, выйти и посмотреть, сколько ещё людей в холле. Музыканту необходимо выяснить, когда можно начинать концерт. Представили? Смешно? Мне да. Этого не может быть. Любой опытный артист, музыкант или оратор знают, что нужен эффект появления.

Находиться на том месте, где вы собираетесь выступать нельзя. Место для выступления должно хранить в себе тайну и излучать из себя ожидание. Жаль, что об этом я узнал слишком поздно, я часто допускал подобную ошибку.

Бывает так, что для оратора нет отдельной комнаты, где можно подготовиться к выступлению, тогда постарайтесь держаться подальше от людей до начала своего выступления.

Если вы ведёте тренинг, семинар или презентацию, то мысленно представьте, где ваша территория, как оратора или тренера, и до выступления не заходите в неё. Таким образом вы сохраните эффект появления.

Мысли на заметку:

1. Перед своим выступлением или презентацией важно не заходить на то место, где вы будете выступать.
2. Лучше всего не показываться на публике до начала выступления.
3. В вас должна быть тайна. Лучший вариант — это внезапное появление и не забудьте так же внезапно удалиться после выступления.

*Когда я начинаю думать серьёзно,
я вижу, насколько комичен мир*

Станислав Ежи Лец

Как показать то, чего нет?

У оратора всегда есть то, даже чего никогда не было

Помню в детстве, в школьную пору мы часто забывали тетради с выполненными и невыполненными уроками дома. Учителя нам говорили: «Марш домой за тетрадью!».

Очень часто выступающие на публике попадают в неприятную ситуацию. Это может быть так: выступает менеджер на совещании или политик на прямом телеэфире. И речь заходит о каком-нибудь важном документе. Нужно показать всем присутствующим этот документ. А теперь представьте, что этого документа нет. Оратор забыл его взять на выступление. Но задачу никто не отменял. Мы же понимаем, что за этим документом не сбегашь домой, как бегал в детстве за школьной тетрадью. Что же делать?

Нарисуйте в своём воображении вымышленного оратора, он говорит, но не жестикулирует. Просто представьте, как это могло бы выглядеть в реальной жизни.

– У меня есть важный документ. Я лично изучил каждое слово и каждую цифру. На нём есть подпись и печать. Прошу прощения, к сожалению, я с собой не взял этот документ.

Всё хорошо, но не убедительно!

Если вы скажете, что забыли документ — это будет говорить о вашей несобранности и низкой самодисциплине. Если вы скажете, что не взяли с

собой документ, то это будет говорить о том, что вы не посчитали нужным это сделать.

Есть упражнение, с помощью которого вы сможете быть очень убедительным, выступая на публике. Это упражнение хорошо тем, что вы научитесь правильно работать как с документом, так и без него. Упражнение состоит из двух частей. Часть первая учит выступать с документом. Часть вторая учит выступать без документа.

Когда вы его освоите, то уберёте волнение, с которым выступает оратор, потому что вечно боится что-то забыть.

Причём, это упражнение нужно выполнить всего несколько раз. Вы поймёте суть, и этого будет достаточно. Это обязательное упражнение, которое я разработал для своих тренингов по ораторскому мастерству. Описание тренингов вы найдёте в конце книги, а расписание вы можете посмотреть на моём сайте kubersky.com.

Итак, упражнение:

• ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Возьмите лист бумаги. Напишите на нём любое деловое заявление подчинённого начальнику. Можете сделать это в виде примера, изложенного ниже, и, желательно, в шуточной форме, так легче запоминается.

*Директору всех директоров
Ораторскому Анатолию Кузьмичу
Скандальцева С. М.*

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу Вас выдавать на завтрак трудовой бригаде №32 не только кашу и чай, но ещё и пиво с рыбой. В противном случае наша бригада №32 работать не будет.

23.10.2014 г

Скандальцев С. М. и подпись

Теперь давайте потренируемся. Распечатайте текст заявления на принтере или напишите от руки. При этом возьмите бумагу формата А4. Это обязательное условие. Не нужно тренироваться, используя маленькие клочки бумаг.

Мысленно представьте, что вы находитесь на собрании или на телевизионном эфире.

Берите документ в левую руку и зажмите его пальцами сверху так, чтобы он хорошо читался издали. Теперь говорите:

– Я готов предоставить вам важный документ.

Руку с документом держите сбоку от себя на уровне плеча. Говорите следующее:

– В верхнем углу шапка документа, где мы можем прочесть о том, что Скандальцев С. М. обращается к директору Ораторскому Анатолию Кузьмичу. Ниже написано заявление, где изложена суть просьбы.

Покажите пальцами правой руки или карандашом и вслух изложите суть заявления.

Пока будете говорить о том, что изложено в заявлении, водите пальцем или карандашом по тексту. Таким жестом вы должны показать каждую строчку. Продолжайте говорить:

– Вот дата и подпись Скандальцева С. М.

Всё, вы показали документ, который существует. А как сделать то же самое, но без документа, изложено во второй части упражнения.

• ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Теперь делаете то же самое, но уже без документа. Представляете себе, что он у вас есть. Вы говорите:

– Я лично видел и подробно изучил документ. Указательными пальцами рук рисуйте в воздухе прямоугольник такого размера, как настоящий документ. Ваши слушатели уже его вообразили.

Теперь берите воображаемый документ левой рукой. Важно делать точно такие же движения, как если бы лист был у вас в руках. Точно так же, как в первой части упражнения покажите аудитории фамилии в шапке заявления.

– В документе чётко сказано... — и изложите суть просьбы так, как в первой части. При этом водите пальцем руки или карандашом слева направо, словно водите по напечатанным на бумаге строкам.

Когда покажете фамилию, то пальцем не забудьте показать подпись, это очень важно. Делается это очень просто. Указательным пальцем сделайте движение, как будто подписываете в воздухе.

Когда закончите говорить, руки нужно опустить так, словно вы кладёте на стол настоящий документ.

На этом упражнении закончено. Его можно проделать несколько раз, чтобы научиться уверенно показывать то, чего нет.

Этот ораторский приём можно использовать, чтобы показывать любые документы, публикации в журналах и газетах, фотографии, предметы. Всегда старайтесь показывать жестами всё то, о чём говорите.

Важная хитрость. Если вы забыли **ОЧЕНЬ ВАЖНЫЙ ДОКУМЕНТ** и не знаете, как выкрутиться из неприятной ситуации, то можете рассказать легенду, что вы отдали документ на изучение своему коллеге или специалисту в этом вопросе и как только документ вернётся к вам, вы немедленно его продемонстрируете.

Многим вашим слушателям может показаться, что вы действительно приносили с собой документ. Люди постоянно находятся в своих мыслях и отвлекаются от происходящего, и это всегда помогает оратору.

Мысли на заметку:

1. Если вы забыли взять на своё выступление важный документ, то покажите его жестами так, как будто он есть на самом деле.
2. Можно взять чистый лист бумаги, он будет символизировать документ, которого у вас нет. И уже на нём показывать всё то, что есть в забытом вами документе.
3. Показывайте жестами всё, о чём говорите, и успех всегда будет с вами.

*Энергия осла проявляется
в полную меру только тогда,
когда он не двигается с места*

Николай Йорга

Как двигаться оратору?

Двигайся, а то все подумают, что ты памятник

Поговорим о движениях оратора перед публикой. У многих ораторов есть привычка стоять на одном месте. Правда они жестикулируют и поворачивают голову то влево, то вправо, но поверьте, этого не достаточно.

Золотое правило оратора — перед публикой нужно ходить. Даже если вы на деловой презентации или выступаете на трибуне, ищите возможность сделать хотя бы несколько шагов.

Зрителям нравится рассматривать оратора то в профиль, то анфас.

Вспомните, как выступают звёзды рок-музыки. Они ходят то влево, то вправо, а многие ещё и бегают по сцене. Почти все общаются с людьми, сидящими далеко от сцены, просят их поднять руки или подпевать. Часто музыканты жмут руки своим зрителям, стоящим в первом ряду. Всё это делается, чтобы никто не скучал и не остался без внимания. Шоу требует динамики и взрыва эмоций.

Задача оратора точно такая же — двигаться как можно больше. Необходимо постоянно помнить, что нельзя оставлять публику без своего внимания. Двигаться, двигаться и двигаться — это правило должен знать любой оратор.

Ещё движение благоприятно влияет на мыслительный процесс. Когда прогуливаешься, то и думается как-то

легко. Поэтому двигайтесь перед своей публикой и лёгкость и скорость мышления вам гарантирована.

Как-то раз мы пересматривали видеозаписи разных ораторов. Когда запись идёт в обычном режиме, то можно рассмотреть каждое движение. Но для того, чтобы понять, насыщено выступление оратора движениями или нет, этого мало. Если просматривать видеозапись в ускоренном режиме, то можно увидеть, стоит человек на месте или двигается перед своей публикой. Когда смотришь на ускоренную запись хорошего оратора, то видно, что он появляется то слева, то справа, то в центре. Он постоянно движется в кадре.

Вы можете записать своё выступление и просмотреть его в ускоренном режиме. Вы увидите, как вы двигаетесь. Посмотреть на себя в видеозаписи лучше, чем постоянно спрашивать других людей о том, как вы выступаете.

Видеозапись в ускоренном режиме позволяет оттачивать движения, не обращая внимания на смысл слов.

Правильно двигаться — это хорошо, но ещё нужно правильно жестиковать. Но как? В следующей главе вас ждёт подробная информация о жестикуюляции.

Ещё раз пройдемся по главным мыслям о движениях оратора.

Мысли на заметку:

1. Хороший оратор постоянно двигается. Двигаться перед аудиторией нужно то влево, то вправо, то в центр.
2. Своим вниманием оратор должен одаривать всех людей, сидящих в аудитории.
3. Когда вы ходите перед публикой, это помогает думать.

*Самое главное
глазами не увидишь,
зорко одно лишь сердце*
Антуан де Сент-Экзюпери

Как правильно жестикулировать?

*Только новогоднее обращение президента
не требует жестикуляции*

Оратор должен жестикулировать. Если оратор стоит, молчит и не двигается, он выглядит как памятник. Люди в зрительном зале хотят слушать и смотреть на живого человека, а не возлагать цветы к памятнику.

Оратор без жестов — всё равно, что поломанный телевизор, у которого кадр замер, а звук идёт.

Каждый оратор, который ставит себе цель — хорошо выступать, обязан помнить, что двигаться и жестикулировать нужно обязательно. Даже если вы чувствуете скованность и страх во время своего выступления, ходите перед зрителями то влево, то вправо и старайтесь двигать руками. Поверьте, страх пройдёт через время. Главное — это движение, и тогда публика не сможет заскучать.

При обучении ораторскому мастерству, человека необходимо научить двигаться на сцене и жестикулировать, а уже потом обращать внимание на текст и на смысл сказанного. Это отдельная тема, на которой я подробно останавливаюсь, когда веду тренинги по ораторскому мастерству.

Жесты должны быть спонтанными, а не заученными. Публика видит заготовленные и фальшивые жесты. Ладони должны быть открытыми, и большинство жестов нужно делать в районе собственной груди.

Когда будете жестикулировать и перемещаться перед слушателями, то стоит помнить, что есть движения,

на которые публика реагирует негативно. Приведу примеры того, что нельзя делать во время своего выступления.

Нельзя поворачиваться к публике спиной, а вдруг у вас вырос собачий хвост или порвались брюки?

Публикустораживает, когда у оратора кисти рук сжаты в кулаки. Оратор — не боксёр и кулаки во время выступления не нужны, поэтому ладони должны быть открыты.

Не нужно нависать над первыми рядами. Людям это не нравится. Дистанция между оратором и слушателями должна быть. Это обязательное условие хорошего и запоминающегося выступления.

Нельзя скрещивать ноги, а то зритель подумает, что вы хотите в туалет или стесняетесь своего присутствия на сцене.

Не стоит засовывать руки в карманы. Понятно, что руки — это всегда проблема и их некуда деть. Вы можете полезть в карман только на секунду, чтобы достать то, что там лежит.

Нельзя общаться только с одной частью зала. Вы должны общаться со всем залом. А то бывают ораторы, которые обращаются только к середине зала, не обращая внимания на фланги и первые ряды.

