

Николай Безденежных

За козла ответишь!



Справочник
публичных выступлений!

2021 год

Аннотация

Книга рассчитана на широкий круг читателей. Она будет полезна всем, кто стремиться освоить основные методы, способы, механизмы и инструменты публичного выступления. Автор на личном многолетнем опыте публичных выступлений раскрывает «домашнюю кухню» по подготовке и проведению публичного выступления. Справочник написан простым и ярким языком, в нем подробно изложены все составляющие публичного выступления.

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

Оглавление

| | |
|--|-----|
| Предисловие..... | 3 |
| Глава. 1 Что считается публичным выступлением..... | 11 |
| Глава. 2 Кто имеет право выступать публично, а кто обязан выступать публично..... | 48 |
| Глава. 3 Где могут проходить публичные выступления..... | 67 |
| Глава. 4 Подготовка к выступлению..... | 82 |
| Глава. 5 Говорите искренне и только то, что хорошо знаете..... | 100 |
| Глава. 6 Как удерживать внимание аудитории..... | 113 |
| Глава. 7 Какой язык использовать выступая публично..... | 128 |
| Глава. 8 Значение невербальной коммуникации..... | 144 |
| Глава. 9 Дорожная карта публичного выступления... | 160 |
| Глава. 10 Больше практики, меньше страха, больше драйва..... | 175 |

Предисловие

В зале для пленарных заседаний областной Думы, которое находится в Правительственном здании Кировской области, народу было более ста человек. Это, прежде всего, депутаты Кировской областной Думы, которых, согласно закону о выборах депутатов, должно быть 54 человека. Хотя конечно, полный состав областной Думы на пленарных заседаниях практически ни когда не собирался. Причины такому положению дел были самые разные. Одна из самых главных причин такого посещения пленарных заседаний Думы – это то что, практически все депутаты работали на не постоянной основе и не получали заработной платы. В среднем на обычном пленарном заседании областной Думы присутствовало 40-45 человек. Этого вполне хватало для принятия важных и ответственных законопроектов, постановлений и распоряжений Думы. В областном законе о порядке и численном составе депутатов, для принятия решения кворум депутатов должен был составлять 75% от списочного состава

депутатов областной Думы. В тот день, когда мне предстояло выступать, присутствующих депутатов было примерно такое же количество. Помимо депутатов, на пленарном заседании присутствовали представители исполнительной власти, Губернатор и его замы, члены областного Правительства, а также приглашенные. Приглашенные люди – это представители различных отраслей экономики, государственных структур, надзорных органов, правоохранительных органов, других организаций и учреждений. Обязательно на каждом пленарном заседании присутствовали СМИ. В общем, это были те люди, которые делили областной «финансовый пирог», лоббировали интересы своих ведомств, учреждений организаций, участвовали в принятии других решений областной Думы. Теперь вряд ли я смогу точно вспомнить, какое это было по счету пленарное заседание областной Думы, да это и не важно, важно было другое, я находился вместе с этими людьми в Правительственном здании. Надо честно признаться, что обстановка для меня была совсем не знакомая, и отчасти даже чуждая. Много больших и

важных начальников с огромными животами, они напоминали мне мою жену, примерно на седьмом месяце беременности. Попал я туда, после того как сумел победить на выборах в областную Думу, и решением областной избирательной комиссии получил мандат депутата областной Думы второго созыва. Кстати, на один проходной мандат, тогда было зарегистрировано семь кандидатов. Я сумел обойти всех кандидатов, и получить свой депутатский мандат на четыре года. Мое депутатское кресло было расположено в последних рядах отведенного для депутатов специального места. В то время, а это был конец прошлого тысячелетия, места для депутатов не были оборудовано ни какими средствами связи. Не было возможности электронного голосования, поэтому депутаты голосовали поднятием специальных карточек различного цвета. Для меня депутатская деятельность на тот момент, была в новинку, к тому же я практически ни чего не понимал во всех тонкостях формирования и распределения областного бюджета, поэтому я просто сидел и слушал, как другие депутаты

практикуются в своем красноречии. Когда же я все-таки решился выступить публично по одному из вопросов, включенных в повестку дня, то в моей голове на тот момент кроме «когнитивного шума» и блуждающих мыслей, напоминающих «броуновское движение», ни чего не было. Я отлично помню, как мое сердце усиленно колотилось, руки вспотели, в горле все пересохло, я сидел как на раскаленной сковороде, представляя, как все будут смеяться над моими глупостями и осуждать меня. Теперь я затрудняюсь сказать точно, о чем я хотел поведать собравшимся людям, потому как практически не готовился к этому выступлению, но какая-то не ведомая и не понятная для меня сила, настойчиво толкала меня вперед. Эта сила говорила мне, что ни чего страшного с тобой не произойдет, даже если твое выступление будет полностью провальным и тебе в дальнейшем придется долго краснеть за свое нелепое выступление, ты все равно должен подняться на эту трибуну. Да, возможно, после твоего выступления тебя будут ругать и осуждать, но ведь ты при этом останешься живым и

невредимым, а все эти перипетии вокруг тебя пойдут тебе в будущем только на пользу. В общем, состояние повышенной тревожности, напряженности, или попросту говоря, когнитивной паники, чувствовалось во всех моих беспорядочных мыслях. Чем ближе подходило мое время для выступления перед депутатами, тем страшнее и чернее становились мои мысли в голове. Поднявшись на трибуну, я стал лепетать какие-то не связные предложения, из которых не возможно было понять ни логики моих блуждающих мыслей, ни общего высказывания по заявленному предмету выступления. Зал смотрел на меня, как на человека, который только что пришел с улицы, и, не понимая о чем идет речь, пытается привлечь к себе внимание аудитории. Мое психологическое состояние на тот момент, я очень хорошо запомнил на долгие годы. Это паническое состояние страха настолько сильно врезалось в мою память, что по прошествии стольких лет я могу описать его практически в мельчайших подробностях. Тогда я не понимал, почему я так хорошо запомнил это свое состояние страха и

паники. Теперь я уже довольно хорошо разбираюсь в своих эмоциях. В тот момент я думал только об одном, как можно быстрее покинуть то злосчастное место и скрыться где-нибудь в темном уголке. Вот такое жалкое зрелище представляло собой мое первое публичное выступление, на которое я решился, будучи депутатом областной Думы. После этого сокрушительного и позорного провала, я решил больше никогда не выступать, поэтому все оставшееся время работы депутатом в областной Думе, я просидел, как слушатель, который поднимет депутатскую карточку, для того чтобы выразить свое мнение по определенному вопросу. Мне казалось, что вокруг меня одни заклятые враги, которые только и ждут, когда я выскажу какую-нибудь глупость, чтобы очередной раз посмеяться над моими бредовыми речами. Тогда в мою голову пришла мысль, что мне больше ни когда не нужно выступать публично, а тем более стать худеньким оратором, да что там оратором, даже выступить перед своими домочадцами на семейном празднике с поздравлением родных и близких будет мне

не по силам. Сейчас, по прошествии более двадцати лет с того позорного момента, когда я решился на публичное выступление, у меня многое изменилось, в лучшую сторону. Выступить публично перед многолюдной аудиторией больше не является для меня, какой-то трагедией. Теперь совсем наоборот, мне нравится выступать на публике, что я и делаю регулярно. Страх, который сковывал мои мысли и ставил меня в ступор, давно ушел, осталось только легкое волнение и драйв, который заряжает меня и помогает мне в публичных выступлениях. Так что теперь я могу с уверенностью сказать, начинающим ораторам и спикерам, которые еще боятся выступать публично, нельзя научиться плавать, не войдя в воду. К чему эта поговорка призывает, думаю объяснять не надо. Кстати, по поводу публичных выступлений есть одна забавная шутка, которую поддержат многие молодые ораторы: «Ни когда не отказываетесь от предложенного вам секса или публичного выступления».

Глава. 1 Что считается публичным выступлением.

Человеческий мозг – удивительный орган.

*Он начинает работать с момента
вашего рождения и не прекращает,*

*пока вы не соберетесь
выступить публично.*

Джордж Джессел, комик

Для того чтобы мы могли приступить к описанию публичного выступления, нам необходимо четко определить его форму и статус. Поэтому начнем с самого простого, что такое публичное выступление, спрашиваем мы, и даем самое распространенное в научной литературе на сегодняшний день, определение:

Публичное выступление – это выступление оратора (спикера) перед публикой (аудиторией) в любом пространстве, где происходит передача, какой либо информации, иногда с показом наглядного материала, с определенной целью, а также других

технических средств необходимых для публичного выступления.

Как мы видим из определения публичного выступления, в нем присутствуют шесть составных частей.

1. Публика (народ)
2. Аудитория
3. Оратор (спикер)
4. Передаваемая информация
5. Использование наглядного материала
6. Цель выступления.

Начнем по порядку более подробно рассматривать каждую составную часть публичного выступления. И для начала определим, что такое публика.

Публика (народ) – совокупность людей, являющихся объектом воздействия чего-либо (искусства, пропаганды, рекламы, литературы, развлекательных мероприятий, просвещения и так далее).

Как мы видим из данного определения, публика является объектом воздействия на ее с помощью вербальной речи оратора, или иного способа передачи

нужной информации. Правда, слово «воздействие» заставляет многих из нас насторожиться, потому что с таким термином мы больше всего связываем негативное воздействие на нас. Почему такое определение публики настораживает нас? Потому что мы не хотим, чтобы кто-то воздействовал на нас. Наше подсознание в этом случае говорит, чтобы мы осторожно относились к словам оратора, который хочет донести до нас нужную и выгодную только ему информацию. Но если информация для нас окажется полезной, то мы не только будем хорошо слушать выступающего, но и задавать ему свои вопросы, для того чтобы прояснить не понятные нам смыслы, определения, термины и многое другое в его выступлении. Давайте вместе с вами разберем такую ситуацию, когда вы приходите на выступление оратора, что для вас будет важным — это как можно больше получить нужной и полезной вам информации. Но раз мы говорим про народ, который тоже пришел послушать оратора, значит и ему не безразлично, о чем будет вещать выступающий, и самое главное, к чему

будет призывать. Студенты или школьники – это тоже народ, который пришел на лекцию или в класс, для того чтобы послушать преподавателя или учителя. Для преподавателя или учителя очень важно, как можно интереснее и полнее предать нужные знания школьникам или студентам. Когда народ напрямую общается с оратором (или как сейчас принято говорить в offline), то народу может показаться, что оратор плохо связывает свою вербальную речь с невербальной коммуникацией. Такой диссонанс происходит, прежде из-за того, что невербальная коммуникация, а к ней, прежде всего, нужно отнести наш взгляд, наши жесты, мимику и пантомимику, могут выдавать ваши истинные чувства и мысли, а они, как правило, могут не совпадать с вашими красивыми, но не совсем правдивыми словами. Поэтому слушатели могут заподозрить вас в прямом обмане или в манипуляциях, а также в игре на их чувствах, а это самое плохое, что может случиться с вами во время выступления. Люди в дальнейшем просто перестанут вам доверять. Более подробно о важности невербальной коммуникации мы поговорим в

восьмой главе. Происходит это оттого, что оратор пытается пренебречь слушателями, использует ложь в своем выступлении. Такому оратору не далеко и до серьезного провала, за которым последуют печальные для него последствия в виде забвения или осмеяния. Я думаю, ни то ни другое вам не нужно, поэтому призываю вас, уважаемый читатель, быть с людьми во время своего выступления искренним и правдивым, насколько конечно позволяет ваша совесть. Чтобы не получилось так, как в одной забавной присказке из серии черного юмора: «Недолго мучилась старушка в высоковольтных проводах, ее обугленную тушку нашли тимуровцы в кустах». Вашу обугленную тушку, которая будет гореть от стыда и презрения народа, может и не найдут тимуровцы в кустах, но вы сильно подмочите свою репутацию честного оратора, а это как известно, «дорогостоящее». В следующий раз, когда вам нужно будет вновь выступать перед этой аудиторией, публика еще много раз подумает прежде, чем прийти на ваше выступление. Даже если народ и решит прийти к вам, то будет очень настороженно относиться к вашим

словам, и это в лучшем случае, а в худшем может и освистать вас, потребовав, чтобы вы покинули трибуну. Народ, который собрался послушать оратора, может вести себя по-разному – это вполне естественно и нормально. Не все слушатели могут соглашаться с вашими словами и выводами, среди аудитории могут быть люди, которые специально пришли на ваше выступление, чтобы саботировать его, или вообще сорвать выступление. Будьте крайне осторожны в своих выражениях, если публика вам плохо знакома, случайно брошенное обидное слово из ваших уст в чей-то адрес, может сильно расстроить человека в зале, тогда конфликт между вами неизбежен. В такой ситуации, как можно скорее находите компромиссные пути решения возникшего конфликта, или признайте свою неправоту. Это ни сколько не унизит вас как человека, и как оратора. Многие начинающие спикеры бывают крайне категоричны в своих высказываниях, хотя не представляют четкой и ясной картины по обсуждаемому вопросу, иногда пытаются злоупотреблять доверием слушателей, использовать

различные хитрые уловки, не думая о последствиях, но в результате жестоко наказываются за свое высокомерие. Народ признает вас как авторитетного человека, учителя, профессионала, или даже как своего лидера, только тогда, когда вы будете с ним разговаривать открыто, честно и на равных. Запомните это самое важное и простое правило успешного оратора, тогда вам не придется извиняться и краснеть за свое публичное выступление.

Аудитория (лат. Auditorium – «место для слушания») – помещение, предназначенное для устных выступлений перед публикой в учебном заведении или ином общественном месте. Это место может быть закрытым помещением, а может быть и открытым. Если это закрытое помещение, то это может быть большая, специально оборудованная комната. Большую часть аудитории занимают места для слушателей, ориентированные в одну сторону, также может быть полукруговая рассадка слушателей. Обычно имеется возвышение – сцена(подиум). На ней или

перед ней установлена трибуна. На сцене помещается оборудование для рисования или презентаций. Это может быть электронная доска или доска для записи мелом флипчарт, проекционный экран, большой телевизор или видеостена. Имеется возможность вывешивания плакатов. Если это открытое место, то это может быть просто трибуна, установленная под открытым небом, а слушатели могут рассаживаться, как полукругом, так и лицами к спикеру, или могут просто стоять.

Теперь, когда мы имеем представление что такое народ (слушатели), можно говорить и об аудитории, в которой находится этот народ. Это определение аудитории довольно длинное и замысловатое, поэтому я скажу коротко и ясно. Любое подходящее для выступления место, можно считать аудиторией. Пришло это название к нам еще из глубокой древности. Для примера возьмем древнеримский Колизей, где проходили самые различные выступления, с гладиаторскими боями, а также поединки с хищниками. В то время были и другие выступления не связанные

с кровопролитием, а связаны они были с хвалебными и праздничными речами. В настоящее время существует масса аудиторий, где собираются люди послушать оратора, а может и самим выступить, если конечно они приглашены в качестве спикера. Рассадка слушателей и место где находится оратор – это важные моменты, которые способствуют поднятию авторитета выступающего, а также и для самой публики. Всем известно выражение, которое используют в народном обиходе: «С самых высоких трибун нам обещали, говорили, призывали и т д.». Этим выражением люди хотят подчеркнуть авторитет выступающего и важность той информации, которую они услышали от оратора. В такой аудитории трибуна для выступления находится на большой возвышенности относительно общей рассадки слушателей в зале. Тем самым, на подсознательном уровне у слушателей создается впечатление, что выступающий имеет много прав и полномочий, он является профессионалом, а может даже экспертом в обсуждаемом вопросе. Он может приводить убедительные аргументы в свою пользу,

продвигать свои идеи, предложения, или просто давать распоряжения, и все это будет выглядеть вполне логично и рассудительно. Но не нужно торопиться с поспешными выводами такого «высокого», в прямом смысле выступления, потому что выступления с таких высоких трибун могут быть настолько лживыми, некомпетентными и ошибочными, что любому среднестатистическому слушателю станет ясно, что ему просто хотят пустить пыль в глаза. Ошибочными и некомпетентными они могут быть по одной простой причине, на слух вся информация воспринимается человеком совсем по-другому, когда человек сам вдумчиво читает эту информацию на любом носителе. Мужская аудитория более тщательно и скрупулезно подходит к словам оратора. А вот то, что касается женской аудитории, то воздействовать на подсознание женщины с помощью яркой вербальной речи гораздо проще, чем на мужчину. Здесь оратор может использовать специальные психологические приемы, которые позволяют усиливать воображение женщины, ее эмоциональное состояние, состояние аффекта. Когда

же мы спокойно читаем текст на любом носителе, то наш когнитивный мозг успевает обдумать и взвесить множество различных вариантов, прежде чем принять верное решение. В ситуации, когда оратор смотрит в зал сверху вниз, то такое расположение его подчеркивает авторитет и важность выступающего. Но не нужно думать и тешить свое самолюбие, что если вы поднимитесь на высокую трибуну, то можете нести всякую «охинею», и вам за эти бредни зал будет аплодировать стоя. Нет, конечно. Люди хоть и находятся внизу, но мозги то у них продолжают работать, правда с поправкой на бессознательный когнитивный процесс, который присутствует в каждом бодрствующем человеке, и который мы не в силах остановить хотя бы на сотую долю секунды. Аудитории, где возможность высказывания между выступающими и слушателями более демократична, всегда имеют форму Колизея, или обычного зала, где все люди находятся на одном уровне. В Колизее выступающий находится на одном уровне с первыми рядами слушателей, или на небольшом возвышении, но

далее остальные ряды находятся гораздо выше его. Кстати, в таких аудиториях слышимость человека, который выступает, гораздо лучше, чем в обычном помещении, этим и объясняется строительство таких сооружений. Выступающему приходится поднимать голову вверх, когда он хочет на прямую общается со слушателями, которые находятся выше его уровня, на верхних рядах. Аудитории в высших учебных заведениях, где необходимо одновременно как можно больше разместить студентов, и где преподавателю не нужно кричать, для того чтобы услышали последние ряды, имеют форму Колизея. По такой же архитектуре устроены представительные и законодательные органы власти в самых различных странах земного шара. Заседания нашей Государственной Дума и Совета Федерации проходят именно в таких же аудиториях, сделано это для того чтобы хорошо слышать и видеть выступающего, а также приравнять статус всех депутатов, и для того чтобы они могли более свободно высказывать свои идеи, замечания предложения, и возражения. Все эти нюансы с формой зала,

определенным местонахождением оратора в этом зале, а также рассадкой слушателей довольно сильно влияют на общее состояние слушателей и принятие решений. Второй вариант зала может иметь прямоугольную форму с высоким и большим президиумом. В таком зале решения чаще всего будут приниматься с помощью продавливания нужного президиуму вопроса, в ущерб тем людям, которые находятся в зале на обычных местах. Если вы хотите «продавить» какое-нибудь выгодное вам решение, то садиться вам нужно в президиум, который находится на большой возвышенности. Также вам, для более сильного влияния и воздействия на аудиторию, необходимо будет посадить в президиум, как можно больше важных людей. Кстати, эти люди, находясь в президиуме, ничего не решают. Основная их задача просто сидеть с хмурыми и важными лицами. Их властная деятельность, во время «театрализованного представления» заключается в том, чтобы сидеть и изредка смотреть в зал, хмурия брови и делая озабоченный вид. В такой ситуации ваши шансы на принятие любого нужного для

ваше решение увеличатся существенно. Откуда я все это знаю, да из собственного опыта, когда был депутатом областной Думы. Зал для заседаний областной Думы был, и по сей день остается, как раз такой формы с высоким и большим президиумом, который рассчитан почти на двадцать человек. Для того чтобы отстаивать свою точку зрения, или пытаться возразить председательствующему, в такой ситуации от вас потребуется довольно высокий уровень смелости. Вы, конечно можете упереться рогом, и идти до конца в отстаивании своего особого мнения, но это будет «глас вопиющего в пустыне», если вас по этому вопросу не поддержат другие депутаты. Такое возражение с мест, или несогласие с председательствующим, как правило, заканчивается обычной отговоркой: «Мы самым серьезным образом рассмотрим ваше возражение и учтем его при принятии решения». А дальше как говорится, «с глаз долой – из сердца вон». Теперь давайте обратимся к человеку, который решил начать выступать публично. В современной России к человеку, который выступает публично, более

правильно применимо слово «оратор», так как слово «спикер» используется чаще в английском языке и применимо к заседаниям английского Парламента. Далее мы будем говорить в целом о человеке, который выступает независимо от формы и содержания его выступления.