Нельзя постоянно смотреть в пол или потолок. Если нельзя сбежать со сцены, то оратор сбегает своим взглядом. Эта привычка убегать взглядом рождается от страха перед публикой.

Люди не хотят, чтобы перед ними выступали, у них жажда к простому душевному разговору.

Оратор должен дарить душевный разговор и смотреть при этом в глаза всей аудитории. Каждый слушатель должен думать, что оратор обращается именно к нему.

Ну, а если вернуться к жестикуляции, без которой выступление будет невыразительным, то стоит обратить внимание ещё на несколько моментов.

Если вы стоите возле доски, флипчарта или возле товара, который вы представляете, постарайтесь постоянно менять свое положение относительно него. Побудьте с одной стороны, потом перейдите на другую сторону.

Ещё один пример. Представьте, что вы ведёте презентацию нового микроавтобуса, поступившего в продажу. Не нужно стоять как столб, вы должны побывать везде: слева, справа, внизу, в салоне, а если можно, то и на крышу залезть не грех и показать надёжность кузова. При этом нужно показывать жестами всё, о чём говорите.

Если вы выступаете с микрофоном в руках, то часто меняйте руки. В этом случае правило такое — одна рука держит микрофон, а другая жестикулирует.

Сам принцип жестикуляции очень прост — показывайте руками то, о чём говорите.

Приведу практические примеры:

– Мой круг общения, — сказали и рисуете одной рукой или обеими руками круг.

– Бородатые мужчины и женщины в шляпках, — показываете рукой бороду и рисуете круг вокруг своей головы, символизирующий женские шляпки.

– Он стоял на балконе, — рисуете прямоугольник и указываете рукой вверх.

– Курил и смотрел на меня, — показываете так, словно вы держите сигарету в руке и телом делаете жест, будто вы смотрите с балкона вниз.

Думаю этих примеров достаточно, чтобы показать принцип жестикуляции.

Главное правило жестикуляции — показывать всё, о чём говорите, пользуйтесь им и проблем с жестами у вас просто не будет. Это золотое правило оратора я повторял не один раз.

Вы можете самостоятельно научиться жестикуляции, если во время репетиции своего выступления перестанете говорить вслух. Замолчите и показывайте то, что говорите, а текст произносите про себя. Несколько раз проделайте это упражнение возле зеркала, и вы навсегда усвоите секреты жестикуляции.

Мысли на заметку:

1. Оглянитесь, если вы не произносите новогоднюю речь, значит вы не президент, поэтому вы обязаны жестикулировать.
2. Руки в карманах не греть, хвост не показывать, над первыми рядами не нависать, им тень не нужна.
3. Просто рисуйте руками то, о чём говорите.
4. Понаблюдайте за детьми, ведь они настоящие учителя для ораторов — говорят правду простыми словами и всё сопровождают жестами.

*Кто не умеет говорить,
карьеры не сделает*

Наполеон

Зачем оратору цитаты?

*Когда нет своего ума,
приходится пользоваться чужим*

Мало кто задумывается, зачем люди пользуются цитатами. Можно подумать, что цель использования цитат проста — показать свою эрудированность.

Эта такая тонкая и щепетильная тема, что хочется пооткровенничать. Цитатами великих людей можно легко прикрыть собственную глупость. Ещё цитатами можно побудить себя и слушателей размышлять о смысле жизни. Чтобы мы не говорили о цитатах и их значении, основное предназначение цитат — это украсить свою речь и скрыть свои истинные мысли.

Вообразим простой пример. Человек как из мешка сыпет разными красивыми цитатами. А вы ему и говорите:

– Цитаты хороши и содержат неопровержимую истину. А скажи, что ты думаешь на эту тему? Какие именно твои мысли?

Как правило, любитель цитат начнет говорить следующее:

– Я полностью согласен с мыслями, сказанными в цитатах.

Видите, как человек скрывает свои мысли? Я не раз проверял таким способом людей, которые часто используют цитаты. Чем хороша цитата? К примеру, вы процитировали Аристотеля, а кто-то хочет вам

возразить. Но как? Если он будет вам возражать, то получится, что он возражает самому Аристотелю. А кто смеет поставить себя рядом с Аристотелем? Да, да, так магически и незаметно действует на людей применение цитат.

Когда говоришь свои мысли, и даже если они не уступают по глубине и мудрости мыслям великих людей, то они имеют большую вероятность подвергнуться критике со стороны. Странно, но нам всегда хочется недоступной мудрости, а всё, что доступно, нам неинтересно.

Для оратора цитаты — это палочка-выручалочка. Вы можете ими пользоваться, когда пожелаете, но не увлекайтесь количеством, всё должно быть в меру. Кстати, кроме цитат можно применять мнения, мысли или высказывания авторитетных людей.

С помощью цитаты можно начать своё выступление. С помощью цитаты можно закончить своё выступление. С помощью цитаты можно резюмировать часть речи. Конечно, высший пилотаж, когда вы будете обладать такой речью, чтобы ваши собственные слова во время выступления разбирали на цитаты.

Вот примеры использования цитат, мыслей и мнений:

- **Начало выступления с цитаты:**

– *Сегодня я вспомнил великого Аристотеля, и свое выступление я начинаю с цитирования одной его глубокой мысли...*

- Пример того, как можно резюмировать свою речь цитатой:

– Всё сказанное ранее, содержится в простом высказывании Генри Форда...

- Пример окончания выступления с помощью цитаты:

– В конце своего выступления я хотел бы процитировать вам известного кинорежиссёра Андрея Кончаловского...

Из этих примеров видно, как пользоваться цитатами.

Кстати, если вы помните цитату, но не помните автора или где изложена эта мысль, то вы можете сказать следующее:

– Один восточный философ сказал:...

И уже дальше излагайте цитату.

Ещё один пример на тему применения цитат. Вы помните суть цитаты, но не помните точный текст. Тогда говорите, что процитируете, например, Михаила Булгакова, но, к сожалению, не помните всех слов, а суть его мысли такова:... И дальше излагаете суть цитаты.

Ещё раз скажу важную мысль — набор разных цитат, мнения авторитетов и интересные изречения великих должны быть в арсенале у каждого оратора. Таким способом оратор украсит любое своё выступление.

Выступление без красивых мыслей — это всё равно, что театр без декораций. Декорации создают атмосферу, а цитаты открывают вход к дремлющей мудрости.

Цитаты — это один из способов, как расположить к себе публику. Существуют ещё способы, но об этом уже в следующей главе.

Мысли на заметку:

1. В арсенале оратора должны быть цитаты, мнения, высказывания общепризнанных авторитетных людей.
2. С помощью цитат можно начинать и заканчивать выступление.
3. Цитата — это палочка-выручалочка для оратора.
4. Помните, что цитаты показывают вашу эрудированность, но одновременно намекают, что вы не говорите свои истинные мысли.
5. Высший пилотаж — это когда цитируют ваши слова и мысли.

*Тот, кто ищет себе друзей,
достоин того, чтобы найти их;
тот, у кого нет ни одного друга,
никогда не желал их иметь*

Лессинг

Как быстро расположить к себе публику?

*Чем больше интересов в жизни,
тем больше тем для разговоров*

Приходилось ли вам выступать перед такой аудиторией, с которой вы практически не имеете точек соприкосновения и вообще не знаете, как перед ней выступать? О чём говорить? Что ей интересно? Как правильно себя вести?

К примеру, вы директор торгового предприятия, а нужно выступить перед учителями или докторами. Или вы спортсмен, а надо выступить перед военными. Жизнь может подбросить задачу такого характера, к которой вы не готовы. Вы, конечно, хорошо выступите, и все ораторские приёмы, изложенные в этой книге, вам помогут, но, если вы не расположите к себе публику, то будете для слушателей чужаком.

В этой главе я расскажу о том, как быстро расположить к себе любую публику. Этим приёмом пользуется Ларри Кинг.

Вообразим, что вы построили огромный гостиничный комплекс на берегу моря. У вас есть возможности и желание сделать первоклассную школу дайвинга на территории вашего гостиничного комплекса. Вы пригласили на презентацию этого комплекса самых профессиональных аквалангистов и руководителей дайвинговых школ. Перед собой вы ставите задачу презентовать гостиницу и завязать нужные контакты.

В аудитории сидят продвинутые дайверы, ну просто морские волки. Вы же, в свою очередь, не имеете опыта погружения с аквалангом. Для них вы новичок или чужак.

Как быстро расположить публику к себе?

Главное понимать, что перед вами сидят представители сообщества. Людям свойственно быть кем-то и всех остальных людей они делят таким образом: дайверы делят людей на дайверов и не дайверов, доктора делят людей на докторов и не докторов, а рыбаки — на рыбаков и не рыбаков. То есть, это деление происходит подсознательно и просто молниеносно. Люди будут классифицировать остальных людей относительно своего любимого дела или профессии, хотите вы этого или нет. Ваша задача стать для них своим, даже если вы им и не являетесь.

Вот простые примеры текстов. Они дают понимание того, как стать своим для дайверов:

– В детстве я видел аквалангистов, которые грузились в лодку и уходили далеко в море. Мне казалось, что они, как космонавты, покоряют бездну. Сейчас я начал осознавать, что всю жизнь мечтал заняться дайвингом и теперь моя мечта осуществляется.

Такой текст сразу же благоприятно настроит публику на вас. Их мозг получит сигнал, что говорящий человек не чужой, а свой, и ему можно доверять.

Или такой текст можно сказать, чтобы быстро расположить публику к себе:

– Всю жизнь я мечтал обучиться дайвингу. Но постоянно откладывал свою мечту на потом. Сейчас я

сожалею, что упустил столько времени, но я надеюсь это наверстать в самые кратчайшие сроки. Я решил создать школу дайвинга на базе своей гостиницы. Вас я пригласил в качестве экспертов, и поэтому примите моё приглашение как знак глубокого уважения к вам и вашему делу. Надеюсь, вместе мы создадим уникальную школу дайвинга, а первым учеником буду я. Хочу лично познать всё то, что связано с путешествием по подводному миру.

Таким способом вы располагаете к себе публику и даёте каждому сидящему в зале специалисту почувствовать себя важной персоной и экспертом в своём деле.

Заканчивая эту главу, я хочу подытожить сказанное формулой — хочешь расположить к себе публику — стань для неё своим.

Мысли на заметку:

1. Чтобы расположить к себе публику, нужно стать для неё своим.
2. Люди неосознанно гордятся своим статусом, своей профессией, своим увлечением. Признайте значимость их дела, и они будут слушать вас часами.

*Красноречие есть искусство
выражать мысли других*

Эдуард Эррио

Как пользоваться слайдами?

*Людам нравятся журналы с картинками
Мы все - большие дети*

Сейчас принято использовать в своих выступлениях демонстрацию слайдов. Оратор заранее готовит слайды с рисунками, таблицами, графиками и текстом. Во время выступления возле оратора стоит компьютер, который выводит нужные слайды на экран. Хорошее современное изобретение.

Одна моя знакомая рассказала мне случай из своей жизни:

– Это было ужасное выступление! Я заранее подготовила огромное количество красивых слайдов. В них написала позитивные мысли красивым шрифтом. К каждому слайду добавила удивительные фотографии. А теперь представь себе, что я вышла выступать, а компьютер почему-то не выводит слайд на экран. Пришлось выступать без слайдов.

Я понял, что из этой истории нужно извлечь урок. Так сказать, обучиться на чужих ошибках. Мне было интересно, и я продолжал слушать:

– Выступление было скомканное, не выразительное. Я же надеялась на слайды, а техника меня подвела, — продолжала свой рассказ моя знакомая, — в итоге компьютер заработал лишь к концу выступления.

Обратите внимание на то, что она рассчитывала на слайды, а техника её подвела.

Чтобы хорошо выступать со слайдами, нужно научиться выступать без них. Тогда вам не страшны технические проблемы.

Во время демонстрации слайдов оратор может скрыть свой непрофессионализм, это хорошее подспорье пока вы не станете достаточно опытным в ораторском мастерстве. Как это делается? Вы постоянно держите внимание своих зрителей на слайдах.

Если вы хотите стать настоящим оратором, то должны стремиться выступать перед людьми без слайдов. Хороший оратор постоянно держит внимание на себе. Большинство всего, что есть на слайдах, можно передать своими словами, жестами и эмоциями. Тогда вы будете выступать всегда хорошо как со слайдами, так и без них.