Оратор – человек, выступающий перед публикой. Выступающий может обладать хорошим красноречием, харизмой, умением убеждать, а также использовать в своем выступлении актерскую игру, и владеть ораторским искусством, но всего этого может и не быть, если оратор первый раз выходит на трибуну. Ораторами, как известно не рождаются, ими становятся.

Если подойти к этому вопросу серьезно, то великих ораторов на нашей планете за последние две тысячи лет было не так и много. Всех их можно по пальцам пересчитать. О чем это говорит, а вот о чем. Для того чтобы стать настоящим оратором, потребуется много времени, а также ваших физических и моральных сил. Самое первое, и самое главное в этом списке, будет

преодоление собственного страха пред выступлением. Почему именно страх необходимо преодолеть, хотя полностью преодолеть его вы ни когда не сможете. Даже у опытных ораторов он присутствует, но это уже не страх в обычном его понимании – это драйв, о котором мы поговорим позднее. Волнение, страх и даже паника пред выступлением, все эти негативные эмоции, находятся у нас в голове, в миндалевидном теле, (миндалине), которая расположена глубоко внутри головного мозга. Она блокирует работу передней префронтальной коры, которая отвечает за ваши когнитивные (мыслительные) способности и служит главным командным пунктом, контролирующим ваше поведение и поступки. Всем начинающим ораторам известно как может заклинить голову от волнения, да что ораторам, даже школьники знают, что когда их вызовут к доске отвечать, то в голове может включиться когнитивный ступор, от переизбытка отрицательных эмоций. Ученик готовился, знает материал, но все куда-то улетучилось, или точнее говоря, спряталось глубоко в недра мозга, и теперь от стоит отпустив голову и не

может вспомнить выученный материал. Способов как избежать этого волнения не много, но они есть. Самый надежный из них – это практика, практика, и еще раз практика. Почему практика является самым надежным способом борьбы со страхом? Потому что, сколько бы много времени вы не готовились, и какие бы хитрые способы вы не использовали при подготовке, все это будет работать только тогда, когда вы начнете практические выступления. Тогда и только тогда, ваши публичные выступления, раз за разом, будут снижать градус страха. Практиковаться ведь не обязательно сразу на публике, можно и нужно перед зеркалом. Знаете, это как хирургу не возможно сразу научиться делать операции на живых людях, потому что хирург тоже человек, и у него есть своими эмоциями и страхи. Даже если вы прочитаете пятьсот нужных и полезных книг, пособий и учебников, вряд ли вы научитесь выступать публично, но у вас тогда появиться хороший словарный запас, который необходим будет вам во время выступления. В реальной жизни, для того чтобы научиться выступать публично, надо очень сильно

захотеть этого, пережить провалы и разочарования, перетерпеть горечь неудач и потерь, и выйти из этого более мудрым и закаленным человеком. Ну а если вы замахнулись на величие и славу, то тогда будьте готовы без остатка и бесстрашия посвятить этому делу свою жизнь. Кстати, посвятить этому делу свою жизнь, не такая уж и плохая идея. Стать Цицероном и прославиться в веках, разве это не отличная цель, подумайте об этом, уважаемые читатели. Сам про себя, я могу сказать, что пока я не овладел ораторским искусством в совершенстве, но необходимые навыки и опыт я все-таки приобрел за последние двадцать лет. Если раньше в моей голове, а точнее говоря в том месте, которое находится у нас между ушами, перед выступлением возникали в основном негативные и провальные мысли, то сейчас их у меня нет, а есть легкий драйв и радость от предвкушения встречи с публикой. Почему это хорошее состояние пришло в мою голову? Я вам объясню популярно и просто. За эти двадцать лет, мне приходилось и приходится довольно много выступать перед самой разной аудиторией, а это

как вы уже поняли из вышеизложенного, практика и еще раз практика. Хотите, чтобы ваше выступление произвело фурор на слушателей, изучите тему своего выступления на сто процентов, подготовьтесь как можно тщательнее к своему выступлению, и самое главное, будьте самим собой. Не будьте высокомерным, будьте открытым, тогда ваша убедительность в своей правоте и профессионализме вам гарантирована. Все, чему вы сумеете научиться и овладеете в совершенстве, можно охарактеризовать одним емким словом «красноречие». Человек, который обладает хорошим красноречием, а также умением убеждать, можно сказать обладает личным магнетизмом, или попросту харизмой.

Харизма – это особая одарённость, исключительность личности в интеллектуальном, духовном или каком-нибудь другом отношении, способность взывать к сердцам.

Можно целую толстую книгу написать про то, кто такой оратор, поэтому мы сейчас закончим на этом коротком определении, но в дальнейшем будем

возвращаться к этой центральной фигуре в публичном выступлении.

Информация – передаваемые сведения независимо от формы и структуры их представления. Несмотря на широкую распространённость данного понятия, оно остаётся одним из самых дискуссионных в науке.

Безусловно, такое широкое понятие может применяться к самым различным вариантам ее передачи, а может применяться и для ее хранения. Но раз мы с вами говорим о публичном выступлении, значит, эта информация передается от человека к человеку, а не просто храниться, или передается с помощью закрытого письма, или другим похожим способом. Частично это может присутствовать в публичном выступлении, когда оратор использует плакаты, видео, текст, но это все-таки не основное понятие информации, используемое в публичном выступлении. Тогда спрашивается, какая информация используется в публичном выступлении? Вся информация, которая озвучивается вербально и демонстрируется визуально, будет считаться

публичной, потому что она вынесена на обсуждение публики (народа). В качестве примера широкого распространения публичной информации можно привести сферу образования. Знания, которые получает школьник или студент, являются для него важной информацией, далее телевидение и Интернет, а также СМИ, они тоже являются широким распространителем публичной информации. Ну и на конец, все публичные выступления, также являются распространителем публичной информации. В конце двадцатого века закончилась постиндустриальная эпоха, и начался информационно-цифровой век. Что это значит конкретно? А это значит, что вся информация независимо от ее статуса и формы, становится актуальной во всех сферах жизнедеятельности человека. Глобальный информационный поток сейчас увеличивается примерно вдвое, через каждые семь лет. Не зря же в наше время стало актуально такое выражение: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». К этому выражению с полной уверенностью можно добавить еще и такую фразу: «Тот, кто владеет

технологиями, тот владеет миром и космосом». Еще на моей памяти способов и каналов передачи информации было не так и много, а сейчас их насчитывается больше десятка. Один только Интернет, может иметь до семи-восьми каналов передачи информации. Все это конечно здорово и круто, но перегруженность нашего мозга, ненужной нам информацией, может плохо сказаться на нашем духовном, психологическом, да и физическом здоровье. Особенно это касается людей проживающих в мегаполисах и крупных городах. Мозгу необходимо определенное время для того, чтобы обработать, закодировать и оставить на хранение поступающую информацию. Орган головного мозга, который отвечает у нас за сохранение длительной памяти – это гиппокамп (морской конек). Когда мы спим, мозг продолжает свою работу по обработке и сохранению нужной нам информации. Это конечно хорошо для нас, но мозгу, как и любому другому органу нашего тела, нужен отдых, и время, для того чтобы он мог восстановиться и вывести из своих рабочих органов, так называемые «отходы» его активной работы. Наш мозг потребляет до 25% всех

питательных веществ, которые питают наш организм с помощью кровяного потока. Люди не просто так придумали выражение, когда говорят что: «Голова пухнет от избытка новых знаний и новой информации». Кто не верит в это утверждение, может проверить на себе. Я это испытал еще в далеком 1991 году, когда учился в Невской школе менеджмента. С восьми утра и практически до восьми вечера мы были на лекциях, писали конспекты и слушали очень много новой информации. В то время представление о рыночной экономике имели единицы. Даже профессора, которые читали нам лекции, плохо владели необходимой научной информацией, перехода от плановой экономики к свободному рынку, а наши не натренированные головы просто трескали от избытка новой информации и новых терминов. Так вот, после такого интенсивного двух недельного обучения, моя голова в прямом смысле этого слова «распухла». Я это почувствовал когда стал надевать шапку, дело то было зимой. Так что милые мои, постарайтесь дочитать мою книгу до конца, а потом суньте голову под холодную

воду, и если услышите шипение, и пойдет пар, значит, информация для вас действительно была полезной и нужной. Шутка! Пойдем дальше и посмотрим, что же собой представляет наглядный материал.

Наглядный материал (пособие). Плоскостные или объемные изображения предметов, рисунков, явлений, специально создаваемые для целей демонстрации, объяснения или обучения.

Стоит обратить особое внимание на таком предмете, как наглядное пособие, потому как сейчас в публичном выступлении, ораторы могут использовать самый разнообразный наглядный материал. Давайте представим такую ситуацию, что вы рекламируете презервативы и проводите презентацию по правильному использованию данного продукта. Вы рассказываете аудитории, как этот продукт необходимо правильно использовать, и зачем он так необходим каждому взрослому мужчине. Весь этот материал вашей презентации можно объяснить, не прибегая к наглядному пособию, потому что взрослые мужики и так знают, как им пользоваться. Но если вы решите для

большей наглядности и эффекта продемонстрировать его непосредственно в работе, чтобы убедить аудиторию в его эффективности и безопасности, то боюсь, что многие слушатели не поймут вашего PR хода и сексуального порыва. Так что используйте наглядные материалы в своей публичной речи только те, которые действительно необходимы для более понятного, и визуально необходимого представления вашего контента. Наглядные материалы или пособия можно и нужно использовать, но они не должны вызывать у слушателей какие-либо отрицательные эмоции, оскорблять их чувства, или вызывать дискомфорт от увиденного. Когда я провожу семинар или лекцию, то обязательно использую наглядный материал в виде презентации, так и текстовые файлы, а также рисунки и фотографии. Главное при использовании наглядного материала не подменять им живое общение со слушателями. Что это значит? Прежде всего, не перегружайте текстом свою презентацию или другой наглядный материал. Ваше публичное выступление должно быть именно выступлением, а не чтением текста

с любого другого носителя информации. Люди грамотные, и сами умеют читать, что написано на ваших слайдах или плакатах. Они пришли к вам на лекцию или семинар, прежде всего, послушать ваше выступление, пообщаться с вами в живую, поэтому не хотят, чтобы вы стояли к ним задницей и что-то бубнили там себе под нос. Нужно хорошо запомнить, одну простую вещь, наглядный материал – это ваше вспомогательное средство, которое служит дополнением к вашему выступлению, а не подменяет его. Конечно с красочным и запоминающимся наглядным материалом, ваша презентация будет гораздо лучше выглядеть на фоне обычного выступления. Самое хорошее выступление – это когда в вашей презентации подобран очень грамотный и продуманный контент, с яркими примерами из жизни. Удачно подобранный наглядный материал, удобней всего размещать и рисовать на флипчарте. Кстати, свой наглядный материал вы можете переделывать, во время презентации, с учетом высказанных предложений и замечаний слушателей. Выглядеть это будет даже

гораздо эффективнее, потому что люди включаться в творческую, созидательную работу, но это сработает только при условии, что они действительно предложат вам, что-то стоящее. Поначалу работа с флипчартом у многих ораторов получается не очень хорошо, но со временем они хорошо начинают осваивать это наглядное пособие. На нем можно, рисовать, делать различные графики, рисунки, диаграммы, вычисления и т.д. Если вы в своей презентации используйте текстовые файлы, то постарайтесь использовать в них только короткие предложения или фразы. Еще один важный момент, не гонитесь за продолжительностью вашей презентации. Сейчас стало гораздо легче оратору выступать, потому что появилась масса наглядного материала и оборудования, которые помогают ему при подготовке к выступлению, а также во время выступления. Если оратор плохо знает тему своего выступления, и у него нет под рукой наглядного материала, то тогда ему приходится читать свои записи с листа, а это сразу снижает общий уровень выступления в глазах слушателей. Почему так

происходит? Давайте представим такую ситуацию. Вы сидите в зале, на трибуну поднимается оратор с кипой бумаг. Вот он наполовину спрятался за высокую трибуну, и с каменным лицом начал монотонно читать свои записи. В это время у вас в голове быстро возникает только один вопрос. Как долго он будет читать эту кипу бумаг, и как же вам от этого «нудизма» избавиться? Первый и самый простой способ, достать смартфон, и начать листать иконки, для того чтобы найти интересную для себя информацию. Второй и самый трудный. Сказать оратору, чтобы он не читал по бумажке, а высказался своими словами. Можно вообще встать и уйти, но это будет не уважение по отношению к выступающему, но если вам это действительно не интересно, и тратить свое личное время на это у вас нет не какого желания, то тогда смело вставайте и твердой походкой уходите. Все точка. Запомните еще одну вещь, ни какое наглядное пособие не поможет вам прекрасно выступить, если вы не готовились к выступлению, и не знаете сути предмета, своего выступления. В реальной жизни не зафиксировано ни

одного подобного случая, чтобы только с одним наглядным пособием, оратор получил от своих благодарных слушателей длительные и продолжительные аплодисменты, переходящие в овации. Все приехали. Пора переходить к самой важной и последней составляющей публичного выступления, к тому, чего хочет добиться выступающий, то есть к цели его выступления.

Цели – это то, к чему мы хотим прийти по завершении своего выступления, доклада, презентации, лекции. Важно, чтобы цель публичного выступления была хорошо продумана, четко воспроизводилась в сознании оратора и отслеживалась во время всего выступления. А вот, что будут думать слушатели, с какими мыслями и решениями они уйдут после мероприятия, это уже результат выступления. По этим итогам можно будет судить, достигнута ли цель.

Итак, мы подошли к очень важному вопросу – это вопросу цели выступления. С чего начать, чтобы

просто и понятно объяснить вам, уважаемый читатель, если такой еще сохранился, и продолжает читать мою книгу. Похвально! Здесь нужно оговориться и сказать, что в публичном выступлении существует всегда цель, не зависимо от формы и содержания выступления, а если такого не существует в природе, то это уже не публичное выступление, а набор слов или фраз психически больного человека. Поэтому, так называемый, «бред сивой кобылы», не является публичным выступлением, он будет представлять профессиональный интерес только для психиатров и психологов. Разложим все по полочкам. Во-первых, кто может ставить цели публичного выступления? Хороший вопрос. Чаще всего, конечно, сам оратор определяет цели своего выступления, но может быть совсем по-другому. Ваш начальник сказал вам, что на предстоящем совещании нужно обязательно выступить и донести необходимую и нужную информацию для подчиненных, которую он вам продиктует или передаст письменно. В данном случае получается, что цели вашего выступления просто не существует, а

существует воля и желание вашего начальника, озвучить информацию вашими устами, для того чтобы потом можно было с вас спросить за конечный результат. Здесь важно понимать, кто может стоять за словами оратора, или что может подвигнуть выступающего на такое выступление, то есть, кто может быть заинтересован в этом выступлении. Мы не будем рассматривать варианты публичного выступления, когда на оратора давят внешние силы в лице босса, требуя выступить по заранее определенным им самим целям. Таких жизненных примеров в нашей с вами жизни, я думаю, хватает и без подробного объяснения, и так понятно, что это из себя может представлять. Нас больше будут интересовать цели, которые оратор сам определил для себя в своем выступлении, для того чтобы добиться большого эффекта от своего выступления. Начнем с первого. Как правильно поставить цели, когда вам нужно выступать публично? А это вам действительно нужно, или вы просто решили развлечься, представляя себя выдающимся оратором? Почему я так настойчиво

выясняю этот вопрос? Я отвечу! Потому что слово «надо» у нас ассоциируется с не очень хорошей психологической реакцией. Наше подсознание сразу встает на дыбы, и говорит: «А пошел ты, ни чего я тебе не должен, так что отвали, козел». Вот если вы замените слово «должен» на слово «хочу», или «могу», то тогда ваше подсознание быстренько встрепенется и скажет: «Ну, ты ваще, братан, крутой мужик, я это давно знал, что ты умеешь и любишь выступать публично, но хотел это услышать от тебя». О чем это говорит, да вот о чем. Когда человек сам хочет выступать, то он, как правило, подходит к этому вопросу более серьезно и вдумчиво. То есть, в его выступлении нет, противных ему самому идей и мыслей, навязанных ему кем-то. Когда человек говорит от души, и говорит своими словами, то это гораздо лучше любой заученной под чужую диктовку речи. Существуют самые разные цели публичных выступлений, и если их начать перечислять, то нам с вами, уважаемый читатель, просто не хватит времени закончить эту книгу. Какие цели для себя оратор хочет достичь по окончании публичного

выступления, каждый выступающий определяет сам. Здесь не существует шаблона или лекала, чтобы можно было списать самые выгодные варианты, потому что их будет бессчетное количество, ровно столько, сколько выступающих во всем мире. Скажу так. После родовых схваток, когда цели вашего выступления с трудом, но родятся в вашей голове, тогда вы не только ответите на эти вопросы, но и сможете грамотно распорядиться поступившей к вам из глубин мозга информацией. Ставить нужно такие цели, чтобы вы после своего выступления могли похвалить себя за хорошо проделанную работу. Не нужно ставить такую глобальную цель, как заставить аудиторию аплодировать вам стоя, слезно прося вас выступить еще раз. Такое экзотическое явление вряд ли настигнет вас, если вы имеете мало опыта публичных выступлений. Цель эта конечно благородна и заманчива, но хочу вас разочаровать, что она на сто процентов провальная. Не нужно особо расстраиваться, и посыпать свою голову пеплом, даже если вы не добились всех поставленных перед вами целей. Придет время, и вы будете блистать

на трибуне, и вами будут восхищаться слушатели. Хотите узнать, «тайный секрет», почему другие ораторы выступают лучше вас. Я вам скажу. Не потому что они умнее вас, и не, потому что у них к публичным выступлениям прирожденный талант, ни чего подобного у них тоже нет, и не было. Просто они раньше вас начали свои практические выступления, больше тренировались, больше времени потратили, готовясь к выступлениям. Успешные ораторы, твердо и настойчиво овладевали ораторским искусством, не скисали после не удач, шли вперед и совершенствовались в этом деле, вот и все. Лично я во время выступления не особо заморачиваюсь, по поводу стратегических целей своего выступления, тут, прежде всего, важна обратная связь, аудиторию нужно чувствовать, как говорится «нутром». Даже не просто чувствовать, а овладеть ее, как мужчина овладевает женщиной. Обратная связь со слушателями, важный момент в публичных выступлениях. Глядя в зал, оратор должен улавливать настроение слушателей, следить, как реагирует публика на вашу информацию, ваши идеи,

ваши высказывания, чтобы не получилось так, что все то, о чем вы говорите, им настолько чуждо и не интересно, что будет лучше, если вы поменяете тему или просто закончите свое выступление. Если вы мотивационный оратор, то ваша главная цель выступления склонить людей к определенным действиям. Хотя в принципе можно сказать, что все спикеры или ораторы являются мотивационными. Представим такую картину, профессор читает лекцию студентам, его основная задача, прежде всего как можно интересней и доступней донести полезную для студентов информацию и склонить их к определенным действиям по самостоятельному изучению данного предмета. Не нужно думать, что каждое ваше выступление должно заканчиваться самым громким и большим успехом для вас. Нет, мои хорошие парни и дамы, в жизни так не бывает, бывают хорошие выступления, а бывают и провальные выступления даже у опытных ораторов. Не советую вам по жизни быть полным перфекционистом. Когда имеешь дело с людьми, реакция на ваши слова может быть совершенно

неожиданной для вас. Да и вообще, нельзя быть перфекционистом, быстро можешь съесть сам себя, если каждый раз будешь стараться добиться идеала в каком-либо деле. Стремиться к идеалу, дело хорошее, но как говорится, нет предела совершенству. Чтобы было понятно, повторим еще раз, как достигнуть поставленной цели? Тщательно и продуманно подготавливаемся к выступлению, визуализируем свой успех, справляемся с волнением, чтобы не «перемкнуло» у вас в голове, и идем срывать аплодисменты слушателей. После выступления вы обязательно почувствуйте, справились вы с поставленной задачей, или нет. Если справились, то у вас общее психологическое состояние будет приподнятое, вы почувствуете свою значимость, будете более уверены в себе, захочется с кем-то поделиться своей радостью, а если нет, то в вашем сознании довольно долго будут прокручиваться те «плохие» места, которые привели к плачевному результату. Если взглянуть на эту ситуацию с другой стороны, то это даже хорошо. Потому что ваш мозг сам самостоятельно

занимается «разбором полетов», и когда он это сделает, то вы больше уже не совершите тех прежних ошибок. Даже во время выступления можно поменять цель выступления, и сделать это нужно, если почувствовали что, аудитория плохо воспринимает вашу информацию, которую вы старательно пытаетесь ей донести. Не будьте заложником своего решения, смело меняйте цель своего выступления, подстраиваясь под настроение общей массы людей, чтобы они вас не раскритиковали и не освистали. В общем, ставьте цели, меняйте цели, снова ставьте цели, и снова меняйте цели, чтобы в результате найти свой неповторимый стиль выступления. У китайцев есть хорошая поговорка: «Будь твердым, как бамбук, и гибким как бамбук, вот тогда тебя ждет успех».

Глава. 2 Кто имеет право выступать публично, а кто обязан выступать публично.

«Что-что, а право-то Вы имеете».

Цитата из К/Ф «Гараж»

Статья 31 Конституции российской Федерации.

«Граждане Российской Федерации имеют право собираться мирно, без оружия, проводить собрания, митинги и демонстрации, шествия и пикетирование».

Все выше перечисленные мероприятия носят публичный характер и закреплены они в Основном законе РФ. Зачем вообще говорить о таком простом и понятном вопросе, скажет уважаемый читатель, и будет не совсем прав. Вопрос это не такой простой, как может показаться кому-то на первый взгляд. Раз такое право у нас в России закреплено Конституционно, то можно говорить все что угодно и где угодно. Ан нет, ваше

благородие, не все, и не везде. «Как это так?» – скажет читатель, ведь черным по белому написано, в основном законе Конституции РФ. Написано-то все верно, но прежде чем выступать публично, вы должны четко знать, и понимать ряд тех юридических и правовых вопросов которые регулируют публичную деятельность в России. Прежде всего, вы должны четко понимать, кто может выступать, где можно выступать, когда можно выступать, с какой информацией можно выступать, к чему можно призывать и т.д. Начнем как обычно по порядку. Я задам вам, уважаемый читатель, такой вопрос: «Может ли человек, который осужден судом, на пожизненный срок выступать публично у себя в колонии строго режима?». Я не говорю уже о том, что на площади ему точно не дадут выступать, так как прогулки заключенному на свежем воздухе разрешены только на территории тюремной зоны. Можете представить себе ситуацию, человек совершил пять зверских убийств малолетних детей, его осудили, а он собрал «братву» в колонии, пригласил администрацию колонии, и в три часа ночи, давай публично всем

вещать по поводу не правильного развития и становления гражданского общества. В конце своей пламенной речи, такой оратор призвал администрацию к тому, чтобы его выпустили на свободу для исправления этой ужасной ситуации. Как вам? Вы бы одобрили и поддержали такое публичное мероприятие, если бы работали в администрации тюрьмы и отвечали за порядок и тюремную дисциплину? Ну что, не ожидали такого разворота событий, а это, как известно, хотим мы того или не хотим, имеет место в нашей жизни. На сегодняшний день в России только пожизненно осужденных 2010 человек, а осужденных на разные тюремные сроки более миллиона. Это ведь тоже граждане России, правда с ограниченными правами и лишением свободы. Пойдем дальше, и продолжим тему по ограничению прав и свобод определенным категориям граждан. Когда я служил в армии в городе Воронеже в комендантской роте, мне иногда приходилось конвоировать арестованных солдат. Среди этих солдат были и такие, кто совершил тяжкие уголовные преступления, и чтобы избежать

наказания включал «дурака» на полную катушку. Это значит, что такие солдаты хотят избежать наказания за совершенное ими преступление, и под видом глубокого психического или психиатрического расстройства личности, начинают, попросту говоря, «косить». Так вот, приехали мы как-то в «Орловку». Это такой пансионат, где полно Наполеонов, Ломоносовых, людей с Марса, командиров межгалактических кораблей, и прочих «знаменитостей». Нам необходимо было забрать на дисбат (дисциплинарный батальон) такого «дурачка». Там и произошло мое первое знакомство с «настоящими» Наполеонами и теми, кто на космических кораблях бороздят просторы нашей Вселенной. Таких историй наслушался, что волосы на голове дыбом встали. Вот думаю, с какими «важными» людьми свела меня судьба. Так что, уважаемые читатели, нужно очень хорошо задуматься, прежде чем разрешить им выступать публично. Кого не убедил мой рассказ, можете приехать в этот «пансионат» сами, и убедиться в истинности моих слов. Правда не могу точно сказать вам ребята, работает там сейчас этот

пансионат, или давно уже улетел на другую планету, вместе со своими обитателями. Зачем я эту «хрень» рассказываю вам. Делаю я это, чтобы было понятно всем нам, есть определенная категория граждан, которая лишена дееспособности специальной медицинской комиссией, а значит, и публично выступать такие люди не могут. Хочу задать вам следующий вопрос, знаете ли вы, сколько в России таких людей, лишенных дееспособности, вот и я не знаю, такая информация не распространяется в открытых источниках, но я думаю не меньше чем, уголовников. По закону такие люди лишены права выступать публично, хотя они это делают постоянно без каких-либо разрешений. У великого русского поэта Владимира Высоцкого есть песня, как раз про таких людей. Вот отрывок из нее: «Он то плакал, то смеялся, то щетинился как еж, он над нами издевался, ну сумасшедший, что возьмешь». Продолжим ужастики, и в качестве примера рассмотрим такую ситуацию. Двенадцатилетний «реальный пацан», поссорившись с родителями, убивает их, а потом выходит на городскую

площадь, собирает возле себя людей, и объявляет что он теперь сирота «казанская», поэтому государство должно его кормить, одевать и предоставить ему кров. Все эти льготы, желательно чтобы он получал пожизненно. Конечно, примеры я привел не самые веселые, он ведь и жизнь, иногда нам преподносит не самые приятные сюрпризы. Так что, милые мои читатели, как говорится в одной простонародной поговорке: «Прав тот, у кого больше прав». Есть еще ряд категорий граждан, которые полностью или частично не имеют права выступать публично. Взять хотя бы рядовых солдат в армии. Попробуйте выступить публично перед ротой, без разрешения командира, за такую дерзость придется вам, служивые, чистить лезвием унитаза до блеска дня этак три, а может и пять, это уж как командиру захочется «отблагодарить» вас за этот дерзкий поступок. Теперь я думаю, многим стало понятно, что не всем гражданам дано такое право, выступать публично. Я как взрослый, и законопослушный гражданин, полностью дееспособный, обладаю таким правом, поэтому могу

выступать со своими идеями, мыслями, заявлениями, предложениями, программами и даже с открытиями. Вопрос только в том, кто захочет меня слушать и выполнять мои директивы. Уверен, вы тоже обладаете таким правом, а если в данный момент его у вас нет, то надеюсь, оно у вас в самое ближайшее время появится, а иначе, зачем читать мою книгу. Раз мы говорим про вас, уважаемый читатель, то представим такую ситуацию. Вы решили публично выступить, и ваше выступление для всех желающих будет бесплатным. Окей! Я посмотрел вашу программу выступления и увидел, что тема для меня интересна. Мне захотелось послушать вас, тем более что ваше выступление бесплатное. Но если вы будете выступать за денежки, да за приличные денежки, то я еще очень сильно подумаю, что для меня важнее, ваши слова, или мои денежки. Что в такой ситуации я постараюсь сделать, для того чтобы потом не жалеть о потерянных кровных? Для начала наведу справки, на насколько вы хороший профессионал в своей области, благо сделать это сейчас легко, наберу ваши открытые личные данные в

Интернете. Если их там не окажется, или они будут куцые и жалкие, то значит вы еще не профессионал, а просто любитель, и зачем мне тогда слушать «кота в мешке». Право публично выступать, конечно, есть у каждого взрослого человека, только почему-то не многие решаются воспользоваться этим законным правом. А знаете почему? Публичное выступление стоит на третьем месте самых сильных человеческих страхов. Первое место среди страхов занимает страх самосохранения жизни. Второе место отведено собственной болезни. Публичное выступление – это сильная составляющая человеческих страхов, но ее можно преодолеть, как это сделали люди, которые долго выступали перед публикой. Эти люди практически преодолели страх публичных выступлений. Многие из этих людей, теперь наоборот, хотят публично выступать, и делают это профессионально. В качестве примера рассмотрим такую ситуацию. Вы обучаете школьников, или студентов, ребята могут вас воспринимать, как гуру, эксперта, профессора, учителя. Этот высокий статус эксперта, дает вам право,

подчеркнуть, что вы не просто человек, который захотел получить «минуту славы», и для этого использовал подходящий момент, который выпал вам совершенно случайно. Нет, вы не из тех «брехунов» и пустословов, которые поднимаются на трибуну только для того, что потешить свое большое эго, вы «птица высокого полета», и заслуженно пожинаете лавры успеха, заработанные вами, тяжелым трудом. Всем нам приходилось хоть раз участвовать в публичных мероприятиях, слушать оратора, мысленно соглашаться с его словами, а иногда наоборот, хотелось с ним поспорить, из-за разницы взглядов, на один и тот же предмет или явление. Воспользоваться законным правом публичного выступления, или не вступать, это полностью зависит, от вашего желания. Не советую слушать «специалистов психологии», которые будут утверждать что, вы по своей натуре и характеру интроверт, а интроверты, как известно, люди у которых основные черты характера обращены внутрь человека, поэтому вам не рекомендуется выступать публично. Все это, мягко говоря, не соответствует действительности.

Согласен, отчасти вам будет труднее преодолеть чувство страха перед публичным выступлением, но больше ни какие физиологические и психологические факторы не будут негативно влиять на вас. В жизни встречается сколько угодно выдающихся ораторов-интровертов. Вся эта хорошо надуманная академическая теория выведенного яйца не стоит, потому что человек в процессе жизни на клеточном уровне обновляется много раз. Есть три основных органа в человеке, где на клеточном уровне, обновление происходит быстрее всего, это кожа, кровь, и печень. А уж если говорить про наши черты характера, то нужно вспомнить себя, и свои старые привычки, которые мы имели в ранней молодости, но потом с силу различных причин и свободной воли, сумели избавиться от них. Конечно, что-то в человеке остается практически не изменным на протяжении всей жизни — это, прежде всего ваши гены. Нельзя взять и полностью поменять свой генотип, эта программа заложена в вас уже с рождения, но нельзя также сказать, что вы остались таким же человеком,

каким были в двадцать, в тридцать или в сорок лет. За эти двадцать лет ваш организм несколько раз обновлялся на клеточном уровне, так же менялись и ваши привычки. За прошедшие годы вы стали старше, пересмотрели многие взгляды на жизнь, у вас появились новые цели, идеи, увлечения. Раньше ученые думали, что мозг человека с возрастом теряет пластичность и разрушается. Кто постарше помнит выражение: «Что наши нервные клетки не восстанавливаются». Сейчас уже научно доказано, что наш мозг пластичен, в нем постоянно происходит обновление нейронов и наших нейронных связей. Эти новые нейронные сети постоянно развиваются. Правда, развиваться они могут только за счет постоянной работы вашего мозга. Работа эта должна быть, прежде всего, направлена на изучение новой, интересной ему, информации. Мозг практически до смерти, обновляется в своей структуре, а иногда и в функциях. Основной орган мозга, где происходит постоянное рождение новых нейронов у нас — это гиппокамп (морской конек). В нем постоянно происходит процесс зарождения новых нейронов.

Некоторые части нашего головного мозга могут дополнительно брать на себя функции других органов. Связано это может быть с отказом или с травмой какой-либо одной области головного мозга, тогда другая часть мозга может взять на себя некоторые функции поврежденного участка мозга. Здесь мы немного отвлеклись от нашей прямой темы, поэтому, пришла пора поговорить о тех людях, которые не просто хотят выступать публично, а которым в добровольно-принудительном порядке приходится время от времени это делать. Кто эти люди? А может вы сами, являетесь одним из них? Тогда для вас эта тема будет не новой, но я надеюсь что, наши взгляды на этот вопрос будут все же отличаться друг от друга. Как не бывает двух одинаковых выступлений, так и взгляды на один и тот же предмет у разных людей бывают разными, хотя по многим позициям они могут совпадать. Прежде всего, это люди наделенные властью. Не важно, какая это власть, политическая, административная, академическая, гражданская, семейная и т.д. Я думаю не нужно перечислять все виды власти, важно понять

принципиально этот вопрос, который расшифровывается так: «А» имеет прямую или опосредованную власть, над «Б», поэтому у нее есть такое право и обязанность выступать публично. В тоже время «Б» может выступить публично, но с разрешения «А». Если такого разрешения «Б» не получило, то «А» вправе запретить «Б» выступать публично. Здесь не нужно приводить примеры из жизни, потому что все мы о них знаем, и все мы с ними сталкиваемся практически ежедневно. Есть другой вариант публичного выступления – это когда люди свободны в выборе оратора, могут его слушать, а могут и послать подальше, «куда Макар телят не гонял». Хотя такой оратор обладает определенной властью, но власть его не распространяется на этих людей, поэтому у них есть полное право выбора. Люди, которые наделены властью, и являются руководителями, обязаны выступать публично со своими инициативами, предложениями, программами, заявлениями. Зачем им это нужно делать? Хороший вопрос! Эти люди иногда совсем не хотят выступать публично, чтобы не

накликать на свою голову беду, но как говорится, положение их обязывает это делать. Если они постоянно будут играть в «молчанку», то люди просто, отберут у них эту самую власть и передадут другому лицу. Для них это будет означать, что за свое молчание, и не желание информировать и отчитываться перед народом, они лишились доверия этого народа, а это может означать конец их карьеры. В настоящее время все мы слышим, видим или читаем самые разные выступления, которые кого-то восхваляют, а кого-то ругают. Включаешь телевизор, а там одни «говорящие головы». Заходишь в Интернет или в соц. сети, а там то же самое, все ораторы, как один, говорят про нужные тебе вещи, без которых ты просто неудачник и «лузер». Как относится к этому широкому явлению, который захватил все наше информационное поле и навязчиво предлагает нам следовать их советам, я не знаю, пусть каждый решает сам. Здесь нужно учитывать тот фактор, что человек, который выступает публично, как правило, преследует свои цели, хотя цели эти не обязательно могут быть корыстными по отношению к слушателям.

Конечно, существует лживые цели, с которыми оратор пришел к вам, для того чтобы, сыграть на ваших чувствах, воспользоваться тем, что вы плохо владеете необходимой информацией, и представлять дело так, как выгодно ему. В политике такое тонкое вранье, или лукавство распространено больше всего. Вот уж где искусство манипулирования массовым сознанием проявляется в полном объеме. Поэтому не забывайте включать свои собственные мозги, и интеллектуальные фильтры, которые стоят у вас в голове. Власть всегда будет прибегать к самым различным средствам манипуляции массовым сознанием людей. Зачем она это делает? Да очень просто, что бы сохранить как можно дольше свой status quo. А значит публичное выступление для власти, очень важный и необходимый инструмент. Практически все новости из открытых источников информации, мы узнаем от людей, которые наделены властью. Простым людям, у которых всегда забот «полон рот», бывает сложно разобраться, кого слушать и кому можно доверять. Поэтому относиться к любому публичному выступлению нужно как к

информации к размышлению, а не как к истине в последней инстанции, не принимать все на веру, что вы слышали. У вас должно быть свое мнение и суждение на любой интересующий вас вопрос. Будет лучше если вы свое мнение, в разговоре с другим человеком, подкрепите железобетонными аргументами и фактами, тогда уж точно ни кто не сможет вас уличить во лжи. Обязанность периодически выступать публично для одних людей может быть тяжким бременем, а для других просто лишний раз блеснуть своей эрудицией и талантом. Для людей музыки и искусства, публичное выступление – это, прежде всего, популяризация своего таланта, и, конечно же, приобретение славы, а она, как известно, вещь заразительная. Испытав хотя бы раз эйфорию от признания своих поклонников, человеку, как правило, необходим этот наркотик регулярно, в виде бурных и продолжительных аплодисментов. Плохо это или хорошо? Вопрос как мне кажется, имеет философский подтекст, а философии я достаточно ухватил, когда я учился в Москве в университете. Свой университетский диплом я получил по специальности

социальная философия. Поэтому не будем здесь философствовать, а продолжим разговор по теме. Для зрителей и слушателей – это конечно получение удовольствия от происходящего на сцене. Для артиста это признание его таланта, творчества и мастерства. Человек приобретает популярность. Его приглашают выступать на самых лучших площадках страны, а может и мира, ему поклоняются, его любят, им восхищаются. Эти люди по роду своей профессии регулярно выступают публично, так они зарабатывают себе на жизнь, и зарабатывают, между прочим, не плохие деньги. Но путь к деньгам и славе не бывает легким. Многие проходят через нищету и длительное унижительное существование, зато достигнув высот, они многое могут себе позволить. Так надо ли стремиться к тому, что бы стать публичным человеком? Ответить однозначно на поставленный вопрос довольно сложно. Все люди разные, для кого-то находиться постоянно в центре внимания, да еще публично выступать – это божья кара, поэтому эти люди стараются как можно меньше «светиться». Для другого

человека публичное выступление — это драйв, возможность высказаться, приобрести славу, уважение окружающих, а также передать другим свои знания, опыт, мастерство. У некоторых людей склонность к публичной жизни заложена на генетическом уровне, а у некоторых людей этой склонности просто нет. Если с рождения у человека есть такая склонность в характере, то он, как правило, становится лидером, хотя не обязательно его лидерство может быть подкреплено высоким социальным положением. Он может быть просто не формальным лидером в своей не большой группе. Если вы, уважаемый читатель, почувствовали тягу к публичным выступлениям, то смело и настойчиво идете по этой дороге, пусть даже на вашем пути встретиться много огромных камней и ям, которые вам придется преодолевать. По большому счету, в этом и состоит основной смысл нашей с вами жизни, и знаете почему? Чаще всего в жизни оказывается так, что именно этот жизненный путь, приведет вас к богатству и славе. Даже если вам не удастся разбогатеть с помощью публичных выступлений, зато вы будете

заниматься своим любимым делом, а это, как правило, принесет вам моральное удовлетворение и определенный доход. А что еще нужно, чтобы считать себя счастливым человеком?