Ораторы незаметно для себя допускают ошибку. Они начинают думать, что слайды — это главное во время выступления. Нет. Главное — это оратор и то, что он говорит людям, а слайды — это вспомогательный инструмент. Если оратор это понимает, то у него не будет истерики от того, что вдруг слайды не могут быть показаны по техническим причинам.

Есть положительный эффект в демонстрации слайдов. Вы можете на слайды выводить необходимую рекламу или написать свои контакты и адрес офиса. Тогда будет двойной эффект. Вы рассказываете что-то одно, а слайды внедряют в голову слушателям дополнительную информацию.

К примеру, вы рассказываете о сети ресторанов быстрого питания, а на экран выводятся адреса

ресторанов, потом на слайдах появляются фотографии приготовленных блюд.

Когда вы работаете со слайдами, обращайтесь внимание на то, чтобы всем сидящим в зале было хорошо видно содержание ваших слайдов.

Внимание зрителя можно переводить то на слайды, то на себя. Это делается словами-связками:

– А теперь обратите внимание на слайд.

Или так:

– Прошу всех посмотреть на экран.

И имейте ввиду, что чем лучше слайды, тем зрителям меньше будет хотеться смотреть на оратора.

Переводить на себя внимание можно такими связками слов:

– Можно не держать внимание на экране, сейчас я поделюсь информацией, которую слайды не содержат.

Или так:

– Спасибо, что обратили внимание на слайды, к ним мы ещё вернёмся.

Ещё один очень важный момент. Во время работы со слайдами, да и без них, не стоит поворачиваться спиной к зрителям. Про это забывают многие выступающие.

Об этом и ещё о многом другом я веду речь на своём авторском тренинге «Ораторское мастерство в корпоративной культуре». Многие ошибки приходится исправлять у представителей корпораций, чтобы сделать их выступление безупречным.

Оратор со слайдами напоминает мне двух влюблённых, которые прежде чем заняться любовью, смотрят эротическое кино. Зачем? Чтобы разогреть свои чувства. Многие не смотрят эротическое кино, они эту эротику творят самостоятельно в своей жизни. Оратор не должен включать слайды для разогрева публики, он это кино должен показать сам.

Двадцать лет назад ораторы использовали во время выступлений бумажные плакаты с надписями и рисунками, сейчас используют слайды, а в будущем будет объёмная визуализация. Какой бы ни был скачок технического прогресса, главное — это оратор с живыми эмоциями, всё остальное — второстепенно и играет лишь вспомогательную роль.

Мысли на заметку:

1. Ошибка оратора в том, что он слайдам придаёт первостепенное значение.
2. Слайды полезны, но нужно стремиться выступать без них.
3. Используйте слайды с целью предоставления дополнительной информации и рекламы.

*Есть две одинаково
удобные позиции:
либо верить во всё,
либо во всём сомневаться;
то и другое избавляет
от необходимости думать*

Анри Пуанкаре

Как сделать свою речь убедительной?

Речь оратора должна убеждать

Представьте себе, что вы находитесь на презентации нового комфортабельного автомобиля. Работник автомобильной компании ведёт презентацию:

– Наша компания разработала наилучший автомобиль!

– Нам удалось создать шедевр в автомобилестроении. Мы сконструировали мотор с удивительными техническими характеристиками. Мотор этого автомобиля экономичный и обладает большой мощностью.

– Наши лучшие конструкторы создали крепкий кузов, который надёжно защищает всех пассажиров, находящихся в салоне.

– Представленный автомобиль — лучший в своём классе. Он обладает рядом преимуществ, в сравнении с автомобилями других марок. Мы готовы утверждать, что наш автомобиль достоин высоких наград и займёт достойное место на рынке.

Всё сказано красиво, но не убедительно. Чего не хватает?

Нужно обратиться за помощью к гению двадцатого века — Михаилу Булгакову. Я уже писал в предыдущих главах, что иногда стоит искать ответы на свои вопросы у всемирно известных людей.

Помните, в романе «Мастер и Маргарита» есть такой эпизод, когда во время бала выносят блюдо, на котором лежит голова Берлиоза? А Воланд начинает разговаривать с головой. Приведу цитату из книги:

«... – Михаил Александрович, — негромко обратился Воланд к голове, и тогда веки убитого приподнялись, и на мертвом лице Маргарита, содрогнувшись, увидела живые, полные мысли и страдания глаза. – Все сбылось, не правда ли? – Продолжал Воланд, глядя в глаза головы, — голова отрезана женщиной, заседание не состоялось, и живу я в вашей квартире. Это — факт. А факт — самая упрямая в мире вещь».

Что мы, как ораторы, можем взять полезного из этого эпизода? Оратор должен убеждать фактами, а не своими размышлениями или умозаключениями. Когда обдумываете, чем наполнить свою речь, помните, факт — самая упрямая вещь на свете. Я много раз проверял это явление. Когда используешь факты в своей речи, возражения и споры со стороны слушателей просто исчезают.

Что такое факт? Почему это самая упрямая вещь на свете? Слово факт происходит от латинского слова *factum* — свершившееся. Термин «факт» часто используется в современной речи. Зачем? Мышление человека срабатывает автоматически, когда слышит, какой-нибудь «факт» и тут же получает сигнал, что сказанное — истина, реальное событие или результат. Факт — это что-то конкретное, а не абстрактное. Ну, или если совсем просто, то факт равен правде. Когда оратор использует в своей речи факты, тогда слушатели понимают, что им говорят правду или неопровержимую истину. Таким образом, речь оратора

становится убедительной. И не просто убедительной, а очень убедительной.

Давайте мысленно вернёмся к началу этой главы. Какие факты должен предоставить человек, проводящий презентацию нового автомобиля?

Приведу текст презентации автомобиля, но только теперь он будет насыщен фактами:

– Наша компания сконструировала наилучший автомобиль — это факт, подтверждённый разными независимыми источниками! Мы провели огромное количество различных технических испытаний и тестов. Все результаты собраны в таблицы, которые вы можете просмотреть в рекламных проспектах. Рекламные проспекты находятся у сотрудников нашей компании.

– Мотор этого автомобиля экономичен и обладает большой мощностью. Это документально подтверждается техническими заключениями различных независимых экспертов. Все данные также есть в рекламных проспектах.

– Наша компания создала крепкий кузов, который надёжно защищает всех людей, находящихся в салоне. Мы провели краш-тесты в различных вариантах и обладаем документальным подтверждением экспертов, которые говорят о надёжности кузова.

– Автомобиль обладает рядом преимуществ над другими авто. Мы готовы утверждать, что наш автомобиль — лучший в своём классе. На прошлой неделе наш автомобиль тестировали журналисты, представители автомобильных компаний, автогонщики и их отзывы вы можете прочитать на сайте нашей компании.

Второй вариант речи имеет факты, и речь становится не просто информативной, но ещё и убедительной. Надеюсь, вы уловили суть того, как наполнять свою речь фактами и, значит, делать её убедительной.

Любой оратор выступает с какой-нибудь целью. Цель любого выступления — побудить человека к действиям. Если вы, как оратор, хотите побудить людей к действиям, то вам необходимо быть очень убедительными. А убедительными вы можете быть с помощью фактов.

Помните, что оратор без фактов — это корабль без моря.

Мысли на заметку:

1. Вы можете научиться говорить красиво и эмоционально, но без фактов ваша речь будет недостаточно убедительной.
2. Факты заставляют человека убрать из головы сомнения и во всём соглашаться с оратором.
3. В свою речь оратор должен постоянно добавлять факты, иначе его речь неубедительна.

*Нет ничего глупее желания
всегда быть умнее всех*

Ларошфуко

Плохая память и низкая эрудированность

Желание казаться умным делает человека смешным

Всех начинающих ораторов посещают похожие страхи. Страх проявляет себя в виде внутреннего диалога, когда оратор мучает себя сомнениями:

- Вдруг я что-то забуду?
- А если меня о чём-то спросят, а я не смогу ответить?
- А если выяснится, что я не читал Хемингуэя, не слушал Шостаковича и не отличу картину Васнецова от Шишкина?

Ум человека устроен таким способом, что он всегда придумает страх, чтобы было о чём бояться и постоянно переживать. Даже если вы перечитаете всю классическую литературу, то наверняка у вас не хватит времени изучить биографии всех писателей, и вы тоже можете считать это пробелом в знаниях и бояться выступать.

Когда вы выступаете на публике, вы не обязаны быть эталоном энциклопедических знаний и гением эрудиции. Для тех людей, кто не может жить без эрудиции, есть удивительная игра «Что? Где? Когда?».

У вас, как у оратора, другая задача. Ваша задача выступать, а не бояться, что в зале найдётся эрудит, желающий насладиться вашим публичным позором и невежеством. Смелее! Вы — оратор, а значит, ваша

задача достучаться до сердец слушателей, а не быть ходячей энциклопедией.

Не бойтесь сказать, что вы чего-то не знаете. Вам эти знания могут быть и не нужны. Я не один раз читал, что Генри Форда интересовали только автомобили, и лишними знаниями он голову не забивал. Если я не ошибаюсь, то и самый известный литературный сыщик Шерлок Холмс утверждал, что знания похожи на ненужные вещи, пылящиеся на чердаке.

Вам могут задать вопрос, на который вы не знаете ответа. Вы можете честно сказать, что вас не интересует эта тема, и вы не можете дать ответ на этот вопрос. И сразу же переводить речь в мир своих интересов.

Стоит запомнить, что никто не вправе принудить вас отвечать на вопросы, если вы не нарушили закон.

Самый лучший способ — это не выкручиваться, а сказать правду. Приведу пример про себя.

Мне захотелось прочесть книгу Габриэля Гарсиа Маркеса «Сто лет одиночества». Этот роман признан всем миром как литературный шедевр и является одним из самых читаемых и переводимых произведений на испанском языке, вторым по важности после «Дон Кихот» Сервантеса. Я сел за чтение, но не смог читать — что-то не пошло. Я мысленно отлетал от текста, книга как будто не пускала меня. Мне пришлось задать себе вопрос:

– Готов ли я потратить своё время, чтобы через силу прочитать это произведение?

– Нет. Оно может быть трижды хорошим, и я прочитаю его позже, но сейчас мне моё время дороже, а читать без удовольствия я не хочу, — так ответил я.

Так вот, если бы мне задали вопрос, читал ли я «Сто лет одиночества», я бы честно рассказал, что — нет, и объяснил бы почему. И тут же попытался бы перевести разговор к той литературе, которую читаю с удовольствием. Вот пример моего ответа:

– Гарсиа Маркеса я не читал, мне тяжело даётся его стиль написания текста, а может быть литературный перевод не очень удачный, зато я перечитал американского писателя Гарольда Роббинса. Это мой любимый писатель. Мне нравится отождествлять себя с героями, живущими в его произведениях. Я прочёл, наверно, все его книги, ну, или большинство.

И дальше бы начал подробно рассказывать, почему зачитывался Гарольдом Роббинсом.

Оратору не нужно стесняться и пасовать перед вопросами, а плавно переводить их в ту тему разговора, которая выгодна именно ему.

Вы можете что-то забыть. Состояние, когда вы что-то забываете похоже на то, как будто вы не знаете ответа на вопрос.

Не суетитесь, ответ на вопрос может не знать кто угодно. Знания из головы могут просто испариться.

Как выйти из состояния, когда внезапно всё забыл? Вот несколько вариантов:

– Вы знаете, я же помнил это, но сейчас вылетело из головы, когда вспомню, обязательно скажу.

– Сейчас не готов сказать, потому что забыл, а пока буду вспоминать, расскажу вам интересный факт.

– Сегодня не готов раскрыть эту тему полностью, но

в следующий раз я подготовлю специальную информацию по этой теме и поделюсь с вами.

Не мучайте себя излишними страхами. Рассказывайте о себе, о своих интересах и всё будет в порядке. Людям нужны интересные истории и свежий взгляд на жизнь. Собственно, поэтому существует ораторское мастерство, кино, театр и другие виды искусства.

Оратором может стать любой человек независимо от его уровня интеллекта. Своего слушателя найдёт каждый, кто этого хочет.