Глава. 3 Где могут проходить публичные выступления.

Современная аудитория – будь то пятнадцать человек на деловом совещании или тысяча человек под открытым небом – хочет, чтобы оратор говорил так же просто, как и в личной беседе, и вообще в той манере, как будто он беседует с одним человеком

Дейл Карнеги

Как мы ранее выяснили, что публичные выступления могут проходить практически везде, за исключением тех общественных мест, в которых публичные мероприятия могут быть запрещены законом, или частично ограничены спецификой данных учреждений. В остальных случаях, публичные выступления разрешены во всех местах, которые соответствуют направленности публичного выступления. Значит, выступать публично вы можете, но нужно иметь в виду, несколько определяющих факторов, которые

будут способствовать улучшению вашего выступления, а некоторые наоборот ухудшат вам имидж. К выбору места вашего выступления нужно подходить со всей ответственностью. Сейчас предлагается большое количество различных вариантов по аренде помещения, для проведения публичного мероприятия, поэтому не надо сразу цепляться за первое попавшееся предложение. Рассмотрите как можно больше предложенных вам вариантов, и выберите лучший. Сделать это нужно заблаговременно до вашего выступления. Хорошо когда оратор еще до своего выступления, знает в каком помещении, или на какой открытой площадке ему предстоит выступать. Такой вариант встречается, правда не так часто. Очень многим ораторам и выступающим приходится выступать в незнакомой аудитории. Это зависит от рода деятельности оратора, его желания, финансовых возможностей, времени проведения мероприятия, профессиональной подготовки оратора, а также многих других факторов публичного выступления. Какие залы, аудитории или сооружения подходят для публичного

выступления? Их может быть огромное количество, начиная с больших концертных залов, и заканчивая маленькими открытыми площадками. Все эти места можно использовать для проведения публичного мероприятия. Когда вы подберете подходящий для вашего выступления, зал, аудиторию, оборудованную площадку, вам необходимо будет, встретиться с собственниками данного помещения, или арендаторами данного объекта, для того чтобы заранее обговорить все юридические и организационные вопросы. Давайте представим такую ситуацию, вы занимаетесь общественной, или политической деятельностью, на улице стоит прекрасная погода, вам как раз в это время необходимо провести очередное агитационное мероприятие, посвященное предстоящим выборам. Вы можете использовать любую оборудованную открытую площадку или любое подходящее для выступления место. Это может быть людное место, площадь, парк, сквер, или придомовая территория. Все это хорошо, пока вы будете лояльно отзываться о существующей власти, но если вы решили захватить эту власть

вооруженным путем, и будете агитировать народ на противоправные действия, то вас быстро привлекут к уголовной ответственности. В реальной жизни существует и другой интересный правовой, а также юридический момент, при котором вас могут привлечь к ответственности за незаконную агитацию. Вы один пришли на площадь, и стали публично высказываться, по любому интересующему вас вопросу, вокруг вас нет ни одной живой души, которая слушала бы вашу речь. Вот вы одиноко стоите, и громко сотрясаете окружающий воздух, пугаете гуляющих голубей и воробьев, но ни один человек не хочет вас слушать. Вам интересно как это будет расценено властями? Я вам отвечу. Если им не понравятся ваши мысли вслух, в которых вы призываете народ к бойкоту этого ненавистного режима, или хуже того к свержению действующей власти, то не сомневайтесь, вам припишут не санкционированный митинг, на котором вы призывали прохожих к противоправным действиям, по свержению законной власти. А это уже для вас уголовка, хотя вы в реальности ни какого публичного

мероприятия не организовывали и не приглашали на его народ. Рассмотрим другой вариант развития событий. Допустим, вы ярый сторонник действующей власти, эта власть вам очень нравится, и вы решили заявить об этом публично. Пришли в людное место, и стали произносить бравурные и хвалебные речи по отношению к действующей власти. Вот тогда вас точно не посадят в автозак, но вы можете получить по «мордам», от прохожих, недовольных политикой партии и правительства. Что бы ваше публичное выступление в один миг не превратилось в не санкционированный митинг, или шествие, надо взять предварительно разрешение у власти на проведение данного мероприятия. Такое разрешение выдается, органами местного самоуправления, где оговариваются все вопросы, связанные с вашим публичным выступлением. Главный вопрос успешного получения разрешения – это тема вашего выступления, а также кто является организатором публичного мероприятия. Организатор публичного мероприятия несет полную юридическую и правовую ответственность за все, что

может произойти во время вашего публичного выступления. В разрешении так же оговаривается цель публичного мероприятия, количество предполагаемых участников, какие будут использоваться специальные усиливающие звук технические средства, лозунги, плакаты, что будет написано на их, и еще ряд других необходимых формальностей. Получить данное разрешение вы можете, уведомив муниципальные власти не позднее десятидневного срока, до проведения публичного мероприятия. Вам непосредственно или через интернет-приемную придется обратиться в органы местного самоуправления, с заявлением о проведении вами публичного мероприятия. Захотят власти дать вам такое разрешение, или под самым разным предлогом, отклонят вашу просьбу, это уж как им заблагорассудится. А причин отклонить вашу просьбу у власти всегда есть бесчисленное количество. Это могут быть самые разные хитро придуманные отговорки, которые нельзя будет оспорить даже в суде. Потому что дело в суде, властями будет представлено так, что их весомые «аргументы», не позволит вам провести в

нужное время, и в нужном месте свое публичное мероприятие. С такими запретами и отговорками властей по поводу проведения публичных мероприятий, мне за свою жизнь пришлось сталкиваться многократно, поэтому я так хорошо изучил эту «кухню». Власти могут предложить вам изменить время, место, количество участников вашего публичного мероприятия. Как правило, причин отказа вам может быть придумано очень много. Власти могут отказать вам, сославшись на то, что в это же время, в том же самом месте, планируется проводить аварийные работы по восстановлению водопроводной сети, канализации, ремонту асфальтного покрытия. Если вас такой ответ не устроит, то они сделают еще хитрее, сошлутся на то, что в это время, и на этом же самом месте, будет проходить другое очень важное и нужное для народа мероприятие. Вам покажут, сделанное задним числом уведомление на проведение этого мероприятия. А на словах объяснят, что организаторы этого мероприятия опередили вас буквально на один день, до вашего обращения к ним. В назначенное время, и в указанном

месте проведут выездную колхозную ярмарку по продаже свиного сала молодых поросят, а могут и вообще ни чего не проводить, сославшись на то, что данный организатор в последний момент отказался от заявленного мероприятия. Хорошо запомните, у власти есть тысяча способов, как лишить не угодных ей парней провести публичное мероприятие. По такому случаю, есть очень хорошая украинская поговорка: «Тиха украинская ночь, но сало треба перепрятать». Перепрятать его нужно чтобы «плохие парни» с улицы не стащили его у вас. Ведь это ваш жирный кусок власти, который вы хотите сохранить, как можно дольше. Я думаю, хватит говорить о власти имущих, которые всегда были, есть и будут. Людям творческих профессий, таким, как музыканты, артисты писатели, поэты, и многим другим представителям публичных профессий, которые зарабатывают себе на жизнь, выступая на публике, разрешений на проведение публичных мероприятий брать не нужно. Хотя и здесь тоже могут быть свои подводные камни для не очень благонадежных представителей творческих профессий.

А вот кому, точно не нужно брать ни каких, разрешений ни у кого (за исключением господ Бога) — это людям наделенными властными полномочиями. Также есть еще одна большая категория граждан, которой тоже не нужно брать ни каких разрешений на публичные выступления — это профессорско-преподавательский состав и учителя в школах. Эти люди тоже зарабатывают себе на жизнь языком, а помогает им в этом, их интеллект. Правда интеллект этот у них очень разный, поэтому студенты и школьники очень разные по уровню подготовки, и по уровню своего развития. Есть хороший анекдот про наших профессоров и нашу демографию.

Встречаются как-то на улице два довольно молодых профессора, вот один другому и говорит: «Куда это ты Иван Иванович, так спешишь? Иван Иванович остановился, и отвечает другому молодому профессору: «Да вот Сергей Сергеевич пригласили меня выступить на научном симпозиуме по проблемам демографии. Плохо, очень плохо, идут у нас дела по улучшению демографической ситуации в стране. Надо

срочно исправлять это безобразие». Сергей Сергеевич посмотрел, на Ивана Ивановича, и отвечает ему: «Совершенно с вами согласен, коллега, только ведь от работы языком, дети не рождаются».

Аудитории, в которых выступают преподаватели и учителя, как правило, находятся в закрытых помещениях – это могут быть обычные классы, кафедры, а также специальные аудитории, имеющие форму Колизея. Выступают в данных аудиториях люди, имеющие педагогическое образование, а также приглашенные со стороны ораторы. Каждое публичное выступление потребует от вас тщательной подготовки. Это будет зависеть, от того, где вы собираетесь выступать, кто будет слушать вас, о чем вы будете говорить, для какого количества людей предназначено ваше выступление. При организации крупного публичного мероприятия, вам необходимы будут технические средства усиления вашего голоса, динамики, микрофоны, а также может потребоваться большой экран и дополнительное концертное оборудование. Вся эта техника должна быть проверена

накануне вашего выступления, для того, чтобы не было срывов, или помех во время выступления. Как вы сами понимаете, слушателям, вряд ли понравится, когда вдруг пропадет ваш голос, а вам придется быстро что-то придумывать, как заполнить паузу. Если вы общаетесь со своими слушателями просто в «живую», то есть не используйте ни какого дополнительного усиливающего оборудования, то вы должны рассчитывать на силу своего голоса. На первый взгляд это кажется, легко и просто, вышел на трибуну проговорил два часа, и все в норме. Нет, уважаемые мои читатели, если вы раньше не тренировали свои голосовые связки, не имеете представления о специфике публичных выступлений, то лучше заранее потренироваться с силой и тембром своего голоса. Есть аудитории с хорошей акустикой, в таких залах может вмещаться до пятисот человек, при этом спикер будет говорить вполне нормальным голосом. Зависит это от архитектуры здания. Выступая в «чистом поле», имеется в виду на улице, надо учитывать ряд моментов, которые могут сорвать ваше выступление. Первый и самый главный момент, на

который вы не в силах повлиять — это конечно планы «небесной канцелярии». Как там, наверху решат, так и будет. Напустят на ваше публичное мероприятие проливной дождь на два часа, а может и того хуже, снег с дождем, а уж если небесная канцелярия обидеться на вас по крупному, то найдет на ваше мероприятие град величиной с куриное яйцо. Вот тогда уж точно ваше публичное мероприятие накроется «медным тазом», хотя я думаю это не так страшно, под медным тазом можно любой град пересидеть. Шутка! Где бы вы не выступали, старайтесь продумывать заранее все негативные варианты развития событий, которые могут повлиять на ваше публичное выступление. Допустим, вы выступаете в закрытом помещении, в темное время суток, в этом помещении, как известно, есть электрическое освещение, правда оно может в любой момент неожиданно для вас выключиться, и вы, как «ежики в тумане», начнете передвигаться в направлении выхода из темной комнаты. Для чего я привел этот довольно редкий, он все же встречающийся пример. Дело в том, что если вы арендовали данный зал

просто по договоренности с собственником, а не заключили официальный договор с ним, где должны были прописать все форс-мажорные обстоятельства, не зависящие от вас, то на повторное выступление или компенсацию за срыв вашего выступления не по вашей вине, можете не рассчитывать. Продолжаем рассматривать этот вопрос еще дальше. Хорошо, если вы бесплатно для слушателей проводили свое мероприятие, а если платный тренинг или семинар, тогда люди потребуют от вас вернуть им деньги за не надлежащее предоставление услуг, и еще испорченное настроение. Я представляю, как вы начнете что-то мямлить им про то, что вы в данном случае не виноваты, что все это происки конкурентов. Поэтому такой на первый взгляд рядовой вопрос может обернуться большими неприятностями для вас, а все по тому, что вы сочли его не важным в такой ситуации. Есть очень хорошая поговорка по этому случаю: «Черт прячется всегда в мелочах». Из этих мелочей и складывается наш общий успех в целом. Иногда мы можем пренебречь вопросами, которые требуют от нас

продуманности мелочей, и всех нюансов публичного выступления, вот тогда мы, по закону подлости, как раз и попадем в такую ситуацию. Даже обстановка аудитории, где вы планируете выступать желательно чтобы соответствовала теме вашего выступления, она конечно может быть и нейтральной, но ни как не вызывающей негативные эмоции или сильное отторжение. Допустим, вы человек с высокой социальной ответственностью, и решили провести воспитательную работу среди проституток. Для этого вы пришли в «публичный дом», с лекцией на тему низкой социальной ответственности и плохого морально-этического воспитания среди молодых женщин. Бьюсь об заклад, что они не станут слушать ваши нравоучительные речи, а спустят вас с лестницы, ну или предложат вам за определенную плату заняться тем, чем они занимаются профессионально. Обстановка, в аудитории может помогать вам в проведении публичного мероприятия, а может наоборот угнетать вас. Даже цвет стен имеет большое значение, и может влиять на общее психологическое состояние,

как на вас самих, так и ваших слушателей. Если все стены аудитории будут выкрашены в черный цвет, да и освещение будет тусклым с голубым оттенком, то о чем бы вы не говорили, ваши слушатели, вряд ли просидят в такой аудитории хотя бы один час по доброй воле, а придя домой, еще долго будут вздрагивать, припоминая гнетущую окружающую обстановку. В заключение этой главы, уважаемые читатели, хочется дать один практический совет по месту проведения публичного выступления. Относитесь к выбору места своего публичного выступления, так как вы относитесь к выбору продуктов питания. Вы же не хотите, чтобы после того как вы съели не качественные продукты, вас потом еще три дня мутило. А это точно произойдет с вами, если вы наплеватьски отнесетесь к своему даже рядовому публичному выступлению. Хотя честно сказать, не бывает рядовых публичных выступлений. Все публичные выступления связаны с чувствами, эмоциями, переживаниями оратора.

Глава. 4 Подготовка к выступлению.

*Как гласит пословица, для начала
надо зайца поймать, и только потом
жарить... хотя сковородку, разумеется,
придется подготовить в первую очередь.*

Сергей Рощин (Седрик)

Ваше публичное выступление начнется тогда, когда вы начнете решать те задачи, которые необходимо будет сделать до начала вашего выступления. А этих задач у вас будет не так и мало. Давайте, перечислим их в порядке подготовки к публичному выступлению.

1. Подготавливаем свою голову и физическое тело к выступлению.
2. Определяемся с целевой аудиторией, что будете говорить, как вы это будете говорить, кому вы это будете говорить, и главное, зачем вы это будете говорить.

3. Составляем план публичного выступления и кратко записываем основные мысли.

4. Если в вашем выступлении будет использоваться презентация, то тогда необходимо составить общий план этой презентации, с такими обязательными элементами.

а. Введение или завязка.

в. Информация по существующей проблеме.

с. Решение проблемы и основные выводы.

д. Призыв к действию.

5. Заключительная часть вашего выступления.

Поступим так, как поступают мудрые люди в реальной жизни, а они, как известно, начинают решать проблемы по мере их поступления в определенном порядке, поэтому мы будем начинать с первой позиции нами составленного плана, то есть с себя. Это может занять у вас довольно много времени, если вы еще не опытный оратор и имеете мало практического опыта публичных выступлений. А может вы вообще не имеете представления, что такое публичное выступление, тогда вам необходимо обязательно дочитать мою книгу до

конца, для того чтобы понять основные моменты подготовки и проведения публичного выступления. Многие начинающие ораторы не задумываются об этом вопросе, считая его как само разумеющимся, и зря, потому что вовремя не решенный данный вопрос, может сорвать ваше выступление, и самое обидное в этой ситуации, что это может произойти по вашей вине. Как готовить свою голову, точнее говоря мозг, к публичному выступлению? В этом деле нет ни чего сложного, главное настройте свой мозг на позитив. Если вы хорошо знаете тему своего выступления, можете четко и аргументировано изложить интересующую слушателей информацию, разбираетесь во всех тонкостях своего материала, то можете смело рассчитывать на успех. Когда негативные мысли предстоящего вашего выступления и сильный страх будут мешать вам при подготовке к выступлению, вам необходимо остановиться и громко, несколько раз сказать себе: «СТОП И ЕЩЕ РАЗ СТОП». Я не буду прислушиваться к этим негативным мыслям, не для того я целый месяц усердно готовился к этому выступлению,

чтобы выйти на трибуну и с треском провалиться. Мне самому не понятно, с кого перепугу я так сильно разволновался, я ведь хорошо готовился к этому выступлению и знаю тему практически наизусть. Пусть даже у меня не все получится гладко в этом выступлении, но я точно знаю, что не провалю это выступление». Уверяю вас, уважаемый читатель, что этого действительно не случится с вами, ни при каком раскладе, тогда зачем так сильно «париться». Соглашусь с вами, что успокоить себя такими аффирмациями перед выступлением бывает довольно трудно, но чем позитивнее будет ваш настрой на победу, тем больше шансов у вас, что это действительно произойдет. Будет гораздо лучше, если вы как можно чаще и яснее будете представлять свой успех, который должен случиться. Пусть даже такого успеха вы не добьетесь, какой представляли накануне выступления, не важно, важно, что вы заранее сумели настроить свой мозг на этот успех. Теперь поговорим о подготовке вашего тела для успешного публичного выступления, не в смысле красоты и грации, хотя это тоже не

лишнее. Нас будет больше интересоваться ваше физическое состояние, и знаете почему, вы очень тщательно и долго готовились к выступлению, плохо спали, плохо ели, плохо пили (я имею в виду, только достаточное употребление чистой питьевой воды), и вот в таком состоянии вы пришли на собственное выступление. Глядя на ваш измученный бессонницей усталый вид, люди, сидящие в зале просто подумают, зачем этот мужик вообще «приперся» выступать, сидел бы дома, а только уныние и тоску нагоняет на нас. Может быть еще хуже ситуация, накануне выступления вы решили предаться чревоугодничеству, или заесть стресс, который не дает вам покоя. Наелись досыта соленых огурцов, а потом запили все это парным молочком, вот и получилась у вас в животе адская смесь. Как вы сами понимаете, после этого, вам еще долго будет не до выступлений. А тут как назло, подходит ваша очередь выступать в большом конференц-зале, где собралось более пятисот человек. Вы сидите и ерзайте, потому что у вас в животе происходит революция, которая сопровождается

громкими позывами выхода наружу. Вы подходите к спикеру мероприятия, и просите его подождать минут десять, а может и двадцать, потому как, у вас появились очень срочные и важные дела в комнате с сантехническим оборудованием. Вопрос этот не праздный, и относиться к нему надо так же серьезно, как и другим организационным вопросам публичного выступления. Теперь давайте, уважаемый читатель, рассмотрим второй вопрос, который касается целевой аудитории. Что вы будете говорить, как вы будете говорить, кому вы это будете говорить, и главное, зачем вы это будете говорить? Что вы будете говорить — будет зависеть только от того, какую цель вы хотите достигнуть, выступая публично. Не зависимо от темы вашего выступления, вы должны говорить только то, что сами хорошо знаете и в чем хорошо разбираетесь, тогда вы точно не поставите себя в не ловкое положение. Как вы это будете говорить? Это очень важный и ответственный момент вашего выступления. Ваш взгляд, сила вашего голоса, скорость вашей речи, использование мимики, пантомимики, жестикуляции —

все это будет влиять на успех вашего выступления. Чтобы все это стало у вас хорошо получаться, нужно, как можно больше репетировать, репетировать, и еще раз репетировать. Кстати, делать это очень просто и интересно даже для самого себя. Когда выступаете публично, нужно крепко-накрепко запомнить одно из обязательных условий успеха, вы должны своим видом, своей манерой поведения, своим общением и своими жестами притягивать к себе внимание аудитории. Для этого будьте открыты, ведите себя как можно естественней, не пытайтесь изобразить из себя всезнайку, используйте все пространство в зале, которое предназначено для спикера, двигайтесь, не стойте статуей. Хотя и другой вариант развития событий не будет успешным для вас, если вы как «ужаленный» будете носиться по залу. Публика в зале может подумать, что вас что-то беспокоит, или у вас, где-то свербит, вот вы и носитесь туда-сюда, а у них от этого в глазах рябит. Сделали несколько неспешных шагов в одну сторону, постояли, посмотрели в зал, установили визуальный контакт с аудиторией, потом перешли в

другое место, и снова постояли. Для установления обратной связи и свободного общения с аудиторией, необходимо задавать вопросы залу, если конечно вы читаете лекцию, или обучающий семинар, но если это ваше официальное выступление, то лучше вопросы из зала оставить на конец вашего выступления. Люди будут чувствовать, что вы с ними советуетесь, хотите узнать их мнение по этому вопросу, пусть даже они не знают правильного ответа на поставленный вам вопрос, зато им будет приятно от того что, они могут высказать свою точку зрения и принять участие в обсуждении. Когда во время выступления вы хотите сказать что-то очень важное, то не забудьте перед этим сделать паузу и понизить свой голос. Это делается для того, что бы люди в зале сосредоточили свое внимание на вашем выступлении, а не на своих гаджетах, после этого как они отвлекутся от своих гаджетов, можете говорить свою важную информацию. Кому вы все это будете говорить? На этот вопрос можно ответить одним словом, ВСЕМ, кто захочет вас послушать, или кто обязан сидеть и слушать вас, а это как говорят в Одессе,

две большие разницы. Кто пришел на ваше выступление не по своей воле, вряд ли будет проявлять к вашему выступлению большой интерес, и уж точно он не включит свое «большое ухо». Обычные люди, которые пришли послушать оратора, имеют полное право задавать самые различные вопросы оратору. Эти вопросы могут поставить вас в тупик. Имейте это в виду, когда вдруг захотите баллотироваться на какую-либо выборную должность. Публичному человеку в жизни приходится выступать в самых разных аудиториях, и для самых разных людей, эти выступления будут, является очень хорошей практикой для вас, так как в таких выступлениях приобретается тот бесценный практический опыт. Если вы преподаватель в вузе, или учитель в школе, то вам постоянно приходится выступать публично, со временем на ваш характер накладывается определенный отпечаток индивидуальности вашего выступления. Особенно это касается, тех людей, которые долго проработали в обычных общеобразовательных школах, они могут не замечать за собой тех негативных

высказываний и оборотов речи по отношению к ученикам, которые вырабатываются в процессе работы учителем. Главный недостаток таких «ярких» выступлений – это чрезмерная властность учителя по отношению к ученику, хотя конечно бывает и наоборот. Бывает очень трудно вести урок русского языка учителю в обычной средней школе в девятом классе, где у школьников в таком возрасте гормоны уже заиграли так, что хоть сейчас пускайся в пляс, или назначай свидание. Но на то вы и учитель, что бы владеть своими эмоциями лучше своих учеников. Вот выступление артистов, чаще всего сопровождается положительными эмоциями, потому что люди заплатили свои кровные, чтобы посмотреть и послушать своего кумира, но и эти выступления, как правило, нравятся не всем людям, пришедшим на концерт. Есть среди них и такие, которые считают, что заплатили слишком большую цену за такое выступление. Переходим к составлению плана выступления. Зачем вообще нужен план выступления? Хороший вопрос. А вы пробовали когда-нибудь начинать строительство дома не представляя,

что хотите получить на выходе, не имея на руках, или в своей голове хотя бы худенького проекта? Если вам лень составлять проект дома на бумаге, тогда вы должны его держать у себя в голове, а иначе вы просто испортите строительный материал. Точно так же дела обстоят и с вашим выступлением. Составление плана поможет вам избежать неприятностей, которые могут случиться во время вашего выступления, вы можете потерять «красную нить» своего выступления, забыв, что-то очень важное, а может быть еще хуже, вы просто запнетесь на полуслове, и у вас не будет ни каких нужных мыслей, чтобы продолжить свое выступление. В такой ситуации вам ни чего не останется, как просто молчать, краснеть и вспоминать, что вы еще должны сказать своим слушателям. Все мы бывали в таких ситуациях, когда начинаешь испытывать легкий дискомфорт от того что, оратор замолчал и не знает, что ему говорить дальше по теме выступления. Это очень щекотливая ситуация для всех. В это время у оратора в голове будет рой не нужных мыслей, которые будут мешать ему сосредоточиться. Это может

произойти из-за того, что у него под рукой не оказалось ранее составленного подробного плана своего выступления. Он поленился это сделать своевременно до выступления, и теперь пожинает те «горькие плоды» своей лени. Здесь нужно оговориться и сказать, что если вы с этой темой выступаете сто первый раз, то тогда и план выступления вам не нужен, он у вас уже крепко засел в голове на бессознательном уровне. В других случаях, когда тема выступления еще не настолько заучена вам, план выступления просто необходим. В этот план не обязательно включать все до последней мелочи. Допустим, ваше выступление в общей сложности длится около двух часов, то понятно, что полностью писать свою речь будет для вас довольно трудно, но основные моменты, которые вы должны озвучить, обязательно должны быть включены у вас в план вашего выступления. Желательно, чтобы составленный план вашего выступления был не просто у вас в голове, а на бумажном, или другом носителе информации. Почему нужно это сделать? Наш мозг, как известно, орган очень ленивый, он не любит что-то

делать просто так, не видя перед собой конкретный объект работы. В этом случае, мы быстро выкидываем из головы оставшееся мысли о составленном у нас в голове плане и идем спокойно спать, думая, что все сделали как надо. Если вы свой план ранее составляли уже неоднократно, то тогда понятно, что переписывать его вновь не имеет ни какого смысла. Репетируя свою речь, можно записать ее на видео, с целью дальнейшего просмотра. Предварительный просмотр данной записи позволит вам делать «разбор полетов» своего выступления. Чем больше раз вы будете репетировать и проговаривать свою речь, тем больше шансов появиться у вас на хорошее выступление. Нет надобности, здесь расписывать, что вы должны включать в свой план выступления, это будет определено только теми целями, которых вы хотите достичь во время выступления. Не пытайтесь составить идеальный план, всегда можно что-то в него добавить, или наоборот убавить. Конечно, поработать над ним вам придется, но не делайте из рядового события большую проблему. Если вы интеллектуально и морально -

психологически готовы к выступлению, то будьте уверены, что все у вас получится. Сейчас многие выступающие прибегают к помощи дополнительного сценического оборудования. В своем выступлении часто используют презентацию, или обычные слайды. Грамотно, хорошо продуманная презентация, может очень выгодно подать ваш материал слушателям, а они в свою очередь, сумеют не только запомнить ваши слова, но и записать самые интересные мысли, которые вы включили в свою презентацию. Классика жанра, как выступления, так, и показа презентации подразумевает три основных раздела, которые должны быть включены в презентацию. Вначале презентации идет завязка, введение, или постановка проблемы. В данном материале может рассказываться о проблемной ситуации, или status quo, который необходимо поменять, чтобы исправить эту ситуацию на более лучшую. Также ваша презентация может быть направлена на сохранение окружающей среды. Вы в своей презентации должны показать, как собираетесь решить эту проблему с помощью определенных

способов, механизмов, инструментов, специальных знаний, опыта и т.д. Чем правдоподобней и красочнее будет поставлена проблема, или проблемный вопрос в вашей презентации, тем проще будет вам раскрывать основную часть. В основной части презентации вам необходимо все разложить по полочкам. Люди, которые будут смотреть и слушать вас, должны проникнуться этим вопросом, а самое главное поверить в то, что вы действительно способны на решение заявленной вами проблемы, конечно, если эта проблема вами не «высосана из пальца», а реально существует в жизни. Если вы проводите тренинг или обучающий семинар, то подобранный вами материал в презентации, должен быть как минимум понятен вашим слушателям. Такие выступления проводятся, платно, поэтому нужно очень тщательно и скрупулезно готовиться к этому выступлению, чтобы потом с вас не запросили обратно деньги, или вообще не назвали вас шарлатаном или мошенником. Хочу предостеречь вас, уважаемый читатель, также от того, чтобы не стараться делать длинные презентации. Двадцать или тридцать слайдов —

это тот максимум, который можно использовать в любой презентации, независимо от темы и формы подачи. Будьте кратки, но точны в своих высказываниях и выражениях. Информационно не перегружайте слайды, не используйте мелкий шрифт, который трудно будет прочесть с дальних рядов. Сначала продумайте все, что вы хотите внести в основную часть презентации, покажите ее человеку, который имеет опыт разработки подобных презентаций, если такого человека нет, то можно просто попросить друга или подругу, чтобы она оценила вашу работу. Иногда свежий взгляд со стороны, даже не специалиста в теме вашего выступления, может многое подсказать вам. Я уже упоминал об этом, но не будет лишним повторить еще раз. Очень важный момент, когда вы выступаете с презентацией, не стойте спиной к аудитории, не бормочите себе под нос, что там у вас написано на слайдах. Люди сами умеют читать, а смотреть все время на вашу задницу, пусть даже она такая прекрасная, как зрелый персик, я думаю, не всем будет приятно. В заключительной части вашей

презентации обязательно должны быть показаны самые простые и самые надежные способы решения тех вопросов, которые были поставлены вами ранее. Не говорите слушателям, что у вас нет четкого плана действий, по решению этой сложной проблемы, а если вы еще работаете не один, а в команде, то обязательно подчеркните, что ваша команда высоких профессионалов, поэтому она способна решить поставленные перед ней задачи. Если цель вашего публичного выступления, мотивировать слушателей на определенные действия, то тогда вы должны показать им выгоду от тех конкретных предложений, о которых вы им только что рассказали. Пусть они прислушаются к вашим словам, и поступят, так как вы им сказали. Если они сделают это, то их непременно будет ждать успех. Вообще призвать аудиторию к каким-либо действиям, довольно трудно, но вполне возможно, главное, чтобы они увидели перспективу для себя лично, тогда они будут поддерживать вас и ваши предложения. В заключении желательно повторить еще раз основные выводы из презентации, поблагодарить

слушателей за их терпение и внимание. После выступления не спешите убегать через черный ход, как правило, всегда находятся люди, которые хотели бы поговорить с вами, обсудить какие-то вопросы, потому что во время выступления они просто постеснялись задать их вам.

Глава. 5 Говорите искренне, и только то, что хорошо знаете.

*Единственный рецепт для любого дела —
быть искренним. Когда ты увлечен,
делаешь что-то искренне,
тогда все получается.*

Сергей Бодров

Как часто мы пытаемся быть искренними со своими родными, друзьями, коллегами, начальником, продавцом и т.д.? Не будем лукавить по поводу искренности, и честно скажем, что довольно часто мы забываем об этом, а может нам просто выгодно говорить неправду. Почему мы так часто говорим неправду? Говоря неправду, мы пытаемся уйти от наказания, получить выгоду, обмануть кого-то, или предстать в лучшем свете. Нет, я не собираюсь читать вам нотации, или нравоучения по этому вопросу, потому что сам часто говорю неправду. Если бы человечество во все века и везде говорило бы только

правду, то вряд ли бы оно дожило до настоящего момента. Вопрос правды – это философский вопрос, поэтому оставим его на рассмотрение ученым мыслителям. Чтобы мы с вами не говорили по поводу правды, она у всех будет своя, а определять что такое высшая правда – это прерогатива Господа Бога. Давайте лучше с вами разберемся, почему искренность и правдивость в публичных выступлениях может дать вам больше, чем скрытая манипуляция, или откровенная ложь. Начнем с хорошей поговорки, которая гласит: «Одного человека вы можете обманывать всю жизнь, большую группу людей вы можете обманывать долго, но нельзя обманывать весь народ долго». Если вы планируете в дальнейшем делать карьеру такого человека, где вам придется выступать публично перед большим количеством людей, то постарайтесь, как можно меньше использовать в своих выступлениях ложь, хитрые манипуляции, искажение фактов, а также умалчивание нужной информации. Вам может, уважаемый читатель, показаться, что я сейчас говорю про какой-то анахронизм, или что такое явление

ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО В СКАЗОЧНЫХ И ДЕШЕВЫХ кинофильмах, где герои говорят только правду. Может это действительно так, и сейчас нет смысла говорить о какой-то там искренности и правде в публичных выступлениях. Пусть на этот вопрос, каждый даст себе подходящий для него ответ. Я же по-прежнему буду стоять на своих позициях и утверждать, что этот совет может пригодиться для всех ораторов и выступающих, не зависимо от тематики их выступлений. Ораторы, которые не имеют большого опыта публичных выступлений, реже прибегают к хитрым уловкам и механизмам манипуляции, но не потому что они такие честные и правдивые, просто они еще не приучены врать напрямую своей аудитории. Даже если они захотят это проверить, во время своего публичного выступления, то уверяю вас, публика может быстро «раскусить» их вранье. Произойдет это не зависимо от их желания скрыть ложь, а все, потому что не опытным ораторам бывает очень трудно незаметно для аудитории манипулировать и врать. Многие ораторы не знают, и не задумываются о том, что невербальная

коммуникация является важным элементом в публичном выступлении. Что же относится к невербальной коммуникации? К ней можно отнести ваш взгляд, жесты, позы, мимику, пантомимику, все эти элементы невербальной коммуникации, гораздо больше говорит о ваших мыслях, чувствах, настроении. Ваша невербальная коммуникация практически не контролируется вашим сознанием, когда вы общаетесь с другими людьми, поэтому с ее помощью довольно просто разузнать в притворном ораторе лжеца. Зато она редко ошибается, можете не сомневаться в этом, она точно выдаст вашу ложь, ваши уловки, вашу неуверенность и ваши манипуляции. Более подробно о важности невербальной коммуникации мы поговорим в восьмой главе. Если вы настолько опытный оратор, знаете и умеете очень тонко играть на чувствах и настроении ваших слушателей, ну тогда это, милые мои, уже не будет называться ложью и манипуляцией – это будет называться высоким ораторским мастерством, высоким профессионализмом или искусством красноречия. Кстати, этим искусством красноречия,

обладали не многие ораторы за последние две тысячи лет. Назвать выступления этих титанов ораторского мастерства, лживыми и фальшивыми, было бы большой ошибкой, потому что миллионы простых людей, которые слушали этих ораторов, верили и доверяли им безгранично. Я ведь тоже не с луны свалился, и знаю, что по большей части в современных публичных выступлениях, особенно у политиков, используются самые хитрые уловки, манипуляции, сокрытие необходимой информации, а иногда и откровенная ложь. В любых странах и в любое время, при любом правлении, всегда будет существовать ложь и манипуляции в публичном пространстве, да и не только там, а в нашей повседневной жизни тоже. Но в отличие от нашей повседневной жизни, где вы вольны врать и манипулировать сколько вам угодно, пока вас не «припрут к стенке», и не надают тумаков, в публичном пространстве это может произойти гораздо раньше, и более болезненно для вас. Кто-то целенаправленно, тщательно и продуманно использует манипуляцию и ложь, для того чтобы завладеть сердцами и умами

миллионов людей, а кто-то по не опытности хочет казаться влиятельным человеком, более знающим, более профессиональным оратором. Политические ораторы, которые используют в своих выступлениях ложь, фальшь и манипуляции очень часто говорят в свое оправдание, что им приходится это делать не ради личной корысти и выгоды, а во спасение народа. Они так любят его, что ради этого идут на такие психологические жертвы. Если вы решили заняться политикой, или уже давно занимаетесь этим довольно прибыльным ремеслом, то тогда вы со мной никогда не согласитесь, и знаете почему, потому что власть – это самый сильный наркотик, от которого практически никому не удавалось избавиться самостоятельно. Чаще всего это происходит с помощью сильного народного «пинка». Люди, которые долго находятся во власти, уже не умеют мыслить такими категориями как, правда-неправда, честно-нечестно, а начинают жестко руководствоваться одной простой максимой, как можно дольше удержаться в кресле. Примеров, я думаю вам, уважаемый читатель, приводить здесь не нужно. Тот,

кто находится при власти, всегда будет с пеной у рта уверять вас, что он никогда не использовал в своей речи ни лжи, ни другой хитрости, поэтому он кристально честен, и чист, как отполированное стекло. Чтобы вы не сомневались в его честности, он тут же быстро переведет стрелки и поведает вам, что его оппоненты всегда используют не законные и коварные приемы в своей публичной речи, так что лучше вам идти к ним и вывести этих поганцев на чистую воду. Точнее говоря не вывести, а сильно раскачать их яхту, купленную на ворованные народные деньги, чтобы эти мерзавцы все попадали в воду и благополучно ушли на дно. Я не могу быть третейским судьей, выгораживать одних негодяев, и топить других, у каждого из нас есть свое понятие совести, чести, искренности и правды. Я также не собираюсь вас разубеждать во всех этих понятиях, потому что это ваша жизнь, ваши взгляды, ваши принципы и ваши идеалы. В этой жизни вы сами принимаете решение, если конечно вы уже доросли до этого возраста. Хотя сейчас много таких людей, которые, благополучно дожив до сорока лет, так и не

умеют принимать самостоятельные решения, за них это делают папы, мамы, или другие люди. Уверен, что вы не из тех людей, раз решили прочитать мою книгу, значит, вы можете, принимать самостоятельные и важные решения. Все мы в процессе жизни выстраиваем свои отношения с окружающими нас людьми. Эти отношения у нас выстраиваются по совершенно разным принципам. С кем-то мы ведем себя более правдиво и честно, а с кем-то, способны на обман и ложь, только не думайте, что я осуждаю вас за это. Нет, конечно. Еще раз хочу сказать вам, уважаемый читатель, что сам я прибегаю к обману и лжи, но только не в публичном пространстве, потому как понимаю, что эта ложь мне может дорого обойтись. Если вы считаете, что все эти слова об искренности и правде, которые необходимо использовать в публичных выступлениях, выеденного яйца не стоят, то я не собираюсь вас разубеждать в этом. Это ваше полное право, прислушиваться к ним или нет. А вот под чем я готов подписаться и отстаивать свою точку зрения до конца (хоть в масле меня варите), так это в вопросе о

том, что говорить нужно только то, что вы хорошо знаете, и в чем разбираетесь. Сейчас я постараюсь убедить вас в этом. Зачем и почему нужно говорить только то, что ты хорошо знаешь и в чем хорошо разбираешься. Первое что приходит на ум каждому — это конечно то, что в результате таких выступлений можно заработать не нужную вам славу хвастуна и болтуна, потом вам придется долго отмываться от этого, уж поверьте мне. За последние сорок лет моей осознанной жизни, мне приходилось немало видеть и слышать таких горе ораторов. Они в своем выступлении собирали в кучу такой «винегрет», что я начинал подозревать данных людей, как минимум в их психической неуравновешенности, потому что их словесная диарея не несла в себе ни какой смысловой нагрузки, логики, нужной и необходимой информации и даже позитива. Если вы во время выступления сомневаетесь в своих знаниях, в своих утверждениях, не используйте их, пока не узнаете и не проверите их истинность, потому что это может оказаться не проверенной информацией, или просто «фейком».