Мысли на заметку:

1. Не бойтесь что-то забыть, бойтесь своего желания казаться умным.
2. Забыть может кто угодно и что угодно, но это не повод считать выступление неудавшимся.
3. Оратору стоит побольше читать, и тогда эрудиция будет расти сама по себе, как цветок в вазоне.

*Всякая мудрость
имеет внутривидовой смысл.
То, что является мудростью
для кроликов,
для удавов является глупостью*

Фазиль Искандер

На что стоит обратить внимание во время выступления?

Только внимание может уберечь от ошибок

Часто начинающие ораторы не знают, куда направлять свой взгляд. Ошибки бывают следующие: оратор смотрит в пол или на потолок, внезапно замер и сверлит взглядом одну точку, или избегает прямого зрительного контакта со своими слушателями.

Нельзя обращаться только к одной части аудитории. Вы, как оратор, должны смотреть и на первые ряды и на последние, подходить то к левому флангу, то к правому. Главное - постоянно поддерживать зрительный контакт с людьми.

Очень важно научиться поворачивать голову в ту сторону, куда направляете свой взгляд. Если вы держите голову ровно, а взгляд ваш гуляет по всей аудитории, ваша речь будет не очень убедительной. Почему? Потому что зритель будет воспринимать вас как человека с бегающими глазами. А у кого бегают глаза? У человека, который чего-то боится или что-то скрывает.

Убираем этот недостаток следующим образом: как только глазами ведёте вправо, сразу и голова поворачивается вправо, как только глаза влево, так и голова поворачивается влево. Немного тренировки и вы приобретёте нужный навык.

На теме движения глаз и головы не стоит долго останавливаться. Ещё раз напомним главное правило — движение глаз идёт вместе с движением головы.

Чаще становитесь к публике в профиль, чтобы ваше лицо было хорошо видно. Зрители рассмотрят вас с разных сторон, а это всегда интересно.

Стоит знать, что лучше всего говорить медленно. Чем медленнее ваша речь, тем проще донести слушателям то, что вы хотите им сказать. Скороговорки публика не очень хорошо воспринимает. Быстрая речь напрягает мозг людей, сидящих в аудитории.

Не нужен избыток информации, всё должно быть в меру. Есть очень хороший принцип для выступления: одно выступление — одна мысль. Вы выбираете одну ключевую мысль и в течение всего своего выступления доносите лишь эту мысль. Просто освещайте ключевую мысль с разных сторон. Этот приём даёт возможность создавать общественное мнение, этим приёмом широко пользуются политики. Я читал множество книг, где на протяжении всего текста читателю, словно молотком, вбивается одна и та же мысль, но в разных вариациях и с разных точек зрения. И этот приём работает!

Часто оратору приходится выступать перед микрофоном. Если вы сидите или стоите, а микрофон закреплён на столе или трибуне, то постарайтесь не нависать над микрофоном. У вас должна быть ровная спина, голову можно слегка наклонить. Но, старайтесь избегать взгляда исподлобья, это выглядит немного угрожающе.

Если перед вами много микрофонов, вы не сможете активно жестикулировать, поэтому выгоняйте из всех чуланов своей души эмоции наружу, на своё лицо. Мимика — это те же жесты. Как бы много микрофонов не стояло перед вами, всё же постарайтесь жестикулировать хотя бы кистью одной руки. Пальцами можно показать больше, чем жестами всей руки.

Часто во время выступлений микрофон нужно держать в руке. В таком случае просто необходимо как можно чаще убирать микрофон от своего лица, чтобы люди видели ваше лицо полностью. Сказали пару предложений и убрали микрофон от лица, хотя бы на секунду.

Микрофон следует держать ниже подбородка. Есть такие ораторы, которые держат микрофон так, словно они прячутся за ним либо пытаются его съесть. Это ошибка, и она всегда бросается в глаза публике.

Если вы потрудитесь записать своё выступление на видео, то сразу же увидите все ошибки. Ведь когда знаешь свои ошибки, до их исправления остаётся всего один шаг.

А мы шагаем дальше, и уже в следующей главе вас ждёт очередной секрет ораторского мастерства.

Мысли на заметку:

1. Зрительный контакт требует каждый зритель, где бы он ни находился. Все люди, смотрящие на вас, должны чувствовать, что вы обращаетесь именно к ним.
2. Движение глаз и головы должны совпадать. Бегающие глаза воруют у зрителя доверие к оратору.
3. Чем медленнее говорит оратор, тем доходчивее его мысли для публики.
4. Не стоит наклоняться над микрофоном. Ровная спина спасает во всех ситуациях.

*Хороша порою и ложь, если она,
принося пользу произносящим её,
ничем не вредит слушающим*

Гелиодор

Об этом стоит знать каждому оратору

Делай умный вид, когда тебе нечем заняться

Я сижу как-то за столом в зале для конференций. Людей набилось полный зал. Выступает оратор — представитель крупной компании, продающей различные услуги. Оратор выступает возле экрана, где показывает слайды с разной информацией. Возле экрана на стуле сидит девушка, она второй оратор, но пока не выступает, ждёт своей очереди. Время её выступления ещё не наступило и по всему видно, что ей скучно. Скорее всего, она поняла, что делать ей пока нечего, и, решив себя немного развлечь, она достала смартфон и начала в нем что-то делать.

Может быть, она работала, может быть отправляла sms любимому, а может быть играла в игры. Важно то, что этим действием, она портила отношение к себе со стороны публики. Она была больше похожа на студентку, чем на представителя солидной фирмы. Что такого важного может быть в смартфоне? Ничего. Про него можно и забыть на время.

Мы же все знаем, что телефонами никто не пользуется, когда проходит очень важная встреча или разговор. Зритель, сидящий в аудитории, всегда главнее и важнее любого телефона или планшета!

Потом я замечал такую же ошибку и у других людей.

Если по условиям выступления вы сидите или стоите возле выступающего оратора и ждёте свою очередь,

то не пользуйтесь телефоном или планшетом. Лучше рассматривайте бумаги, они всегда создают иллюзию, что вы изучаете документы. Не портите себе и другим выступление. Подобные случаи часто встречаются на телевизионных эфирах.

Однажды я попал в такую ситуацию, что на сцену пригласили больше двадцати ораторов. Нас посадили на стулья. Мы выступали, каждый по пять минут, а сидели на сцене больше часа. Очень много текста говорил ведущий мероприятия.

Вот, чем заняться этот час на сцене? Естественно, народ начал переговариваться, знакомиться и хихикать. Понятно, что это негативно отражалось на каждом выступающем ораторе, ведь за его спиной постоянно кто-то шептался.

Если вы попадаете в ситуацию, когда нужно находиться перед зрителями долгое время, то возьмите с собой любые бумаги или документы и рассматривайте их с умным видом. Люди будут воспринимать вас, как серьёзного и работающего человека, об этом мы говорили ранее.

Вспомнил хороший пример. Выступает один известный политик, очень эмоционально, а главное серьёзно говорит что-то слушателям. За ним стоят два человека, ожидающие своего выступления. Они что-то друг другу рассказывают, при этом время от времени улыбаются. У меня складывается впечатление, что они просто развлекаются или вспоминают свои приключения после вчерашнего банкета. Они просто не понимают, что портят выступление коллеге. Можно обсуждать с товарищем всё, что угодно, при этом держать перед своим лицами бумаги или документы.

Это такой ораторский приём, который позволяет переговариваться на сцене или во время телевизионных эфиров. У аудитории складывается впечатление, что это очень серьёзные люди и работают с документами даже на сцене.

В следующей главе обсудим то, как управлять временем.

Мысли на заметку:

1. Если вы оказались возле оратора и на вас тоже смотрят люди, сидящие в аудитории, то не надо игратья телефоном. Таким способом вы портите выступление коллеге и выглядите несерьёзным человеком. Лучше с умным видом изучайте документы.
2. Когда ожидаете своё выступление на сцене и делать вам нечего, лучше не болтайте с другими ораторами.

*Человеку нужно два года,
чтобы научиться говорить,
и шестьдесят лет,
чтобы научиться
держат язык за зубами*

Лион Фейхтваген

Сжатие или растягивание времени

*Хочешь — растяни, а хочешь — сожми.
Тебе под силу всё, что угодно*

Чтобы научиться выступать несколько часов, нужно научиться выступать несколько секунд. Любое долгое выступление можно свести к одной ключевой мысли. А любую ключевую мысль можно развернуть в тысячи других мыслей. Оратор обязан уметь управлять временем.

Посмотрите любой голливудский фильм, и вы поймёте, как сжимается и растягивается время. Давайте вспомним фильм «Властелин Колец» по мотивам произведения Дж. Р. Р. Толкина. Если смотреть внимательно, то становится понятно, что главная задача маленького Хоббита — уничтожить кольцо. Во время всех приключений Хоббит окружён разными друзьями. Они постоянно попадают в различные передраги, но упорно идут к своей цели. Причём одна захватывающая сцена сменяется другой, и зритель при этом в напряжении и с интересом смотрит дальше.

В такие приключенческие истории, как «Властелин Колец» и многие другие можно добавлять разных друзей и врагов для главного героя. Можно придумать дополнительные параллельные истории, которые лишь иногда будут пересекаться. Всё зависит от желания и фантазии создателей фильма.

Для меня этот фильм был просто открытием. Когда я смотрел его второй раз, то неожиданно для себя воскликнул:

– Вот как нужно относиться к ораторскому мастерству! Фильм создан как конструктор. Хочешь — добавляй героев и растягивай его ещё на несколько серий, а хочешь — укорачивай до короткометражного фильма.

Оратор может добавлять различные истории в своё выступление и связывать их вместе одной сюжетной линией. Рассказывать о своих друзьях и врагах. Всё зависит от желания оратора и от предоставленного времени для выступления. Добавляем — и этим тянем время, убираем — и этим укорачиваем время.

К примеру, вам нужно донести одну важную мысль о вреде курения. Это ключевая мысль. И когда вам ясна ключевая мысль, вы разжимаете время до таких размеров, которые вам нужны. Например, если у вас есть минут сорок, то вы успеете рассказать о вреде курения во всём мире, о том, почему вы занимаетесь проблемой курения. Хватит времени рассказать несколько душещипательных историй, где пристрастие к никотину разрушало здоровье людей и о том, как страдали их близкие от пассивного курения. У вас хватит времени обрисовать плачевные перспективы курящего общества и радужные перспективы того общества, которое побороло никотиновую зависимость. Времени хватит на большой объём информации, чтобы донести всего одну ключевую мысль.

Если у вас есть всего лишь минута, то вы можете сказать пять предложений, чтобы оставить глубокий след в сознании своих слушателей.

Пример текста о вреде курения из пяти предложений. Он рассчитан всего на одну минуту:

– Курение — это не милое развлечение или безопасное удовольствие. Курение сигарет — это серьёзная проблема для человека и тех людей, которые его окружают. Когда вы курите, вы отравляете себя и всех людей вокруг опасным никотиновым дымом. Если вам небезразлична ваша жизнь, то скорее осознайте, что происходит с вашим организмом во время курения. Курить или не курить — это выбор между жить или не жить, просто помните об этом, подкуривая очередную сигарету.

Любое выступление можно сжать до одной мысли. Потом можно из основной мысли сделать пять ключевых мыслей. Из этих пяти выделить ещё по пять мыслей. Итого у вас получится двадцать пять основных мыслей. А теперь, если вам надо растянуть время, добавляйте интересные факты и истории. И получите интересное выступление на полтора часа. Управление временем — это одно из базовых упражнений, которое я использую на своих авторских тренингах «Я — оратор! Основы Ораторского Мастерства» и «Ораторское мастерство в корпоративной культуре».

Главное для оратора — понять ключевую мысль выступления, а дальше время становится управляемым.

Мысли на заметку:

1. Любое выступление можно сжать до одной ключевой мысли.
2. Одна мысль рождает ещё пять мыслей. Каждая из пяти может родить ещё пять мыслей. Так рождаются тезисы и план выступления.
3. Выступление оратора похоже на детский конструктор. Нужно скреплять разные независимые между собой детали в одно целое.

*Платье внушает глупцам
уважение*

Вольтер

Эффект картинки

Оратор должен использовать всё, что его окружает

Хочется посмотреть на себя со стороны. Интересно, как я выгляжу на фоне моря? А на фоне городских трущоб? А как бы я выглядел на парламентской трибуне или во время выступления на стройке перед рабочими?