Убедительно прошу не надеяться на русский авось, лучше проверить, и еще раз перепроверь, те данные, которые вы хотите озвучить. Вы можете совершенно не догадываться о существовании в аудитории людей, ваших оппонентов, которые владеют необходимой объективной информацией, тогда эти люди, если захотят, могут выставить вас посмешищем или невеждой. Когда вы получаете вопрос из зала, на который у вас нет четкого ответа, подкрепленного фактами и аргументами, не пытайтесь отвечать туманно и расплывчато, потому что слушатели распознают ваше незнание вопроса. В таком случае, лучше скажите, что сейчас у вас нет времени отвечать на этот вопрос, а если человек будет настаивать, то скажите ему, что после выступления вы обязательно с ним этот вопрос сможете обсудить. Этим самым вы выиграете время, а человек, который задавал вам не удобный вопрос, может и не захочет задать его вам тет-а-тет. Даже если он останется и задаст вам свой вопрос, то ответ на него услышит только он один. Будет его устраивать ваш ответ или нет — это уже его личное дело. Есть и другой

вариант решения этого вопроса, надо честно сказать, что вы в данный момент не знаете ответа на поставленный вопрос, но обязательно узнаете и сообщите задававшему его человеку, если он захочет оставить свои координаты. Данное ему обещание конечно лучше выполнить, этим самым вы сумеете предстать перед ним, как ответственным и думающим о других людях. Почему еще нужно говорить только то, что вы хорошо знаете? Когда вы хорошо знаете тему своего выступления и уверены в своих словах, то ваше внутреннее напряжение и волнение будут гораздо меньше беспокоить вас, вы почувствуете свою правоту и силу. Миндалины, которая находится у вас в глубине мозга, и отвечает за все наши страхи и отрицательные эмоции успокоится, и тогда вы точно не попадете в когнитивный ступор, из которого человеку бывает очень трудно выйти. Стоять с kloкочущим сердцем, потными руками и пересохшим горлом, на забаву публике, не самое приятное занятие для любого оратора. В публичном выступлении возникают неловкие ситуации, это может быть как по вашей вине,

так и по вине того человека, который пришел на ваше выступление с целью сорвать его, поэтому он постоянно будет прерывает вас, комментируя ваше выступление. Ни в коем случае не позволяйте таким людям уводить вас в сторону от темы, не идите у таких людей на поводу, лучше сразу пресекайте такие попытки, или воспользуйтесь мнением зала, для того чтобы воздействовать на этого человека. Скажите, что вы не будете продолжать свое выступление, пока этот человек не успокоится или не покинет зал. Большинство людей в зале, которым нравится ваше выступление, быстро усмирят одну «поганую овцу». Хотя в некоторых случаях лучше самому с помощью своих сторонников вывести этого саботажника вон из зала. Самым большим и главным триггером в вашем публичном выступлении будет ваше психологическое состояние, которым вы сможете проникнуться, озвучивая свою речь. Быть искренним и говорить только то, в чем вы хорошо разбираетесь можно по-разному. Если в ваших словах люди не почувствуют вашей собственной заинтересованности, о чем вы вещаете своим

слушателям, то можете не рассчитывать на успех вашего дела. Вы сами должны глубоко, и по-настоящему проникнуться теми словами, которые срываются с ваших уст, верить в то, что вы пытаетесь донести до своих слушателей. Это состояние твердой уверенности в правильности своих суждений приходит только с большим опытом и практикой. Чем больше вы будете выступать, тем больше специальных знаний и опыта вы будете приобретать, а значит, и ваши выступления будут больше нравиться народу и тогда он захочет вновь и вновь встречаться с вами.

Глава. 6 Как удерживать внимание аудитории.

*Речь нуждается в захватывающем
начале и убедительной концовке.
Задачей хорошего оратора является
максимальное сближение
этих двух вещей.*

Гилберт К. Честертон

Люди обратят внимание на вас еще тогда, когда вы будете подниматься на трибуну, или выйдете в центр зала, или когда включат съемочную камеру и пойдет эфир. Не зависимо от того, какой у вас формат выступления, вам нужно хорошо запомнить одну простую вещь, которая гласит: «У вас не будет второго шанса, чтобы произвести первое впечатление!», – слова Коко Шанель. Также есть и другая русская поговорка: «По одежке встречают, а по уму провожают». Поэтому мы начнем с вашего внешнего вида и вашей одежды. Эти обязательные атрибуты публичного выступления,

хотя и косвенно, но могут очень сильно повлиять на результаты вашего выступления. Представим ситуацию, когда вам необходимо выступать перед обычной публикой. Это значит что публика самая разнообразная, прежде всего ее гендерный состав разный, возрастной состав разный, социальное положение в обществе у всех разное, уровень образования разный, и взгляды на жизнь у всех разные, в общем, нормальные люди. Вы пришли проводить практический семинар на тему этического, эстетического и морального воспитания молодежи в современном обществе. По такому случаю, если вы мужчина, то решили не заморачиваться, на том, что одеть на такой семинар. Вы вообще не привыкли соблюдать разные дресс-коды и прочую ерунду. Поэтому вы надеваете белые шорты выше колен, и коричневую майку с большими вырезами на груди, а что «нормальный прикид», для реального пацана, который знает себе цену. Все это выглядело бы не так и плохо, если бы еще не ваши «татушки» на руках и ногах. Там нанесены самые разные экзотические произведения татуированного искусства: черепа, кости,

алые розы, сатанинские знаки и прочая хрень. Как вы думаете, уважаемые читатели, понравится ли эта художественная галиматья вашим слушателям? У меня на этот счет большие сомнения. Многие ваши слушатели во время выступления будут все время обращать внимание на вашу «художественную роспись». Им будет интересно, что эти знаки и символы обозначают, также их еще больше будет интересовать, а что же там такого интересного у него под майкой и шортами, если здесь такая красочная палитра. Вот было бы здорово раздеть этого оратора догола, и посмотреть на его экзотическое творчество. После прослушивания такого семинара, лекции, тренинга, если спросить слушателей о чем шла речь, то многие просто отвернуться в сторону и тихонько скажут, чтобы оратор их не слышал: «О чем он говорил, я сейчас уже не помню, а вот как он выглядел, я хорошо это запомнил, где только такого оригинала, откопали организаторы мероприятия. Надо же было додуматься до такого, прийти к нам почти что полуголым и проводить еще семинар по такой теме.

Мало того, что он приперся к нам, весь в татушках, так у такого оратора, похоже, совсем нет уважения к публике». Но милые мои читатели, позвольте вам возразить, разве он не привлек к себе внимание, привлек, еще как привлек, только вот это внимание у слушателей было направлено не на тему семинара, а на внешний вид выступающего. Хорошо, вам не нравится полуголый мужчина в татушках, давайте возьмем прекрасную леди. Теперь она спикер, с прежней темой семинара. Если вы забыли, какая была тема семинара, то я напомню вам – это этическое, эстетическое и моральное воспитание молодежи в современном мире. Вот на подиум поднимается, прекрасная молодая леди, на ней бирюзовая юбка, которая едва прикрывает ее распрекрасный пупок, и модный топик с вырезом на груди чуть повыше распрекрасного пупка. Позволим себе самую малость, и обратим внимание только на ее прическу и макияж, но тут в моем скудном словарном запасе не хватит необходимых слов и нужных терминов, чтобы выразить всю прелесть. Мы даже не будем обращать внимания на ее распрекрасное личико.

Лучше мы зададимся вопросом, как вы думаете, является ли заявленная тема семинара для этой яркой и сексапильной особы, важным вопросом в ее повседневной жизни? Я думаю, что вряд ли, потому что представляю, как жены в тычки станут выгонять с такого семинара своих еще не совсем понявших, в чем дело мужей. Те, конечно, будут страстно сопротивляться и говорить, что эта распрекрасная леди не просто эталон сексапильности, она обладает очень высоким профессиональным мастерством своего дела и вот сейчас она раскроет нам все свои тайные знания этики, эстетики и высокого уровня воспитания молодежи. Слабая половина человечества, сидящая в зале, от зависти к шедевр у красоты, обаяния и привлекательности, просто встанет и уйдет. Хотя нет. Она на секундочку остановится в дверном проеме, и громко скажет, чтобы слышала, как раз та самая леди-оратор: «Дура крашенная, вырядилась перед мужиками, а у самой грудь силиконовая и ноги кривые». Все уважаемые господа, публичное выступление закончено, просьба задать билеты обратно в кассу, но возврата

денег за публичное представление не ждите. Шутка! Теперь, я думаю, что стало более понятно, до того как вы откроете свой рот и начнете что-то говорить, необходимо соблюсти определенные правила дресс-кода и этикета. Если вы думаете, что эти правила давно устарели и сейчас можно выступать хоть голым, то вы, мягко говоря, глубоко заблуждаетесь. Эти правила существовали, существуют и будут существовать всегда, не зависимо от ваших предпочтений в одежде, моде, украшениях, макияже и т.д. Учитывайте это обстоятельство при подготовке к выступлению. Я не настаиваю на том, чтобы вы надевали смокинг, или вечернее платье с бриллиантами. Публика должна воспринимать вас нейтрально, не сильно отвлекаясь на ваши атрибуты одежды. Конечно, это еще будет зависеть от самой публики, которая пришла послушать вас. Перейдем к другой части вопроса. Так в чем же секрет удержания внимания аудитории оратором? На мой взгляд, здесь нет ни какого секрета, вся «фишка» заключается в том, что насколько будет интересна и понятна слушателям ваша информация, ровно настолько

вы и сможете привлечь внимание публики. Если предлагаемый вами контент, будет для слушателей интересным и полезным, публика будет слушать ваше выступление с большим вниманием. Они даже на время могут забыть про периодический просмотр поступившей на их смартфоны и телефоны информации. Как реально этого добиться, когда гаджеты сейчас становятся важнее живого общения, скажу честно, не знаю. Хотя этот факт не должен вас сильно огорчать и расстраивать, потому что сейчас вы практически не найдете ни одного блестящего оратора, который сумел бы захватить своим вниманием публику на продолжительное время. Люди на подсознательном уровне, настолько привыкли к своим гаджетам, что уже не зависимо от того, где они находятся и чем заняты, просто машинально достают свои смартфоны и телефоны для проверки информации. Даже судья, который будет зачитывать им смертный приговор, не сумеет привлечь их внимание на столько, чтобы они пропустили входящий звонок, на который необходимо срочно ответить, а вдруг там Президент

объявил им помилование. Шутка, из серии черного юмора! Я не считаю себя законченным перфекционистом, поэтому буду говорить об удержании внимания слушателей на какое-то время, а не о полном погружении их в транс. В социальной психологии это время определено как максимум 10-15 минут, потом наш мозг машинально переключается на что-нибудь другое, здесь главное, чтобы он не оставался там надолго. Для того чтобы удержать внимание слушателей, как можно дольше, необходимо, как можно круче сделать завязку вашего выступления. Для чего это надо, вы уже я думаю, догадались сами, а если не догадались, то тогда на нижеизложенном примере покажем механизм и принцип работы такой крутой завязки. Вас пригласили выступить по очень сложному и трудному вопросу. Вы поднимаетесь на трибуну и начинаете твердым металлическим голосом говорить: «Уважаемые дамы и господа, я только что получил специальную секретную информацию от всемирно известного научного физико-географического общества. Так вот, уважаемые дамы и господа, они по большому

секрету мне сказали, что жить нашей планете осталось ровно два понедельника». Гробовая тишина в зале, все сразу включили свое «большое ухо». Тогда вы окинули застывшие в ужасе лица своих слушателей, и продолжаете: «Хотите знать, почему это произойдет? К нам на 48-ой космической скорости, летит гигантский астероид, который врежется и расколется нашу прекрасную планету на мелкие кусочки». После произнесения этих слов, люди в зале просто будут в шоке, у них полный ступор. В это время вы делаете длинную паузу, окидываете зал своим пронизательным взглядом, видите наполненные ужасом глаза ваших слушателей, которые прямо сейчас готовы броситься в объятия тому человеку, который предложит им спасение, и продолжаете свое триумфальное выступление, начиная с таких слов: «Всю эту глобальную катастрофу я предвидел еще задолго до ее наступления, поэтому предпринял все необходимые действия, которые помогут нам самим спастись и спасти человечество. Это спасительное ноу-хау мне удалось разработать, и теперь я готов поделиться им во

спасение всего человечества. Оно поможет нам избежать катастрофы, при условии, что все мы, будем следовать этим научно доказанным рекомендациям». Далее идут эти самые «научно» доказанные и проверенные жизнью рекомендации, естественно разработанные вами в опасных для вашей жизни условиях. Хотя такая «крутая» завязка кому-то может показаться смешной и не правдоподобной, но ведь мы сейчас говорим о привлечении и удержании внимания аудитории, а здесь, как известно, не работают простые и тривиальные вещи, озвученные даже самым блестящим оратором. Если мы хотим завладеть вниманием слушателей мы должны говорить им что-то не тривиальное, что-то не обычное, интересное, выходящее за пределы обычного рутинного мышления. Публика должна взглянуть на предлагаемое вами решение проблемы с другой стороны, более интересной, привлекательной для слушателей. Если вы не сумеете подать информацию в нужном ключе, или не обладаете необходимой интересной для аудитории информацией, то вам будет очень трудно удержать

внимание публики. Нет, конечно, на какое-то время вы можете привлечь внимание публики, сплясав для ее гопака, или польку-бабочку, но этим вы только развеселите вашу аудиторию, хотя и это иногда бывает нужно сделать. Не будем забывать, что мы с вами говорим здесь не про народные песни и пляски, а про то, как удерживать внимание аудитории с помощью вашей зажигательной речи. Нашему мозгу всегда нравится узнавать что-то новое, поэтому люди хотят услышать от вас что-то новое, интересное, за этим они пришли на ваше выступление, а прописные истины они сами знают, поэтому учить их этому не нужно. Так вот после вашей захватывающей, оригинальной сюжетной завязки, во время которой постарайтесь как можно лучше захватить внимание публики, необходимо перейти к основной части вашего выступления. Удерживать внимание слушателей в этой части выступления, необходимо с помощью необычной подачи материала, то есть вы своими аргументами и доводами должны убедить и заинтересовать публику в простом и эффективном действии, которое необходимо

будет сделать. Люди будут вас внимательно слушать только тогда, когда увидят и услышат близкие по духу ей советы, предложения, рекомендации. Вы должны быть готовы к тому что, не все люди в зале будут соглашаться с вашими мыслями и доводами – это будет служить как раз показателем того, что они слушали вас, и хотят обсудить с вами интересующий их вопрос. Когда во время выступления вы почувствуете, что ситуация в зале становится напряженной, постарайтесь снять это напряжение используя юмор, или переключитесь на другую более нейтральную тему, которая постепенно восстановит равновесие в зале. Очень внимательно следите за общей реакцией зала на свое выступление. Опытные ораторы знают и чувствуют реакцию зала во время своего выступления, поэтому всегда используют самые разные способы восстановления нормальной рабочей обстановки в зале. Очень хорошо будет удерживать внимание публики ваша искренняя и эмоциональная речь, насыщенная метафорами, а также яркими картинками. Не важно, о каких предметах, явлениях или действиях вы

говорите в своем выступлении, главное вы должны так зажигательно и эмоционально говорить про это, чтобы у слушателей в головах, как можно ярче рисовались те самые прекрасные, или, наоборот, страшные образы. Аудитория будет не только слушать вашу речь, но самое главное она будет следить за вашим взглядом, за вашими движениями, мимикой, выражением лица, рук, для того, что бы убедиться в искренности ваших слов. Повторюсь еще раз, ваши слова, которые несут смысловую нагрузку, менее важны, чем ваши произвольные движения и жесты. Люди будут слушать не только, то, что вы говорите, но и будут понимать язык вашего тела, то есть вашу невербальную речь. По этим невербальным признакам они больше могут узнать о вас. Если ваши слова говорят одно, а жесты другое, то будьте уверены, что люди уйдут с вашего выступления разочарованными, потому что они посчитают, что вы были с ними не полностью откровенны, а возможно даже лгали им. Оно вам это надо? Уважаемые читатели, запомните раз и навсегда, ни какие специальные хитрые способы и механизмы не

помогут вам, если вы двух слов связать не можете, а решили выступать в Государственной Думе. Чтобы с вами такого не случилось, вы должны обладать обширными, и главное, проверенными знаниями в той области, в которой считаете себя профессионалом. В американской психологической науке есть такое распространенное правило. Это правило гласит, что для того чтобы стать профессионалом, практически в любом деле, необходимо заниматься этим делом как минимум десять тысяч часов, что примерно составляет не менее семи лет. Если сложить все мои годы, когда я впервые стал интересоваться психологией и риторикой, то получается ровно двадцать пять лет. За это время я не только преодолел это планку, но и ушел далеко вперед, хотя и теперь не считаю себя мастером ораторского искусства, но кое-чему я все-таки научился. И последнее правило по этому вопросу. Как удерживать внимание аудитории? Это правило звучит так: «Аудиторией нужно овладеть, как мужчина овладевает женщиной». Не забывайте, что вы главный герой на

этой сцене, а значит и вести себя вы должны как «герой-любовник», который всегда добивается успеха.

Глава. 7 Какой язык использовать выступая публично.