Никто не знает, как он выглядит со стороны. Так как каждый человек имеет своё отдельное тело, то и себя он воспринимает отдельно от мира, в котором живет. Вы не видите, как вы вписываетесь в общую картину мира. Вы также не видите со стороны, как выглядите относительно всех предметов, окружающих вас. Я, например, не вижу, как я выгляжу на фоне леса или на фоне каменной стены. И вы не знаете, как вы выглядите.

Когда оратор выступает, он очень заиклен на своих жестах, на смысле текста, но редко задумывается об общем фоне, на котором выступает.

Любой оратор, готовящийся к выступлению, должен продумать то, как он будет выглядеть на общем фоне. Что будет его окружать?

Заметьте, что политики, как правило, используют в качестве фона для своих выступлений государственные флаги, гербы или символику той политической силы, которую они представляют. Специалисты, создающие образ политика, знают — каждая мелочь играет огромную роль. А вот многие ораторы забывают о том, что на них смотрят не только как на человека.

Зрители воспринимают оратора и сцену, на которой он выступает, как одну общую картинку, но никак иначе.

Приведу пример на тему того, как нужно выделять себя из общего фона или как выглядеть не так, как все. Однажды я принимал участие в тренинге, он длился несколько дней. Обучение подходило к концу, и, наконец-то, наступил последний день тренинга. В воздухе витала радость от того, что мы закончили такое большое и важное дело для каждого из нас. В последний день ведущая тренинга пришла в нарядном и элегантном красном платье. Я обратил внимание на платье, но сразу не понял, какую роль может сыграть это платье в дальнейшем. В конце дня мы, уставшие и счастливые, решили сделать несколько групповых фотографий. Когда я пересматривал фотографии, я заметил, что наша ведущая в красном платье выглядела эффектнее всех остальных. Её образ был самый выразительный. Глаза невольно обращали внимание именно на неё. Не знаю, продумывала она такой эффект от фотографии или это случайность, мне это не важно. А важно то, что на общем фоне она сильно выделялась. Мне вмиг стало понятно, что нужно учитывать общий фон и одежду всех остальных ораторов. Нужно подбирать одежду так, чтобы выделяться на общем фоне и привлекать к себе внимание.

Вы можете сказать, что это знают все. Да, знают, но почему-то этими знаниями не пользуются. Просто понаблюдайте за неопытными ораторами.

Если место для выступления оратора имеет белый фон, тогда одежда нужна тёмная. Если фон чёрный, то одежда светлая. Этот приём касается не только цвета

в одежде. Можно выделиться и при помощи стиля одежды.

Представьте себе, что вы смотрите на фотографию футбольной команды. Часть футболистов стоят, а часть — присели на корточки. Справа стоит человек в классическом костюме, а не в спортивной форме. Вы обратите на него внимание? Да, обязательно! И только потому, что он отличается от всех остальных людей своей одеждой. Человек в костюме эффектно выделил себя на общей фотографии.

Старайтесь всегда выделяться из толпы! В пределах разумного, конечно.

Публичное выступление — это не только текст, который вы хотите сказать. Выступление оратора — это хороший текст и красивая картинка.

Есть ещё одна важная, но незаметная деталь в ораторском мастерстве. На эту тему поговорим в следующей главе, ну, а пока суммируем ключевые мысли.

Мысли на заметку:

1. Ошибочно, когда оратор думает только про свои жесты и смысл сказанного текста. Оратор должен продумать то, как он будет выглядеть на фоне того места, где он собирается выступать, а также на фоне людей, которые будут его окружать.
2. Хороший оратор, словно режиссёр, должен продумать своё выступление, как маленький фильм или спектакль.
3. Чем больше выделяешься на общем фоне, тем больше тебя запомнят.

*Тому, кто спешит говорить,
не имея, что сказать,
грозит опасность
никогда ничего не сказать*

Ромен Роллан

Важная, но незаметная деталь

Зачем счастливым суетиться?

Мы не любим суетливую жизнь, и при этом не умеем жить без суеты. Весь зрелый возраст люди развлекают себя ежедневной борьбой за свободу от суеты. Но, к сожалению, большинство из нас проигрывают в этой борьбе. Когда я наблюдаю за жизнью, я прихожу к мысли, что суета не свойственна только детям и старикам. Детям ещё незачем суетиться, а старикам уже поздно.

Есть люди, к которым не приходит суета — это мудрецы, но таких очень мало. Тот, кто стремится непревзойдённо выступить, должен быть подобен мудрецу. Хороший оратор — это мудрец, которому чужда суета.

Оратор должен предпринимать всё возможное, чтобы не суетиться во время своего выступления. Можно даже написать девиз: «Суета — враг оратора», и читать его перед каждым выходом к публике.

Зрители видят суету оратора в жестах и в скорости речи. Однажды я попал в неприятную историю, где суета пробралась в мои жесты и в мою речь. Я был ещё неопытный оратор, но благодаря этому опыту, я получил урок на всю жизнь.

Дело было так. Меня пригласили выступить на психологическом фестивале. Организаторы не дали подробного плана выступления, а пригласили в зал и предупредили, что ведущий фестиваля позовет меня в нужное время. Все выступающие перемешались

со зрителями и расселись в зрительном зале. У меня хватило ума сесть поближе к сцене.

Ведущий фестиваля называл фамилии, каждый выступающий вставал, представлялся публике и говорил о себе не больше нескольких минут. При этом ведущий не приглашал ораторов на сцену, и всем приходилось выступать с места.

Такой формат выступления застал всех врасплох. В зале царил суета и заметное недовольство. Если оратор сидел на заднем ряду, то всем зрителям приходилось поворачивать голову назад. Ораторы были в растерянности, а ведущий всё не догадывался пригласить их на сцену.

Подошла моя очередь выступить. Я встал и начал суетливо поправлять свои брюки, а внимание публики уже было приковано ко мне. Затем я быстро-быстро сказал всё, что требовалось и также быстро сел на место.

– Суета и никакого эффекта, — подумал я, – не было даже секунды, чтобы собраться.

Мне не понравилось, как я выступил, моё хорошее настроение улетучилось.

После меня выступал опытный оратор. Когда назвали его фамилию он очень медленно встал и неспешно вышел на сцену, хотя его тоже не приглашали. По дороге к сцене он незаметным жестом поправил пиджак, да так, что уже на сцене его вид был безупречен. Все его движения говорили о высокой самооценке. Казалось, что со сцены выступает мудрец, который никогда не суетится. Своими спокойными и несуетливыми действиями он дал понять ведущему мероприятия, что ораторов нужно приглашать на сцену.

Глядя на этого оратора, я понял, что эффект от выступления зависит от того, суетишься ты или нет. Позже я убеждался в этом ещё не один раз, наблюдая за выступлениями разных людей.

Когда оратор суется на сцене, публика сразу же это замечает. Так как никто не любит суету, то люди в аудитории плохо реагируют на суетливых ораторов. Выступления суетливых ораторов долго в памяти зрителей не задерживаются.

Я научился не суетиться благодаря тому, что заметил свою суетливость. Все, кто хотят стать первоклассными ораторами, должны заметить, когда они суется и сделать всё, чтобы избавиться от суеты.

В следующей главе поговорим о том, как привести себя в порядок прямо во время выступления.

Мысли на заметку:

1. Суету никто не любит. Оратор должен быть похож на мудреца, которому чужда суета.
2. Суета очень незаметно проникает в жизнь. Если вы научитесь жить без суеты на выступлениях, то и в обычной жизни суета покинет вас.
3. Если формат выступления такой, что оратор выступает из зрительного зала, то стоит сделать хотя бы несколько шагов в сторону от кресла. Это и будет ваша небольшая сцена.

*Ум человека можно определить
по тщательности,
с которой он учитывает
будущее или исход дела*

Георг Лихтенберг

Как привести себя в порядок во время выступления?

Плохой оратор боится быть естественным

Шёл телеэфир. В самый разгар беседы у меня из глаза начала течь слеза. Со мной такое бывает, это остаточное явление после незначительной болезни глаза. Я чувствую слезу, но боюсь её вытереть, а почему боюсь — и сам не знаю. Ведущий тоже видит слезу. Мы продолжаем разговор и мне приходится терпеть, а кожа под слезой начинает чесаться. Наконец, я решаю её убрать, лезу в карман, достаю салфетку и вытираю слезу. Конечно, я при этом извинился.

Эфир закончился. Мы начали обсуждать то, как я боялся убрать слезу.

– Надо было спокойно вытереть, — говорит ведущий, — режиссёр знает, что нужно переключить камеру на меня, пока вы уберёте слезу. Можно даже не извиняться в кадре.

– Спасибо, буду знать на будущее, — ответил я.

Телеоператор, снимавший эфир, очень пожилой мужчина, тоже вступил в наш разговор:

– Как-то к нам на съёмку приехала делегация из Англии, — сказал он, отключая камеру, — один из гостей прямо в прямом эфире достал платок размером с простыню и начал вытирать лицо и кашлять. Так что вы не переживайте, если вдруг надо что-то подправить или убрать, смело делайте это.

Всегда приятно услышать мудрое наставление от опытного человека. Телеоператор выглядел лет на семьдесят, мне даже тяжело представить, сколько он знает разных секретов своего дела и мне его слова показались очень убедительными.

Когда я пересматривал свою передачу в записи, то действительно увидел, что как только я полез в карман за салфеткой, режиссёр переключил камеру на ведущего. Как я вытирал слезу на экране не было видно.

Ещё один пример на эту тему. Как-то я смотрел выступление известного политика на ток-шоу. Оператор снимал лицо оратора слишком близко. Так как оратор выступал эмоционально и много говорил, то в уголках его губ начала скапливаться слюна. Почему он не убирал слюну, не понятно. Но вот впечатление от выступления портилось. Слюна возле губ вызывала неприятие. Если бы он вытер слюну платком, то ничего бы плохого в этом зритель и не заметил бы.

Совет оратору прост — будьте естественны.

Мысли на заметку:

1. В кармане у оратора должен быть платок или салфетка. При надобности можно им убрать слезу, пот со лба или слюну возле рта.
2. В нашей физиологии нет ничего постыдного. Мы все люди и оратор в том числе, хотя любой оратор и должен стремиться к совершенству своей внешности.

*Для того чтобы
усовершенствовать ум,
надо больше размышлять,
чем заучивать*

Рене Декарт

Как правильно отвечать на вопросы?

*Вопрос требует ответа.
Оратор обязан дать ответ на любой вопрос*

Часто встречаются такие форматы выступления, где публика хочет принимать самое активное участие во всём происходящем. К таким выступлениям можно отнести презентацию товара, телевизионный эфир или пресс-конференцию. Если вы опытный оратор и знаете, как правильно давать ответы на вопросы, то вам бояться нечего. Многие ораторы не знают, как правильно отвечать на вопросы. Приведу несколько примеров на все случаи жизни.

Когда вам задают вопрос, первое, что нужно сделать — это поблагодарить за него. Ответ на любой вопрос оратор начинает с благодарности. Вот примеры благодарностей:

- Спасибо за очень ценный и глубокий вопрос.*
- Благодарю вас за вопрос и проявленный интерес к теме нашей беседы.*
- Вы сейчас задали мне мой любимый вопрос, и я с удовольствием отвечаю на него.*

Ещё несколько вариантов:

- Сразу видно, что вы думающий человек, раз задаёте такие вопросы, спасибо вам.*
- Я разделяю ваши чувства и постараюсь дать полный*

ответ на ваш вопрос. Спасибо за прямой и искренний вопрос.

Благодарность за вопрос — это уже часть ответа, и об этом стоит помнить.

Если вы не знаете, как ответить, то обязательно поблагодарите человека за его вопрос, а ответ перенесите на другое время. Вот примеры переноса ответа на другое время:

– Чтобы ответить на ваш вопрос, мне необходимо подумать, задайте его чуть позже.

– Я не готов компетентно ответить на ваш вопрос. Давайте поступим так: вы оставите мне адрес своей электронной почты, я постараюсь дать вам полный ответ через несколько дней.

– Не могу ответить сразу на ваш вопрос, мне нужно собрать необходимые данные и тогда вы получите исчерпывающий ответ.

Оратор не должен на вопрос отвечать так:

– Я не знаю, как вам ответить.

– У меня нет ответа.

– Я не хочу отвечать на ваш вопрос.

Если вы отвечаете подобным образом, то допускаете грубейшую ошибку.

Кто-то может задать провокационный или обидный вопрос. К примеру:

– Вы замешаны в криминальном скандале, вы же позор нашего общества! Что вы на это скажете?

Вот примеры того, как не нужно отвечать на провокационные или обидные вопросы:

– Ты сам позор нашего общества!

– Я дуракам ответы на вопросы не даю.

– Из-за таких людей как вы и получаются искусственно созданные скандалы.

Что бы у вас не спросили, и как бы это не задевало ваше человеческое достоинство, нельзя обижать того, кто задал вопрос. Нельзя хамить и оскорблять в ответ. Помните, если оратор нахамил одному зрителю, то у всех сидящих в аудитории будет чувство, что оратор нахамил всем.

На провокационный вопрос можно ответить так:

– Жёлтой прессе и моим недоброжелателям хочется затащить меня в скандал, к которому я отношения не имею. А насчёт того, что я позор для общества, прошу вас, прочтите мой сайт и осознайте, наконец, сколько полезных дел я сделал для своего народа и страны.

Или такой ответ:

– Вы же знаете, кому выгодно, чтобы я был замешан в криминальном скандале. Я честный человек и скоро будет опубликовано решение суда, которое и подтвердит мою непричастность к этому. А насчёт того, что я позор для общества, то нам, людям, свойственно обвинять друг друга. А позор я или гордость, об этом скажут наши потомки, но все мои мысли и действия направлены на то, чтобы моя нация, мой народ, моя страна процветали. А вам я хочу выразить благодарность за внимание к моей персоне.

В общем, вы должны научиться красиво выходить из любых обидных и провокационных ситуаций.

Как ещё можно отвечать на вопросы? Хороший приём, когда оратор ссылается на мнения авторитетных людей или организаций.

К примеру:

– Зайдите на сайт любого благотворительного фонда, изучите информацию и вы увидите, что наши цели полностью совпадают.

Оратор должен научиться управлять потоком вопросов. Не стоит думать, что это сложная задача. Существуют такие способы:

– просить аудиторию присылать вопросы в письменном виде.

– отвечать кратко, если это необходимо или отвечать очень долго и не давать возможность публике засыпать вас следующими вопросами.

– сказать, что у вас есть возможность ответить на несколько вопросов, а потом вы бы хотели поделиться интересной информацией.

Ещё до своего выступления желательно обдумать то, какие вопросы волнуют всех ваших слушателей. Вы можете сказать публике, что на всех выступлениях людей интересует ответ на один и тот же вопрос. Сами себе задаёте вопрос и сами же отвечаете. Таким способом вы создаёте иллюзию у зрителей, что отвечаете на их вопросы. Приведу примерный вариант текста:

– Хочу сказать нечто важное. Во время выступлений мне задают один и тот же вопрос, и я сейчас дам на него ответ. Послушайте, это будет интересно всем.

И далее даёте свой заготовленный ответ.

Или так:

– Меня постоянно спрашивают..., — а дальше сами себе задаёте вопросы и сами себе отвечаете. У публики складывается впечатление, что вы отвечаете на её вопросы, а вы, в свою очередь, полностью управляете процессом своего выступления.

Ответы на вопросы — одна из важнейших частей ораторского мастерства. Об этом я говорю всем своим клиентам, которые приходят ко мне на индивидуальное обучение ораторскому мастерству. Об этом я говорю слушателям на своих тренингах и, конечно, даю практические упражнения, после выполнения которых, человек умеет правильно отвечать на вопросы.

Уже в следующей главе я поделюсь секретом, которым пользуются руководители всех мастей и большинство современных политиков.

А пока пройдем по ключевым моментам этой главы.

Мысли на заметку:

1. Хороший оратор обязан дать ответ на любой вопрос. Даже объяснение, почему вы не можете дать ответ, уже является частью ответа на вопрос.
2. Обязательно благодарите человека, задающего вам вопрос.
3. Нельзя обижать людей за провокационные или обидные вопросы.
4. Важно научиться управлять потоком вопросов, чтобы процесс выступления был под контролем оратора.
5. Оратор рассказывает публике о часто задаваемых вопросах. Сам себе эти вопросы задаёт и сам даёт на них ответ.

*Характер человека
узнаёшь лишь тогда,
когда он становится
твоим начальником*

Эрих Мария Ремарк

Секрет, которым пользуются руководители и политики

Выступление на публике — это миг между невозвратным прошлым, и туманным будущим

У меня есть родная сестра. Однажды мы разговаривали на разные темы, и она рассказала мне интересный анекдот. Мы посмеялись, а через несколько дней я понял, что из этого анекдота получится хорошая глава для моей книги.

Начну с анекдота:

Увольняют старого и опытного директора завода. На его место приходит молодой директор.

– Как я буду управлять этим заводом? — спрашивает молодой директор старого.

– Не переживай, — отвечает старый директор, — я оставляю тебе три конверта, когда дела будут идти плохо, открой один конверт и узнаешь, что надо делать. Когда снова будет туго, открывай следующий конверт.

Первый год правления молодого директора прошёл успешно, а потом дела резко пошли вниз. Люди стали возмущаться, а вышестоящее начальство выражать своё недовольство.

Молодой директор открывает конверт, достаёт лист бумаги и читает то, что написал ему предыдущий директор:

– Обвиняй во всём меня.

Молодой директор начал обвинять старого директора во всех неудачах и все успокоились.

Проходит ещё год и дела завода вновь резко ухудшились. Зарплаты начали задерживать, а людей увольнять. Молодой директор открывает второй конверт, а там написано:

– Давай обещания.

Он начал обещать сотрудникам повышение зарплат и много других благ. Рабочие опять успокоились.

Проходит ещё один год и на этот раз дела настолько плохи, что завод оказался на грани банкротства. Молодой директор открывает последний конверт, а там написано:

– Готовь три конверта для следующего директора.

В этом анекдоте скрыта политическая технология. Достаточно понаблюдать за тем, как выступают политики во время предвыборной кампании — они обвиняют и обещают.

Этот анекдот можно взять за основу любых публичных выступлений.

К примеру, вы хотите продавать моторы к лодкам. Вы обвиняете все предыдущие модели за отвратительное качество, потом рассказываете о тех моторах, которые хотите продать и ещё обещаете долгий срок службы, безотказную работу и отличный сервис.

Технологией из анекдота непревзойденно пользуются парикмахеры, когда к ним приходит новый клиент. Помните их избитую фразу:

– А кто вас стриг раньше? Ужас! — это обвинение предыдущего мастера.

– Ну, ничего, сейчас всё исправим и сделаем хорошую стрижку, — это уже обещание.

Я не берусь осуждать политиков или парикмахеров, наоборот, я хочу обратить ваше внимание на то, что этим секретом широко пользуются люди разных профессий. Оратору тоже стоит научиться применять этот приём в своих выступлениях.

У большинства людей есть потребность обвинять ближнего. Это нужно для того, чтобы не брать ответственность на себя за происходящее в жизни. У людей также есть потребность верить в светлое будущее, эта потребность усыпляет страхи и вселяет надежду на лучшую жизнь.

Обвинение и обещание воздействует на всех людей и удовлетворяет самые глубинные потребности. Нужно иметь в своём арсенале и такой ораторский навык. Будьте уверены, он вам не один раз пригодится!

Мысли на заметку:

1. Политики и руководители пользуются одним секретом — обвиняй и обещай. Этот секрет работает безотказно.

*Мы легко забываем свои ошибки,
когда они известны
лишь нам одним*

Ларошфуко

Как самому овладеть ораторским мастерством?

*Не важно, сколько было у тебя учителей.
Важно то, что ты сделал сам*

Как готовятся к выступлению большинство ораторов? Они изучают всю доступную информацию для того, чтобы применить её во время выступления. Придумывают эффектное вступление и окончание, которое запомнится. Подбирают одежду. В общем, каждый репетирует, как умеет.

Распространённая ошибка оратора в том, что он не ставит себя на место человека, сидящего в аудитории. Не смотрит на себя глазами обычного рядового зрителя. Это стоит делать хоть иногда.

Однажды я пришёл на выступление, чтобы послушать других ораторов. Я решил сесть в самом первом ряду. Сцена имела такую конструкцию, что обувь выступающих была как раз у меня перед глазами. Мне было хорошо видно кто в какой обуви пришёл. В глаза бросается качество обуви и то состояние, в котором она находится. Видно, когда каблуки сношены и когда обувь не вычищена.

У меня, как у зрителя, сразу же возникают вопросы к оратору. Как человек может меня в чём-нибудь убедить, если у него обувь сношена или грязная? Никак! Мелочи убивают все ораторские хитрости.

У вас может сложиться впечатление, что я слишком обращаю внимание на обувь. Да, так и есть. Вспомните

фильм «Форрест Гамп». Мама Форреста говорила, что обувь человека может много рассказать о том, где был этот человек, куда идёт и чем он занимается. Вспомните фильм «Москва слезам не верит», эпизод в электричке, где главная героиня знакомится с Гошей. Теме грязной обуви предано особое значение в этом киношедевре. Поэтому, обувь оратора может многое рассказать о нём.

Благодаря тому, что я сидел в первом ряду, я сделал для себя вывод, что ораторскому мастерству можно научиться только при одном условии. Нужно иногда ставить себя на место слушателя. Тогда вы будете представлять себя со стороны. Самостоятельно сможете исправлять свои ошибки и находить свои секреты публичных выступлений.

Чтобы овладеть этим навыком, нужно задавать себе вопросы и представлять себе, что вы сидите среди зрителей и одновременно смотрите на себя во время выступления. Даю примерные вопросы:

- А что говорит моя одежда?
- Что говорят мои жесты?
- Что говорит моя мимика?
- Какой смысл в моём тексте?
- О чём говорит скорость моего выступления?
- Достаточно ли я эмоционален?

Можете придумать для себя ещё много других вопросов.

Благодаря ответам на вопросы, вы очень быстро начнёте открывать свои секреты ораторского мастерства. Вы сможете обучаться самостоятельно, потому что будете придумывать что-то новое, такое, чего раньше не делали.

Мысли на заметку:

1. Распространённая ошибка оратора в том, что он не ставит себя на место аудитории. Не смотрит на себя глазами обычного слушателя.
2. Самостоятельно научиться ораторскому мастерству можно только при одном условии — нужно ставить себя на место слушателя.

*Истинный ум
состоит в верности мысли
и лёгкости выражения*

Александр Поуп

Самый умный оратор

Хочется смотреть на искреннего, а не на умного

У меня есть такая черта характера, я постоянно себя сравниваю с другими людьми. Скажу даже более этого, такая черта есть практически у каждого человека.

Однажды, моя мама сказала, что если посмотреть вокруг, то вся наша жизнь построена на сравнении.

Многие люди, почему-то, не признаются себе в том, что сравнивают себя с другими людьми. Посмотрите на поведение молодых девушек. Не один раз я видел такую особенность человеческой жизни. Вот она — красивая, лёгкая, молодая и уверенная в себе девушка и, вдруг, появляется ещё одна красивая, лёгкая и уверенная в себе девушка. Одна из них может стать очень серьёзной буквально за секунду, лицо каменеет, лёгкость улетучивается. Что произошло? Она себя сравнила с другой девушкой и решила, что она проигрывает ей во всех женских качествах.

Когда люди сравнивают себя с другими людьми, их сила и уверенность в себе испаряется, словно вода из лужи в жаркий летний день. Просто проверьте это. Сравните себя с тем, кого считаете явно лучше, красивее, богаче, успешнее себя и посмотрите на своё настроение. Уверен, что оно станет паршивым.

Поведение ораторов, особенно начинающих, похоже на поведение молодых девушек. Они постоянно сравнивают себя с другими ораторами. Зачем? Неосознанный поиск плохого настроения?

Не стоит себя сравнивать с другими ораторами. Стоит искать свою индивидуальность. Вырабатывать свой стиль неповторимого выступления перед публикой.

Чтобы хорошо выступить, не обязательно быть очень умным. Публика вообще реагирует не на ум человека, а на движения его тела и искренность в словах. Поэтому честный, искренний человек всегда выигрывает на фоне умного. Ничего особенного, просто честного человека слушать интересней.