*Язык – это оружие литератора,
как ружье – солдата.*

*Чем лучше оружие –
тем сильнее воин.*

Максим Горький

Прежде чем мы с вами начнем говорить о языке, который нужно использовать в публичных выступлениях, давайте сначала определимся с вашим языком, на котором вы обычно разговариваете. Если у вас нет дефектов речи, затрудняющих понимание вашей речи другими людьми, то тогда можете говорить хоть на эфиопском языке, главное чтобы ваши слушатели понимали эфиопский язык. Речь человеческая, на которой мы обычно разговариваем, у всех разная. Не видя человека, мы можем определить, какой человек это говорит, конечно, при условии, что с

этим человеком вы хорошо знакомы, часто общались с ним в живую и слушали его речь. Как мы это узнаем? Прежде всего, у каждого из нас свой неповторимый, уникальный голос который состоит из высоких или низких частот, темпа голоса, его быстроты или медлительности, громкости голоса и т.д. Все эти уникальные качества голоса присущи только одному человеку, поэтому другому человеку бывает очень трудно в точности воспроизвести голос другого человека. Как же так, скажете вы, а комики словесного жанра, которые умеют пародировать других людей, они ведь научились очень хорошо и точно воспроизводить голос другого человека? Да, это все так, но это подражание чужого голоса носит лишь поверхностный характер, и во многих случаях не имеет более точного звучания голоса другого человека. Голосовые связки человека и полость рта, с помощью которой издаются практически все звуки у каждого из нас, уникальны и индивидуальны, как и другие наши органы осязания, обоняния, зрения, слуха. Можно провести такой эксперимент, записать ваш голос на высокоточный

биометрический чувствительный прибор, и голос другого человека, который пытался подражать вашему голосу, так вот, после расшифровки вашего голоса, мы увидим, как сильно отличается ваш уникальный голос, от голоса того человека, который пытается подражать вам. Для чего я вам это рассказываю, чтобы было понятно, что ваш голос также уникален, как и ваша публичная речь, которую вы произносите. Какой язык лучше использовать при выступлении публично? Нужно использовать тот язык, на котором обычно разговаривает ваша аудитория, и который она хорошо понимает. С чем такое утверждение связано, спросите вы? Прежде всего, с тем, что мы всегда лучше воспринимаем, ту речь, которая нам близка по смыслу, по стилю изложения, по оборотам речи, по понятным нам терминам и по специальным словам, а также по ряду других факторов, которые будут позитивно влиять на наше с вами восприятие речи. Какие проникновенные слова вы будете использовать в своем выступлении, чтобы слушатели поверили вам и поддержали вас, это будет зависеть только от вашего

интеллекта и умения общаться с разными людьми. Давайте представим обычное публичное выступление, где вы должны произнести пламенную речь, в поддержку голодающих детей страны Зулусов. Для начала взглянем на внешний вид оратора. Как вы думаете, как должен выглядеть оратор, который пришел к вам, для того чтобы облегчить ваши кошельки? Представили? Теперь давайте более подробно поговорим о внешнем виде оратора. Так в какой одежде оратору лучше всего выступить, чтобы убедить слушателей в искренности своих благородных намерений, и чтобы слушатели дружно полезли в карманы доставать кошельки? Если вы наденете костюм, за 20 тысяч долларов и на руке у вас будут часы марки Rolex за 30 тысяч долларов, то слушатели, засомневаются в вашей искренности помочь голодающим детям страны Зулусов. В такой ситуации они вправе задать вам каверзный вопрос: «Сам-то ты, как видно «богатенький Буратино», тогда ответь нам, сколько собственных долларов ты перечислил голодающим детям страны Зулусов?» Вам, как

инициатору пожертвований, придется объяснять слушателям, что вы добровольно перечислили миллионы собственных долларов, а также приняли самое активное участие в печальной судьбе голодающих детей страны Зулусов. Такой ответ может не удовлетворить слушателей, и они начнут задавать наводящие вопросы. Они попросят вас назвать точную цифру перечисленных денег, из какого банка были сняты эти деньги и на чей счет они перечислены. В общем, из всего этого балагана может получиться, не ваше публичное выступление, которое было запланировано еще полгода тому назад, а диалог с не приятными вопросами, и не совсем честными ответами. А причем здесь язык, спросит читатель? А я отвечу. Если вы не немой, и привыкли излагать свои мысли с помощью языка, а не жестов, то на все вопросы слушателей вам придется отвечать вербально, а это значит, что вам со своими слушателями желательно разговаривать на близком и понятном им языке. Чтобы слушатели захотели расстаться со своими кровными, вам придется надеяться только на свой хороший

разговорный язык. Вы также можете рассчитывать на хорошую работу вашей префронтальной коры головного мозга. Как известно, она отвечает за когнитивные (мыслительные) способности человека. По поводу важности языка есть очень хорошая басня про Эзопа. В древнем Риме у богатого феодала Ксанфа, был раб Эзоп. К Ксанфу в гости приехал очень важный воин. Ксанф приказал Эзопу приготовить самое лучшее блюдо, которое не стыдно будет подать дорогому гостю. Раб Эзоп приготовил жареный язык и подал его Ксанфу, сопроводив это блюдо такими словами: «Язык мой, друг мой. С помощью языка вы выражаем свою любовь, восхищаемся прекрасным, дарим радость другим людям, делаем мир лучше». Ксанфу и его гостю понравилось такое утверждение Эзопа. Тогда Ксанф приказал Эзопу приготовить самое худшее блюдо, какое можно только себе представить. Эзоп приготовил снова язык и принес Ксанфу. Ксанф взглянул на блюдо, и был страшно удивлен: «Ты что Эзоп, издеваешься над нами, минуту назад ты же сам говорил что язык — это самое лучшее, чем наделен

человек, а теперь ты утверждаешь, что язык — это самое худшее из всех грехов человека, объясни, как такое возможно? На это дихотомию Эзоп ответил Ксанфу: «Человеческим языком объявляются войны, людей отправляют на виселицы, используя язык, люди лгут и обманывают, грабят и убивают других людей, разрабатывают и приводят в исполнение свои кровавые планы». Ксанфу и его гостю пришлось согласиться с новыми доводами Эзопа. Мораль этой басни понятна всем, как вы сумеете распорядиться своим языком, так он и будет для вас, или врагом или другом. Продолжаем тему голодающих детей страны Зулусов. Выступая, вы должны показать людям не общее состояние голодающих детей многострадальной страны Зулусов, потому что вряд ли ваши общие слова о голодающих детях покажутся людям убедительными, чтобы они пожертвовали свои кровные. Будет лучше если вы в цифрах, подробно изложите всю необходимую информацию, для того чтобы в головах у людей сложилась ужасная картинка, голодающих и умирающих детей страны Зулусов. Для большего

эффекта ваших слов, вы можете использовать фото и видео материалы, но все это будет не так сильно действовать на вашу аудиторию, как реальный голодающий ребенок страны Зулусов, который не твердой походкой, с горящими глазами от постоянного голода поднимется на трибуну или выйдет в центр зала. Вот это будет та «фишка», или как еще говорят «рояль в кустах», с помощью которого вам действительно удастся убедить своих слушателей в необходимости помощи голодающим детям страны Зулусов. Я думаю, хватит говорить про голодающих детей страны Зулусов, которых, кстати, я сам никогда и не видел. Этот придуманный мной пример, я привел не просто для вашего развлечения, как вы сами понимаете, а для большей убедительности и большей наглядности. Теперь, я думаю, для многих стало более понятно, какой язык, в связке с другими элементами публичного выступления нужно использовать, чтобы добиться результата. Ваш язык во время публичного выступления, должен быть настолько выразительным и зажигательным, чтобы у слушателей появилось

желание, не дожидаясь окончания вашего выступления, вскочить и бежать выполнять, все ваши рекомендации. Но не надо тешить себя такими иллюзиями, потому что замотивировать людей на какие-либо действия в реальной жизни не так-то просто, пусть даже вы такой крутой оратор. Существует очень много способов подачи самой различной информации с помощью вербальной речи. Но самая успешная речь будет у того оратора, который сумел подобрать ключик к сердцам и умам слушателей. Здесь нужно оговориться и сказать, что женщины больше чем мужчины любят «ушами», поэтому ваши слова могут произвести на их очень сильное впечатление. Ученые антропологи и психологи давно доказали, что женщины более эмоциональны, впечатлительны и чувствительны – это не обвинение в адрес слабого пола, просто сама природа так распорядилась. Да простят меня женщины, за эти откровения, но на женских чувствах, особенно если эти женщины молодые, можно очень хорошо сыграть. Самая хорошая роль в этом театральном сценарии – это конечно роль героя, эдакого «супермена», человека

который все знает, все умеет, а главное, может в любой момент рисковать своей жизнью ради возлюбленной. Сам он просто красавец, ума и денег у него палаты, вот такому мужчине можно довериться полностью. Он никого не боится и всегда встанет на защиту женщины. Некоторые опытные ораторы мужчины, в своих публичных выступлениях, довольно часто достают из рукава гендерный козырь, с целью повлиять на сознание и подсознание слабого пола. Еще один важный момент в публичном выступлении, на который нужно обратить ваше внимание. Когда выступаете, не спешите, не тараторьте, четко и ясно проговаривайте полностью слова, чтобы у слушателей не создалось впечатление, что у вас «каша» во рту и каша на языке. Еще один совет, если вы общаетесь с обычной публикой, то по возможности не «грузите» ее шибко заумными, академическими словами, или не понятными для них терминами. Бывают моменты в публичном выступлении, когда нельзя избежать этих терминов, понятий и значений, потому что они приняты в научном сообществе и четко выражают суть предмета, тогда

после их озвучивания будет лучше, если вы простыми и понятными словами, объясните людям, что это означает на самом деле. Высота, темп, интонация, громкость вашего голоса должны меняться в ходе вашего выступления. Там где нужно сообщить что-то очень важное, сначала сделайте остановку, понизив голос, а потом громко, четко и ясно выдайте слушателям новую сенсацию, или сентенцию. Слушатели будут зачарованы вашей осведомленностью и эрудицией, при этом вы, как предобрейший мирянин, не можете не просвещать своих любимых слушателей, поэтому делитесь с ними этой важной информацией. Постепенно во время выступления у слушателей начинает «замыливаться» острота внимания к речи оратора, люди начнут «зависать» в своих смартфонах и телефонах, тогда необходимо сделать небольшой перерыв или взять рекламную паузу. Главное не нужно из этой ситуации делать трагедию, начинать жаловаться и упрекать тех людей, которым стало не интересно ваше выступление. Запомните, даже если люди пришли на ваше выступление, это еще не значит,

что они должны сидеть, как первоклашки на уроке. Начнете делать такие замечания в адрес этих людей, то ваша аудитория, к концу выступления, может заметно сократиться, или вообще само ликвидироваться. В данной ситуации, важно чтобы эти люди не мешали другим слушателям, для которых ваша информация представляет интерес. Такое случается на открытых публичных выступлениях, где может присутствовать каждый желающий. Некоторые люди приходят на это мероприятие просто поглазеть на других людей, а когда им это надоедает, то они просто уходят. Очень важный момент для публичных выступлений, который тоже необходимо учитывать — это ваши голосовые связки. Если они не настолько натренированы, чтобы в течение 2-3 часов непрерывно говорить, и при этом не охрипнуть, то вам не нужно делать свое выступление слишком длинным, только ради того, чтобы вы могли покрасоваться «самим любимым». Многие ораторы поднимаются на трибуну как раз только за тем, чтобы покрасоваться самому, а после своего выступления спрашивают у всех, как он сильно и ярко «отжигал».

Тогда многие люди, чтобы поберечь его болезненное самолюбие отвечают: «Ну ты ваще, красава!». Хотя в головах у них совсем другие эпитеты и слова, по поводу вас, и вашего выступления. Когда выступаете, следите за своей речью, подбирайте правильные слова и выражения. В нашем русском языке очень много слов, которые имеют много двояких смыслов, а также различных интерпретаций, поэтому в каком контексте они используются – это очень важно. Еще со школьной скамьи мы все знаем крылатое выражение: «Казнить, нельзя помиловать», здесь не простой перенос запятой, а решение о жизни и смерти человека. Конечно за плохой язык во время своего выступления, который вы используете, вас не посадят на кол и не сожгут на костре, но могут привлечь к ответственности за оскорбления чувств определенных категорий граждан. Есть много трудновыговариваемых слов, их не желательно использовать в своем публичном выступлении, а если все-таки решились на это, то предварительно хорошенько потренируйтесь в проговаривании их. Я думаю, будет лучше, если вы

замените эти труднопроизносимые слова, на другие, более простые и легко выговариваемые, что бы во время своего выступления, вы не думали, как вам правильно выговорить эти поганые слова. Даже если с восьмой попытки, вы все равно не можете выговорить это проклятое слово, плюньте на его и замените другим, более простым, для вашего произношения. Очень многие люди думают, что есть какие-то специальные знания, секретные книги, крутые тренинги, в которых говорится о магической силе правильно используемого языка в публичной речи, с помощью которого все ваши выступления будут проходить на ура. Уверяю вас, уважаемые читатели, что все эти уловки придумали «хитрожопые эксперты», для того чтобы нагнать туману и пурги, на нас с вами. Нет таких учебников и таких книг, все это «бред сивой кобылы». Магнетизм ваших слов может сработать на отлично только тогда, когда люди будут доверять вам, и увидят в вас интересную, харизматичную личность. Говорят, что харизма – это Божий дар, согласен с этим утверждением, но при этом нужно твердо понимать и хорошенько запомнить, что

дар этот, никогда не поселится в пустой и дырявой голове, даже при самых благоприятных условиях. Язык, как уже было сказано, может стать для вас не только другом, но и вашим злейшим врагом, от которого вы сами больше всего и пострадаете, поэтому иногда его лучше держать за зубами. Не зря же Господь Бог наделил всех нас двумя глазами, двумя ушами и одним ртом. Сделал он это за тем, чтобы мы могли больше видеть и больше слушать. Ваша речь, которую вы будете постоянно использовать в публичных выступлениях, со временем будет шлифоваться и станет более профессиональной. Только с помощью постоянной практики, и еще раз практики, вы добьетесь мастерства владения словом. Не нужно тешить себя иллюзиями и надеждами о том, что вы без большой практики, ошибок, срывов, падений, разочарований, сумеете в совершенстве овладеть самым ярким, самым зажигательным языком публичных выступлений. Если кто-то еще думает, что это именно так, то мне жаль вас, потому что все это «девичьи грезы», и не более того. Для того чтобы: «Глаголом жечь сердца людей», нужно

быть Пушкиным, ну или, по крайней мере, Цицероном, чтобы через две тысячи лет, люди могли сказать про вас: «Вот это был великий оратор, хотя язык он использовал самый обычный».

Глава. 8 Значение невербальной коммуникации.

*Жест должен отражать мысль,
он гармоничен или глуп
в зависимости от того,
умен оратор или нет*

Сара Бернар

Для того чтобы было понято вам, я постараюсь подробно объяснить, что такое вербальная, а что такое невербальная коммуникация, хотя эти термины сейчас знакомы школьникам старших классов.

Вербально – это слово происходит от латинского «verbalis», что означает словесно. Т.е. общение в этом случае происходит с помощью слов.

Вербальное общение бывает трех типов:

1. Речь – общение посредством слов (диалоги, монологи).
2. Письменное общение – от руки, печать на компьютере, смс-ки и т.п.

3. Внутреннее – ваш внутренний диалог (формирование мыслей).

Невербальная коммуникация – другие виды общения, кроме словесных. Что это может быть:

1. Взгляд, жесты, мимика и позы – все это говорит нам о многом, если уметь их считывать.

2. Акустическое невербальное восприятие – это оценка голоса (его ритм, тембр, громкость, яркость, паузы, кашель).

3. Тактильное невербальное общение – прикосновения (имеет очень весомое значение).

4. Запахи – какие-то привлекают, а какие-то отталкивают.

5. Подвижность – оживляет восприятие, но при слишком высокой подвижности наступает утомление.

6. Границы личного пространства – переход их выводит человека из зоны комфорта или, наоборот, сближает.

Теперь давайте сошлемся на компетентные научные данные по тому, как воспринимается другими людьми вербальная и невербальная коммуникация.

Итак, наша речь другим человеком воспринимается от 7 до 10%, интонация голоса 25-30%, взгляд, позы, жесты, мимика 55-60%. Когда мы публично выступаем, то чаще всего думаем, что наши слова врезаются прямо в сердце и мозг слушателей. А думаем мы так потому что, считаем что, если я выступил с пламенной и зажигательной речью, то люди просто обязаны заслушаться моими словами. Мы представляем, что они еще долго будут пережевывать наши слова, когда будут засыпать. Хочу вас разочаровать по этому поводу. Слова, конечно, имеют значение, тем более, если они исходят от чистого сердца и с чистыми помыслами. Правда здесь есть одно но, если ваши слова расходятся с вашими произвольными и не контролируемые жестами, мимикой, то можно сказать, что вы пытаетесь выдать слушателям желаемое за действительное. Давайте начнем с самого простого, с того, что мы не можем, выступая публично надеть на свое лицо маску,

(хотя сейчас во время пандемии это практически обязательное условие), связать себе руки, а на ноги себе надеть пудовые свинцовые ботинки и начать произносить зажигательную речь. Хотя ради чистоты эксперимента, можете попробовать это сделать, насколько хватит у вас сил, я не знаю, но уверен, что вы в таком состоянии долго не протяните. Вам нестерпимо захочется открыть свое лицо, освободить руки, сбросить эти проклятые пудовые ботинки, для того чтобы почувствовать свободу движений своего тела. Когда вам удастся сделать это, то люди лицезрят, вас в полном соответствии с вашим прекрасным образом. Я не знаю, насколько вы интересуетесь нейробиологией или психологией, поэтому не могу точно сказать, какое влияние и значение имеет для вас невербальная коммуникация, но если придерживаться научно доказанных фактов, на первом месте по своей значимости и воздействию на собеседника стоит наш взгляд. Не зря же есть хорошая поговорка про это: «Ваши глаза – это зеркало вашей души, или можно сказать, квинтэссенция невербальной коммуникации».

Заглянув в глаза другому человеку, можно очень многое узнать. Глаза – это выразитель вашего внутреннего состояния, и скрыть это внутренне состояние мы с вами практически не можем, правда если потренируемся очень долго и хорошо, то может что-то и получится. Прибавьте к этому язык жестов, который также можно отнести к важной составляющей невербальной коммуникации. Овладев хотя бы этими двумя столпами невербальной коммуникации, вы научитесь распознавать душевное и психологическое состояние не только у *Homo sapiens*, но и других видов фауны. Две третьих своей осознанной жизни, мы проводим, бодрствуя, то есть ваше сознание находится в нормальном рабочем состоянии, которое позволяет нам спокойно размышлять и принимать решения. Наше сознание в это время не изменено ни внешними, ни внутренними факторами, которые могли бы повлиять на наше поведение. В таких случаях говорят: «В здравом уме и твердой памяти». Вся поступающая к нам информация обрабатывается нашим главным командным пунктом, передней префронтальной корой,

в зависимости от этого мы принимаем решение о пользе или вреде для нас поступившей к нам информации. Случается так, что, окружающая среда быстро информирует нас об опасности. Это может быть все что угодно, внезапно появившийся автомобиль, большой хищный зверь, человек с пистолетом в руке, огромная змея прямо под вашими ногами, тогда передняя префронтальная кора не успевает принимать решение, а решение принимает наше миндалевидное тело. *Миндалевидное тело (лат. corpus amygdaloideum), мозжечковая миндалина, амигдала – область мозга миндалевидной формы, находящаяся в белом веществе височной доли полушария под скорлупой, примерно на 1,5–2,0 см сзади от височного полюса.* У миндалины в этом случае существует всего три основных команды для нас «бей, беги или замри». Помимо этого у нас есть подсознание или (бессознательное) это состояние работы нашего головного мозга, которое мы не можем отследить, даже если будем использовать оборудование фМРТ по визуализации работы головного мозга с очень хорошим

разрешением. Это не должно вас сильно расстраивать, потому что, на уровне подсознания, мы практически многое узнаем. Как это удастся нам, спросите вы? Все это мы проделываем с помощью интуиции. Что такое интуиция? Вряд ли найдется хоть один уважающий себя и свою репутацию ученый, который сумеет, с помощью научной теории или гипотезы, дать точное определение этого понятия. Мы привыкли, это психологическое состояние именовать, как шестое чувство, которое помогает нам, как можно меньше совершать ошибок. Даже если ваша интуиция развита хорошо, ошибки вы все равно будете совершать, но совершать вы их будете гораздо реже. Теперь вернемся к нашему вопросу. Почему у людей, которые не только слушают вас, но еще и видят вас, в памяти останется гораздо больше информации? В данном конкретном случае люди могут не только вербально воспринимать речь выступающего, но и зрительно наблюдать за глазами оратора, его мимикой, жестами, а также другими элементами невербальной коммуникации. Сам образ оратора может многое говорить слушателям о его