Если вы перестанете себя сравнивать с другими ораторами, а будете честны с публикой, то обязательно завоюете её любовь и симпатию.

Так что, чтобы хорошо выступить, не обязательно быть самым умным.

Мы все считаем себя очень умными, но посмотрите на удивительный факт, как отличаются застольные разговоры. Мы можем быть умными, когда нас окружает всего несколько человек. Но, чем больше человек нас окружает за столом, тем глупее разговор становится. Об этом мне сказал один опытный оратор.

Любой человек ведёт сам с собой диалог в своей голове. Так вот, этот самый диалог очень простой и примитивный. Посмотрите на то, как общаются в быту очень образованные люди. Они общаются очень просто.

Довольно много раз я видел выступления политиков на площадях, большинство из них говорят на очень простом языке.

Несколько раз я видел телеэфиры с участием Аллы Пугачёвой. Она говорит на очень простом языке, при этом честно и искренне, но никто не сомневается в её мудрости.

Взрослые очень часто похожи на детей. Как дети хором зовут снегурочку, так и взрослые подпевают простые куплеты эстрадным звёздам. Посмотрите, как выступают популярные звёзды эстрады. Попросят публику подпевать, просят махать руками, хлопать в ладоши. Всё точно так же, как на детских новогодних спектаклях и утренниках. Когда мы все вместе сидим в зале, становимся очень простыми — как дети. А чем дети отличаются от взрослых? Они бесхитростны и хотят, чтобы с ними говорили просто и искренне.

Простота и искренность — это залог любого успешного выступления.

Искренность берётся из искры, но любая искра легко превращается в огонь. Зачем огонь оратору? Об этом поговорим в следующей главе.

Мысли на заметку:

1. Не стоит сравнивать себя с другими ораторами, стоит искать свой неповторимый стиль выступления.
2. Чтобы хорошо выступить, не обязательно быть самым умным.
3. Если у вас есть простота и искренность, то вы завоюете симпатию у любой публики.

*Искренность — источник
всякой гениальности*

Людвиг Берне

Огненный оратор

*Сердце маленькой Герды горело так,
что растопило большую Снежную Королеву*

Одно из лучших выступлений, которое я видел, было незабываемым и очень эмоциональным. Оратор так обращался к публике, что люди не могли оторвать от него глаз. Когда он смотрел на меня, у меня мурашки шли по коже. Мне становилось не по себе, мне казалось, что его слова и жесты обжигают меня. Я не чувствовал боли, как от настоящего огня. Это был огонь правды. Казалось, что оратор готов сгореть при всех, ради правды. В словах и жестах оратора был огонь души и этот огонь выжигал во мне равнодушие.

Если человек остался равнодушным к вашему выступлению, значит, вы не достучались до его сердца. Любое равнодушие можно выжечь огнём своей души. Делается это очень просто.

Представьте себе, что вы огненный человек. Ваше тело — это огонь. Ваши слова, ваши взгляды, ваши жесты — всё это пламя огня, которое вылетает из вас. Теперь попробуйте выступать так, словно вы хотите обжечь свою аудиторию.

Жест — и вы обожгли последние ряды. Повышение интонации, резкий взгляд — и вы обожгли передние ряды. Движение рук — и вы обожгли центральную часть зала. Выжигайте равнодушие в сердцах ваших слушателей.

Огонь в душе оратора берётся из искренности. Увидьте, что искренность и есть та искра, которая

превращается в огонь. Оратор не может походить на наёмного убийцу. Хороший оратор не может хладнокровно относиться к своему выступлению. На каждом выступлении оратор оставляет частицу себя. Выступить надо так, словно выступаешь последний раз. Всегда нужно выступать так, словно на тебя смотрит всё человечество. Это может показаться страшным, вы можете чувствовать себя недостойным выступать перед всем человечеством. Я знаю, что вам ничто не сможет помочь, кроме искренности.

Помните, что искренность — это источник огня, а огонь может всё, даже растопить ледяные сердца.

Мысли на заметку:

1. Слова и жесты оратора должны обжигать слушателей. Огонь оратора беспощадно выжигает равнодушие в сердцах людей. На тренингах я даю специальное упражнение, чтобы участники научились делать это.
2. Представляйте себя огненным человеком, тогда среди ораторов вам не будет равных.
3. Если вы неискренни, люди обязательно это почувствуют и рассчитаются с вами своим равнодушием.

*Сколько нелепостей
говорится людьми
только из желания
сказать что-нибудь новое*

Вольтер

Как учиться у других ораторов?

*Без оценок и суждений открываются такие знания,
о которых даже не догадываешься*

Во мне одинаково живут любовь и ненависть к другим людям. Я не могу только любить или только ненавидеть. Когда я хочу научиться чему-нибудь новому у другого человека, мне приходится забыть про любовь и ненависть и без оценок наблюдать за этим человеком.

Мы все привыкли осуждать и ненавидеть одних людей, и одновременно привыкли восхищаться и любить других людей. Мы имеем тысячи суждений по самым разным жизненным ситуациям. Мы наивно думаем, что знаем, как надо жить другому человеку. Искреннее и глупое убеждение в своей правоте. Оратору больше нужна наблюдательность, чем осуждение других людей. Наблюдательность и непредвзятое отношение даёт возможность учиться у других ораторов.

Вы не сможете хорошо выступать, не имея своей жизненной позиции. Оратор не должен нравиться всем зрителям, он должен быть тем, кем он является, и тогда на него будет интересно смотреть.

Если вы хотите чему-нибудь научиться у других ораторов, вам нужно убрать из своего мышления все оценки и суждения о том, что вы знаете про этого оратора. Возьмём для примера диктатора Адольфа Гитлера. Абсолютное большинство людей относится к нему крайне негативно, есть люди, у которых одно лишь упоминание о нём вызывает ненависть и страх. Такое отношение является естественным к человеку, который погубил миллионы невинных жизней.

Одной из составляющих всепоглощающей любви и поклонения соотечественников Гитлеру было то, что он был непревзойдённым оратором. Чтобы понять его секреты, нужно убрать из головы суждения и оценки, просто посмотреть на записи, где он выступает как оратор. Посмотреть на жесты, на скорость речи, на те эмоции, которыми он наполняет свои слова.

Когда вы непредвзято смотрите, начинаете видеть ораторские приёмы, которые он использует, чтобы быть красноречивым и убедительным. При этом вам не нужно находить симпатию или ненависть к его личности. Он уже оставил свой жуткий след в истории, а сейчас он нам интересен только как оратор. Вам не нужно копировать его, всё что нужно — это наблюдать.

Полезно посмотреть на то, как выступают перед прихожанами священнослужители в современных церквях. Я иногда смотрю церковный канал лишь с целью повышения своего мастерства. Все это интересно, если во время просмотра задавать себе вопросы:

– Как выступление этого оратора воздействует на меня?

– Какие чувства во мне поднимаются?

– С помощью чего оратор поднимает во мне эти чувства? Что это? Жесты, смысл текста или эмоции?

Вы научитесь видеть ораторские секреты и приёмы, которыми пользуются выдающиеся ораторы человечества.

На мой взгляд, интересно понаблюдать за такими ораторами: Владимир Ленин, Адольф Гитлер, Иосиф Сталин, Леонид Брежнев, Юлия Тимошенко, Владимир Жириновский, Арсений Яценюк, Уго Чавес, Бенито Муссолини.

Этот список можете дополнить другими именами. Важно смотреть не только на тех ораторов, которые вам симпатичны, но и на тех, кто вас раздражает и вызывает бурю негативных эмоций.

Обучение ораторскому мастерству у других ораторов — это наблюдение без оценок и суждений.

Мысли на заметку:

1. Когда хочешь научиться чему-то новому у других ораторов, нужно убрать из своего мышления все оценки и суждения и просто наблюдать.
2. Наблюдение даёт огромное количество ответов на те вопросы, которые вы еще даже не задавали себе.

*Имей мужество
пользоваться собственным умом*

Кант

Как стать талантливым оратором?

*Стать талантливым оратором очень просто.
Даже проще, чем думает большинство*

В юности я занимался боксом. В нашем спортивном зале были плакаты с разными надписями. Эти надписи помогали собраться с силами на тренировках и во время соревнований. На стене возле окна висел плакат, который нравился мне больше остальных. На этот плакат я посмотрел, когда первый раз пришёл на тренировку. На него я смотрел, когда меня первый раз похвалил тренер.

Помню, как первый раз пропустил удар и еле сдержал слёзы. Не могу забыть солёный привкус крови, сочащейся из зубов. Я посмотрел на плакат и продолжил тренировку.

Когда выиграл свой первый бой и рефери поднял мою руку вверх, плакат был как раз перед моими глазами. В тот момент я понял, что этот плакат и то, что на нём написано я запомню навсегда.

Можно прочесть десятки книг, сходить на тренинги по ораторскому мастерству, но всё равно не быть хорошим оратором. Почему?

Когда я работал над этой книгой, я долго искал пример из жизни. Мне был нужен такой пример, чтобы он всем помог овладеть ораторским мастерством. И, наконец-то, я вспомнил плакат из зала бокса. Я понял — надпись с плаката и есть ключ к ораторскому мастерству.

Вам, наверно, не терпится узнать, что же там было написано? На плакате в моём зале бокса было написано:

«Талант — это бесконечная способность трудиться». Вот, с помощью этих пяти слов вы и можете стать талантливым оратором. Если вы не будете трудиться, ни о каком мастерстве не может быть и речи.

Певец может спеть под фонограмму, а оратор этого сделать не может. Ему приходится всегда выступать живьём и всегда на отлично.

Не важно, есть у вас задатки оратора или нет. Оратором может стать любой человек из любого социального круга, самое важное — это постоянно трудиться. Только в этом случае у вас появится талант.

Следующая глава — заключительная, и в ней я поделюсь краткой формулой успешного публичного выступления, которую я придумал сам.

Мысли на заметку:

1. Хорошим оратором стать легко — главное трудиться.
2. Вам поможет в трудную минуту простая мысль, написанная в моём зале бокса — «Талант — это бесконечная способность трудиться».
3. Оратор надеется только на свои способности. Под фонограмму могут выступать певцы, а ораторы никогда.

*Самая большая роскошь
на свете — это роскошь
человеческого общения*

Сент-Экзюпери

Заключение

*Настойчивость и целеустремлённость важнее,
чем талант и знания*

Часто бывает так, что к чему-то стремишься, но не имеешь таланта в этом деле. Это не беда, талант можно заменить своей настойчивостью. Большинство талантливых людей навсегда остаются так и непризнанными обществом. Есть люди, находящиеся на вершине успеха, и при этом не имеют таланта и никогда не имели. Одно из главных качеств успешных людей — это настойчивость и целеустремлённость.

Вы можете иметь талант и очень хорошо выступать перед публикой, а можете и не иметь его. Чтобы стать хорошим оратором, не обязательно иметь талант. Даже без таланта вы найдёте способ стать хорошим оратором. Вы прочтёте уйму полезных книг по ораторскому мастерству, найдёте человека, который сможет вас обучить, но всё это может быть только при одном условии: у вас должна быть цель — овладеть ораторским мастерством.

Но, цель иметь тоже мало, нужно упорно идти к ней и страстно желать её воплощения. Я знаю много людей, имеющих цель в жизни, но осознанно идут к ней лишь единицы.

Опытному или начинающему оратору важно понимать, что нет такой публичной речи, которую невозможно было бы улучшить. Это значит, что нет предела совершенству в ораторском мастерстве. Зная это, вы не будете впадать в иллюзии от своих успехов, и у вас всегда

будет стремление развиваться и совершенствоваться дальше.

На протяжении всей книги я делился своими мыслями, разными ораторскими хитростями и историями из жизни. Все эти секреты вы можете применять на своих презентациях, телеэфирах, тренингах или конференциях. Я искренне надеюсь, что моя рукопись поможет вам усовершенствовать своё ораторское мастерство, а выступление перед людьми станет для вас настоящим удовольствием.

В конце книги я хочу вывести простую формулу успешного выступления перед любой публикой.

Моя формула успешного выступления:

1. Безупречная одежда
2. Движения и жесты
3. Искренность в каждом слове
4. Смесь собственных мыслей с интересными историями
5. Уверенность в себе

Эта формула поможет во время любого выступления

Книга подошла к концу, и я хочу поделиться с вами самой важной мыслью об ораторском мастерстве.

Во время своих выступлений вы можете говорить как правду, так и ложь, всё зависит от того, какие цели вы преследуете. Но, главное помнить, что каждое сказанное вами слово, будет звучать в ушах Бога целую вечность.

Настал ваш черёд выступать!

Описание авторских тренингов

Тренинг «Я — оратор! Основы Ораторского Мастерства»

*Заговори, чтобы я тебя увидел
Сократ*

Для большинства людей выступать на публике — это мука и наказание. Почему? Потому, что они не умеют владеть словом, жестами и не чувствуют людей в аудитории. Мало кто знает, как правильно себя подать, как построить свою речь. Конечно же, страх перед людьми меняет оратора до неузнаваемости. Всё это влияет на качество выступления. Чтобы научиться выступать и найти свой стиль, нужно всего два дня.

Этот тренинг нужен всем, кто выступает на публике, проводит семинары, тренинги, презентации, мастер-классы, а также даёт интервью, делает карьеру или ведёт активную общественную жизнь.

Вы получите ответы на такие вопросы:

- Как перестать бояться выступлений?
- Как сделать выступление запоминающимся?
- Как подготовить презентацию?
- Что делать, если всё забыл?
- Как правильно дать интервью?
- Как избежать провала?

- Как выступать перед телекамерой?
- Что делать, если публика срывает ваше выступление?
- Как выступать спонтанно?
- Как правильно отвечать на вопросы?

Тренинг поможет убрать все психологические страхи и зажимы.

Вы научитесь говорить так, как никто ещё не говорил. А всё потому, что вы создадите свой неповторимый стиль публичного выступления.

Мы разберём ряд типичных ошибок, которые просто уничтожают выступление. Эти ошибки допускают все, даже опытные политики и телеведущие. Их необходимо знать и исключить из своего выступления.

Вы научитесь выступать перед аудиториями разных возрастов и разных социальных кругов. Вы сможете говорить со всеми: с детьми и стариками, с простыми людьми и с элитой общества.

Вы овладеете различными видами ораторских выступлений:

- Выступление перед аудиторией;
- Рекламное выступление;
- Политическое заявление;
- Интервью;
- Презентация;
- Проведение торжественных мероприятий;
- Пресс-конференция;

- Проведение семинаров, тренингов, мастер-классов;
- Выступление на всевозможных собраниях, митингах;
- Выступление на телевидении;
- Ритуальная речь.

Вы научитесь молниеносно реагировать в любой ситуации, даже если вас застали врасплох.

Вы научитесь быстро и легко готовиться перед выступлением, правильно одеваться и жестикулировать.

Тренинг наполнен практической работой, которая проходит в лёгкой непринуждённой форме. Атмосфера веселья не уступает юмористическому концерту. Это радость и обучение одновременно.

Успех в ораторском мастерстве гарантирован всем, потому что вы будете знать основные секреты и технологии.

Тренинг может быть представлен в трех вариантах:

1. **БАЗОВЫЙ МАСТЕР-КЛАСС** — участники получают базовые знания и навыки ораторского мастерства. Продолжительность — 3 часа.
1. **СТАНДАРТНЫЙ** — участники проходят практические упражнения, осваивают техники ораторского мастерства, убирают свои ошибки и приобретают свой стиль ораторского мастерства. Продолжительность — два дня с 11:00 до 19:00.
1. **ПРЕМИУМ** — участники овладевают ораторским мастерством и адаптируют эти знания к своим целям. Упражнения подбираются индивидуально

для каждого участника. Участники убирают свои ошибки, страхи, и приобретают свой неповторимый и харизматичный стиль ораторского мастерства. На этот тренинг допускаются участники только после прохождения тренинга в варианте «Стандарт». Продолжительность — один день.

По окончании тренингов выдаётся сертификат каждому участнику.

Тренинг основан на книге Александра Куберского «Я — оратор! Учебник для всех, кто выступает на публике».

Автор и ведущий Александр Куберский.

P. S. Тебя обязательно услышат, потому что ты владеешь словом.

Тренинг «Ораторское мастерство в корпоративной культуре»

Кто не умеет говорить, карьеры не сделает
Наполеон

Современный мир бизнеса требует от человека быть не только профессионалом в своей специальности, но и знать иностранные языки, владеть компьютером, уметь проводить конференции, переговоры и презентации, знать основы тайм-менеджмента, маркетинга, а также многое другое.

Неоспоримым является тот факт, что человек, владеющий ораторским мастерством, легче и быстрее продвигается по карьерной лестнице. Любой лидер мастерски применяет ораторское мастерство во время совещаний, конференций, переговоров, презентаций. Невозможно сделать успешную карьеру, не владея навыками ораторского мастерства.

Ораторское мастерство — это тот навык, который необходим сотрудникам на любом современном предприятии от небольшой фирмы до мультинациональной корпорации.

Тренинг «Ораторское мастерство в корпоративной культуре» подходит управленцам всех рангов и удовлетворит все потребности в ораторском мастерстве, с которыми сталкиваются сотрудники малых фирм и больших компаний.

Этот тренинг нужен всем, кому приходится выступать на публике, проводить семинары и тренинги,

презентации, мастер-классы, а также давать интервью, делать карьеру или вести активную общественную жизнь.

- Вы получите ответы на такие вопросы:
- Как перестать бояться выступлений?
- Как сделать выступление запоминающимся?
- Как подготовить презентацию?
- Что делать, если всё забыл?
- Как правильно дать интервью?
- Как избежать провала?
- Как выступать перед телекамерой?
- Что делать, если публика срывает ваше выступление?
- Как выступать спонтанно?
- Как правильно отвечать на вопросы?

Тренинг поможет убрать все психологические страхи и зажимы.

Вы научитесь говорить так, как никто ещё не говорил. А всё потому, что вы создадите свой неповторимый стиль публичного выступления.

Мы разберём ряд типичных ошибок, которые просто уничтожают выступление. Эти ошибки допускают все, даже опытные политики и телеведущие. Их необходимо знать и исключить из своего выступления.

Вы научитесь выступать перед аудиториями разных возрастов и разных социальных кругов. Вы сможете говорить со всеми: с детьми и стариками, с простыми людьми и с элитой общества.

Научитесь удерживать внимание и управлять своими эмоциями и эмоциями зрителей.

Всего за два дня вы станете харизматичной личностью. Выражение «офисный планктон» будет относиться к кому угодно, но только не к вам.

Вы овладеете различными видами ораторских выступлений:

- Выступление перед аудиторией;
- Рекламное выступление;
- Политическое заявление;
- Интервью;
- Презентация;
- Проведение торжественных мероприятий;
- Пресс-конференция;
- Проведение семинаров, тренингов, мастер-классов;
- Выступление на всевозможных собраниях, митингах;
- Выступление на телевидении;
- Ритуальная речь.

Вы научитесь молниеносно реагировать в любой ситуации, даже если вас застали врасплох.

Вы научитесь быстро и легко готовиться перед выступлением, правильно одеваться и жестиковать.

Тренинг наполнен практической работой, которая проходит в лёгкой непринуждённой форме. Успех в ораторском мастерстве гарантирован всем, потому что вы будете знать основные секреты и технологии.

Тренинг может быть представлен в трех вариантах:

1. **БАЗОВЫЙ МАСТЕР-КЛАСС** — участники получают базовые знания и навыки ораторского мастерства. Продолжительность — 3 часа.
1. **СТАНДАРТНЫЙ** — участники проходят практические упражнения, осваивают техники ораторского мастерства, убирают свои ошибки и приобретают свой стиль ораторского мастерства. Продолжительность — два дня с 11:00 до 19:00.
1. **ПРЕМИУМ** — участники овладевают ораторским мастерством и адаптируют эти знания к своим целям. Упражнения подбираются индивидуально для каждого участника. Участники убирают свои ошибки, страхи, и приобретают свой неповторимый и харизматичный стиль ораторского мастерства. На этот тренинг допускаются участники только после прохождения тренинга в варианте «Стандарт». Продолжительность — один день.

По окончании тренингов выдаётся сертификат каждому участнику.

Тренинг основан на книге Александра Куберского «Я — оратор! Учебник для всех, кто выступает на публике».

Автор и ведущий Александр Куберский.

Р. S. Тебя обязательно услышат, потому что ты владеешь словом.

Индивидуальное обучение ораторскому мастерству

*Большинство людей,
сумевших преуспеть в жизни, умеют говорить*
Ларри Кинг

Индивидуальное обучение ораторскому мастерству рассчитано на людей с большими требованиями к себе и с далеко идущими планами на свою жизнь.

Индивидуальное обучение ораторскому мастерству не нужно людям, бесцельно проживающим свою жизнь с понедельника по пятницу в ожидании выходных. Это обучение не подходит лентяям и всем, кто вместо упорного труда ждёт чуда или ищет волшебную таблетку.

Индивидуальное обучение ораторскому мастерству необходимо для лидеров и всех, кто считает себя личностью. Для людей, жаждущих воплощения своих амбициозных идей. Для тех, кто понимает, что овладеть ораторским мастерством — это первостепенная задача.

Индивидуальное обучение — это не общий тренинг, поэтому, все упражнения и время обучения выстраиваются исключительно под запрос заказчика.

Вы получите ответы на такие вопросы:

- Как создать свой неповторимый стиль выступления?
- Как использовать свои черты характера?

- Как вызывать у публики восхищение?
- Как выступать спонтанно?
- Как правильно отвечать на вопросы?
- Как перестать бояться выступлений?
- Как сделать выступление запоминающимся?
- Как подготовить презентацию?
- Что делать, если всё забыл?
- Как правильно дать интервью?
- Как избежать провала?
- Как выступать перед телекамерой?
- Что делать, если публика срывает ваше выступление?
- Как подобрать одежду?
- Как с помощью ораторского мастерства добиваться своих целей?
- Индивидуальное обучение ораторскому мастерству поможет убрать все психологические страхи и зажимы.

Вы создадите свой неповторимый стиль публичного выступления.

Мы разберём ряд типичных ошибок, которые просто уничтожают выступление. Эти ошибки допускают все, даже опытные политики и телеведущие. Их необходимо знать и исключить из своего выступления.

Вы Вы научитесь выступать перед аудиториями разных возрастов и разных социальных кругов. Вы сможете говорить со всеми: с детьми и стариками, с простыми людьми и с элитой общества.

Вы овладеете различными видами ораторских выступлений:

- Выступление перед аудиторией;
- Рекламное выступление;
- Политическое заявление;
- Интервью;
- Презентация;
- Проведение торжественных мероприятий;
- Пресс-конференция;
- Проведение семинаров, тренингов, мастер-классов;
- Выступление на всевозможных собраниях, митингах;
- Выступление на телевидении;
- Ритуальная речь.

Вы научитесь молниеносно реагировать в любой ситуации, даже если вас застали врасплох.

Вы научитесь быстро и легко готовиться перед выступлением, правильно одеваться и жестикулировать.

Успех в ораторском мастерстве гарантирован, потому что вы будете знать основные секреты и технологии.

После обучения вы будете уверены в том, что являетесь оратором высокого уровня. Ваши результаты будут говорить сами за себя. Вы шагнёте на следующую ступень своего развития.

По окончании обучения выдаётся сертификат.

Индивидуальное обучение ораторскому мастерству основано на книге Александра Куберского «Я — оратор! Учебник для всех, кто выступает на публике».

Индивидуальное обучение ораторскому мастерству проводит Александр Куберский.

P. S. Тебя обязательно услышат, потому что ты владеешь словом.

Об авторе



**Куберский
Александр
Валентинович**

www.kubersky.com

kubersky.alex@gmail.com

+38 067 220-15-41

Александр Куберский — писатель, бизнес-консультант, психолог, сертифицированный коуч, оратор.

Автор книг: «Тишина — доктор, про которого забыли», «Я — оратор! Учебник для всех, кто выступает на публике». Автор тренингов и обучающих программ.

Изучает практическую психологию с 1999 г., консультирует и ведёт тренинги с 2006 г.

В своей работе даёт практические знания и навыки.

Главный девиз — все знания должны быть использованы на практике.