внутреннем состоянии. Как оратор жестикулирует, какие движения он делает руками, какой у него взгляд, улыбается ли он во время выступления – все это говорит очень красноречиво само за себя. Я могу привести вам пару, тройку примеров, чтобы было понятно, почему опытные ораторы стараются использовать невербальную коммуникацию, как основной коррелят между словом и жестом. Я родом из Советского Союза, прошел все партийные стадии, начиная с октябрёнка и заканчивая членом КПСС, поэтому на призыв пионера: «Будь готов!», у меня и сейчас появляется желание вскинуть правую руку перед лицом, для того чтобы, бодро и весело выпалить: «Всегда готов!». Другой случай невербальной коммуникации более печальный. Когда мы смотрим военную хронику, или фильмы про Великую Отечественную Войну, то видим, как приветствовали немцы своего фюрера. Они вскидывали правую руку вверх, при этом произносили нацистское приветствие, с целью выразить свою приверженность фюреру. Рассмотрим другой случай, более забавный, и в тоже

время весьма запоминающийся. Был в Советском Союзе такой правитель, Никита Сергеевич Хрущев. Его отношение к капиталистическим странам, особенно к Америке, было настолько негативным, что он постоянно желал ей скорой кончины. Так вот, когда Никита Сергеевич Хрущев приехал выступать в Организацию Объединенных Наций (ООН). Свое выступление он начал с того, что социалистический строй, который сейчас существует в Советском Союзе, гораздо лучше капиталистического во всех отношениях, особенно он хорош для простого народа, а капиталистический строй мы в самое ближайшее время похороним. Что бы подкрепить свои слова подходящим и запоминающимся жестом, а также навести страху на весь капиталистический строй и членов ООН, он снял с ноги ботинок и стал им стучать по трибуне. Честно говоря, ни кто не ожидал, что Никита Сергеевич решится на этот экстравагантный поступок. Речь его тоже изобиловала крылатыми фразами. Вот чего только стоит одна цитата из выступления Никиты Сергеевича, дословно: «Мы ваш капиталистический строй,

«кузькину мать» похороним, а сами будем развиваться и расти дальше, потому что социалистический строй создан во имя народа и для народа!». Как мы с вами видим, на сегодняшний день социалистический строй «приказал долго жить». Можно привести еще один пример из реальной жизненной ситуации. Все водители сталкивались с агрессивным и опасным вождением, когда ваш автомобиль подрезали, а после этого могли еще показать вам средней палец. Этот жест в нашей жизни считается настолько не приличным, что многие водители после такого психологического потрясения, еще долго не могут прийти в себя. Хотя на первый взгляд ни чего особенного не произошло, вам не грозили кулаком, хотя этот жест для вас был бы мене оскорбительным. В этом конкретном случае невербальная коммуникация несет в себе огромную негативную силу, поэтому вы будете в бешенстве от такой наглости со стороны другого водителя. В связи с этим хочу предостеречь вас, уважаемые читатели, прежде чем использовать какие-либо жесты, подумайте о том, как это может быть воспринято другим

человеком. В разных странах мира существуют совершенно противоположные по смыслу жесты. Например, в Болгарии, покачивание головы горизонтально в разные стороны, означает согласие человека, мы же этот жест воспринимаем, как отрицательный ответ. Все эти элементы невербальной коммуникации, которые используются в обычной жизни, используются чаще всего не произвольно, как дополнение к сказанным словам. Нейробиология, как наука, за последние двадцать лет сделала огромный скачек, точнее говоря, прорыв в области изучения работы мозга, но вряд ли кто-то из научного мира точно скажет вам, почему невербальная коммуникация оказывает на другого человека такое большое влияние, а вербальная занимает только третье место в коммуникативных процессах. Сам я прочитал сотни научных книг по вербальной и невербальной коммуникации, но для меня все равно так и осталось загадкой, почему происходит такое не соответствие, между вербальной и невербальной коммуникацией. На каком основании невербальная коммуникация

занимает первое место, во время нашего визуального общения с другим человеком? На этот вопрос у меня есть только одно не научное объяснение, пока еще плохо изученного этого феномена. Наш прародитель, когда-то очень давно, не обладал какой-либо членораздельной и полноценной речью, а общался с другими гоминидами (древние человекоподобные существа), с помощью жестов и мимики, поэтому в нашем мозге сохранился отдел, который хорошо разбирается в наших взглядах, жестах и в нашей мимике. Действительно ли это так на самом деле, или мое предположение совершенно ошибочно, могут подтвердить только специально проведенные нейробиологические и нейропсихологические исследования головного мозга. Есть много научных работ, которые опираются на самые разные исследования данного вопроса. Одни ученые говорят, что невербальная коммуникация лучше понимается другими людьми, потому что мы произошли от обезьян, а у них, как известно взгляд, язык жестов и движений значит гораздо больше, чем их вербальные звуки, с

помощью которых они общаются. Другие опираются больше на наше подсознание, и говорят, что человек получает больше информации на подсознательном уровне, и поэтому хорошо умеет считывать взгляд другого человека, хорошо понимает язык жестов, мимику, пантомимику. Сам я по этому поводу думаю, что все будет зависеть от конкретного человека, его возраста, интеллекта, интуиции. Если человек внимательный и наблюдательный, то при разговоре с собеседником, он сумеет разглядеть в другом человеке очень много нужной и полезной ему информации. Одно можно сказать точно, что невербальная коммуникация, хотим того или не хотим, пока остается на первом месте по важности восприятия, среди других видов коммуникации. Когда я выступаю публично, то не задумываюсь о том, как правильно использовать невербальную коммуникацию, чтобы добиться успеха. Это мастерство приходит со временем, и с большой практикой, ты вдруг начинаешь замечать, что твоё выступление действительно понравилось слушателям. Твои неуловимые позы, жесты, взгляды, движения и

многое другое, рассказали слушателям столько интересной информации о тебе, что у них уже сложилось свое мнение, и переубедить их в обратном бывает очень трудно. Я считаю, что, когда вы выступаете публично, то не зависимо от вас, вы уже используете невербальную коммуникацию, поэтому лучше не пытаться манипулировать вниманием и сознанием слушателей. Люди, которые слушают вас в живую, заметив в вашем взгляде, в ваших жестах, позах, движениях, диссонанс между вашими словами и жестами, сразу поймут, что вы ведете себя с ними неискренне. Если ваши слова не будут иметь той внутренней связи между вашими жестами и мимикой, то будьте уверены, что выступление вы практически провалили. Ваш язык жестов будет красноречиво говорить что вы, что-то не договариваете, или вообще врете, а кто, извините меня, захочет иметь дело с вруном и манипулятором. Сейчас в нашей жизни столько всего неоднозначного, особенно это касается публичной сферы, вот где полный простор для манипуляций и откровенной лжи. Правда все это

сейчас называется более мягко и изощренно. Теперь это тонкие маркетинговые ходы и PR кейсы. Хорошо это или плохо, да все по-разному, кому-то хорошо, кому-то хреново. Все это происходит в реальной, обычной нашей жизни. На основании этого рассуждения делаем такой неоднозначный вывод, который не понравится многим, где-то тонкое вранье – не хорошо, а где-то без этого просто не обойтись. Мы с вами не полиция нравов, и не Господь Бог, чтобы судить о действиях и поступках других людей, пусть с этим разбираются люди, кого больше всего эти вопросы волнуют. Мы ведем разговор, о том, как правильно использовать в публичном выступлении невербальную коммуникацию. Хотя, честно сказать, я не представляю такого оратора, который не хотел бы использовать невербальную коммуникацию в своем выступлении, такого просто не может произойти по умолчанию. Знаете, это как представить, что вышел человек выступать и вдруг перестал дышать. Но даже в таком экстремальном случае, его помутневший взгляд, будет говорить слушателям о многом, и прежде всего о том, что не

плохо бы ему начать дышать пока он совсем не отдал концы. Не зависимо, от того насколько вы владеете данным мастерством, или не владеете им вовсе, невербальная коммуникация уже существует во всех разнообразных видах и формах нашей разговорной речи. Конечно, приятно смотреть на выступления профессионалов своего дела, начинаешь замечать в выступлении яркие обороты речи, которые очень удачно синхронизируются с жестами, мимикой и позами выступающего. Все это вроде бы происходит самопроизвольно, но нужно помнить, что за этим стоят многочасовые специальные тренировки и большая практика. Значит, и у вас со временем все получится, я думаю должно получиться, если не будете долго, ковырять в носу и чесать седалищные щеки. Как говорится в одной хорошей поговорке: «Не Боги горшки обжигают, а люди».

Глава. 9 Дорожная карта публичного выступления.

*Чтобы выступление было интересным,
выступающему самому должно быть
интересно выступать.*

Дмитрий Сергеевич Лихачев.

Я уже высказывался про основные этапы выступления в главе по подготовке к выступлению, теперь нам с вами, уважаемый читатель, предстоит изучить этот вопрос более подробно и обстоятельно. Начнем как обычно с заявления, которое может показаться весьма и весьма странным, но это лишь на первый взгляд. Речь пойдет вот о чем, если вы считаете, что этапы выступления – это такие железобетонные блоки, из которых строится ваше публичное выступление, то я бы не был таким категоричным в этом вопросе, потому что считаю, что данное определение не совсем точно будет отражать нашу действительность в общественном пространстве. Заявление это, на мой взгляд, будет справедливо только отчасти, потому что такой план

публичного выступления не может являться истиной в последней инстанции по очень многим причинам, которые мы перечислим чуть позже. Прошу вас с вниманием, отнестись к этой непопулярной мысли. Начнем с того, что все выступающие – это самые разные люди, которые могут отличаться по возрасту, по гендерному признаку, по характеру, по взглядам, по убеждениям, по темпераменту, по уровню интеллекта, по психологическому состоянию во время своего выступления, и по сотне других различных признаков. Хотел бы такое же сказать и про аудиторию, которая слушает ваше выступление. Она, как известно, тоже состоит из самых разных людей, у которых имеются свои пристрастия, убеждения, взгляды и черты характера воспринимаемой ими информации. Поэтому сказать вам, чтобы вы четко придерживались каких-то определенных шаблонов в своем выступлении, или выступали с оглядкой на них, будет не совсем корректно. Прежде всего, это ваше выступление, как вы решите его построить, такие плоды оно и принесет вам. В какой последовательности вы будете представлять

свой контент, и что включать туда, а что не включать, о чем стоит сказать в начале выступления, а о чем в конце — все это вы должны определить самостоятельно, не руководствуясь чужими правилами. Плоды эти могут быть очень горькими или очень сладкими, а может получиться так, что их совсем не будет. Во всех широко пропагандируемых учебниках и справочниках по ораторскому искусству, на первое место в публичном выступлении ставится сюжетная завязка, далее идет основная часть, и в конце идут выводы, а также призыв к действию. Эта классика жанра, но она ни как не может являться истиной в последней инстанции. Конечно, чем острее и интереснее будет сюжетная завязка, тем больше шансов у вас на успешное выступление. Основная часть выступления, как правило, занимает основное время, отведенное на выступление. Здесь выступающий раскрывает главную тему, которая определяет проблему, или новое направление развития, а также может подтверждать статус-кво. Говорить выступающий может о самых разных вопросах, в том числе, о причинах плохого состояния на данный

момент, приводить свои аргументы, факты, доказательства, предположения, и многие другие доводы, которые будут доказывать его взгляд на проблемную ситуацию или status quo. В заключительной части публичного выступления присутствуют простые и надежные способы, механизмы и методология решения этих задач или вопросов, а также призыв к действию. На мой взгляд, такое распространенное мнение, построения публичного выступления, ничуть не лучше альтернативного плана, который предусматривает противоположный подход к построению публичного выступления. Давайте попробуем перевернуть эту классику жанра вверх дном, и начать не с завязки, как обычно, а с заключительной части выступления. «Ха»! Скажите вы, этот парень, плохой парень, он что-то перепутал, или вообще не читал нужных и правильных книг, поэтому старается всучить нам, что-то непонятное и не правильное, раз призывает нас к этому. «А вот и нет! Я готов доказать вам это». Из научных книг по психологии, мы знаем, что больше

всего из услышанного нами, хорошо запоминается нашей памятью, начало и конец речи. Кто хочет с этим поспорить, пожалуйста, обращайтесь к первоисточникам по данной теме. Теперь мы для такого случая, применим правило из школьной математики, которое надеюсь, вы еще не успели забыть. О чем гласит это правило? Это правило гласит вот о чем: «От перестановки мест слагаемых сумма не меняется». Если вы решите начать свое выступление с захватывающего призыва к действию, а потом начнете подробно, ярко, красочно объяснять, почему это надо сделать, то результат может даже оказаться лучше, чем вы будете говорить по стандартному шаблону, или клише, которое разработано не вами. Я уже говорил вам, что все люди разные, поэтому поступающую информацию все будут воспринимать по-разному. Для многих подача вашего главного материала вначале, гораздо лучше, сумеет привлечь внимание слушателей, чем это может произойти в конце. Почему я так говорю? Все довольно тривиально и просто. Кто вам может гарантировать, что все ваши слушатели досидят

до конца вашего выступления. Давайте представим такую ситуацию, вы начнете свое выступление, как положено по классическому жанру, с нудной и долгой завязки, человек послушает вас какое-то время, не услышит для себя ни чего интересного, и решит, что вы пришли на встречу просто поболтать ни о чем. «А оно мне надо, скажет он, чтобы я тратил свое время на эту «бредятину», встанет и уйдет». Наверное, все смотрели советскую кинокомедию «Кавказская пленница», в одном из эпизодов фильма, когда Эдик решил прочитать лекцию трем героям про вирус ящура, и начал он с длинного вступления, но его быстро осадил один из героев, сказав ему теперь ставшую крылатой фразой: «Короче Склифосовский!». Чтобы этого не случилось с вашим выступлением, постарайтесь с первых секунд завладеть вниманием слушателей. Неплохо будет, если вы перед началом своего выступления расскажите анекдот, притчу или короткий рассказ из жизни, но смотрите, чтобы данная шутка, или притча была как-то связана с вашим выступлением, это позволит слушателям настроиться на тему

выступления. Теперь на ваше рассмотрение хочу представить один из примеров, как может начинаться ваше выступление, когда призыв к действию можно поставить, как «телегу впереди» лошади. «Уважаемые дамы и господа, я обращаюсь ко всем вам, только с одной убедительной просьбой, которая позволит нам избежать ужасного последствия в результате произвола наших властей. Сейчас я прошу вас, уважаемые дамы и господа, встать и выйти на улицу. Мы пройдем с вами к тому месту, где с подачи наших коррумпированных чиновников будут спиливать вековые дубы. Место это всем нам хорошо известно – это наш всеми любимый парк отдыха. Где мы любим отдыхать с нашими детьми и внуками. Коррумпированные власти хотят на месте парка построить очередной торгово-развлекательный центр. Прошу вас, уважаемые дамы и господа, давайте покажем нашим бездарным властям, что мы не позволим им заниматься произволом и не дадим вырубить наш прекрасный парк». Далее вы можете рассказать жуткую историю. Как вы в одиночку бились «с трехголовым властным змеем», и как он вас

чуть не «сожрал», но благодаря вашему мужеству и отваге вы все-таки добились временной победы над ним, но сейчас пришла пора всем встать на защиту своих законных прав. И хотя этот пример до боли знаком нам по реальной жизни, вы можете вместо вырубки вековых дубов, вставить самые любые слова, которые будут раскрывать актуальность проблемы, или плохого состояния дел в настоящий момент, в любой отрасли жизнедеятельности человека. При этом суть выступления должна остаться прежней, вы герой, вы знаете, как решить эту проблему, умеете находить самые простые и самые эффективные решения сложных задач. Начало такого выступления, конечно, не подойдет для людей, которым по специфике своей профессиональной или образовательной деятельности приходится читать лекции студентам, или проводить уроки в школьном классе. Убедил я вас, или не убедил в правоте своих предложений, не имеет ни какого значения, потому что по большому счету, если вы плохо подготовились к своему выступлению, то все равно получите «дыру от бублика», как бы вы не начинали

свое выступление. Чтобы этой неприятности не произошло с вашим выступлением, необходимо проявить не поддельный интерес к теме своего выступления, тогда начало вашего выступления будет выглядеть не так нудно и тривиально. Это возможно только при одном условии, все, о чем вы будете говорить другим людям, должно пройти через вашу голову и ваше сердце, а иначе вы будете «гонять туман по штреку». Есть такая поговорка у шахтеров. Поговорку это придумали для тех работников, которые не хотят «выдавать уголь на-гора». Если вы все-таки решили придерживаться классического плана выступления, то постарайтесь как можно живее и красочнее сделать завязку своего выступления. Далее в основной части, попытайтесь полностью раскрыть суть, а также идеи своего выступления, наконец, вы должны озвучить свои выводы, а также призвать публику прислушаться к вашим словам, и призвать их действовать. Еще раз хочу подчеркнуть, как бы вы не строили свой план выступления, важно понять одно, то о чем вы будете говорить людям, должно быть им

интересно. Как вы будете выстраивать свой план выступления, в какой последовательности – это ваше законное право на самостоятельную разработку плана предстоящего выступления. Мы с вами, уважаемый читатель, уже неоднократно рассматривали и обсуждали все этапы выступления, но хочу еще раз напомнить вам, что только хорошая подготовка к выступлению может принести вам успех и удовлетворение от проделанной работы. Вводная часть выступления – это можно сказать прелюдия к тому, о чем вы собираетесь обстоятельно поговорить, поэтому не советую затягивать ее. Будет не плохо, если вы план своего выступления разобьете на более мелкие составные части, тогда у вас появится возможность предметно и объективно выразить свои мысли. Все это очень хорошо и здорово, но не забывайте главного, ваш подробный план не будет стоять и выеденного яйца, если тема вашего выступления далека от реальных и насущных вопросов тех людей, которые пришли послушать вас. Из этой максимы следует, если вы хотите получить положительный результат, изучите,

какие вопросы интересны и актуальны для вашей публики, тогда и результат вашего выступления порадует не только публику, но и вас самих. Когда вы поднимитесь на трибуну и начнете выступать, у вас ведь не будет времени сказать своим слушателям: «Подождите дамы и господа, сейчас я должен перейти к основной части выступления, поэтому мне необходимо заглянуть в свой план, для того чтобы начать раскрывать главную тему». Это будет выглядеть примерно так же, как первоклассник, который забыл о чем говорить, когда его вызвали к доске, поэтому просит разрешения у учителя, посмотреть в свой составленный план. Для перехода от одного этапа выступления к другому, всегда используют два, три переходных предложения, для того чтобы начать развивать следующую тему. Я не собираюсь вам давать строгие и четкие ориентиры по времени для каждого этапа выступления, да и сделать это практически невозможно, каждое отдельное выступление — это, прежде всего ваш творческий и интеллектуальный порыв, который требует индивидуальной разработки

всех этапов выступления. Если ваше выступление в целом рассчитано на 10-15 минут, то двух, трех минут в водной части, будет вполне достаточно, чтобы ваши слушатели поняли, о чем в дальнейшем пойдет речь в выступлении. С этой целью некоторые ораторы специально включают таймер или используют обычные наручные часы, чтобы периодически отслеживать время, которое им предоставил ведущий для выступления. Если у вас есть большой запас времени для выступления, а это бывает, прежде всего, тогда, когда вы один единственный выступающий, тогда можно в начале выступления предупредить слушателей, о том, что в конце выступления вы предоставите время для вопросов и ответов из зала. Основная часть выступления предполагает подробное изложение вашего материала. Именно в основной части выступления раскрывается его суть, приводятся самые разные аргументы и факты, происходящих событий, или предметов. Для более полной и объективной подачи своего материала вы можете использовать различные наглядные пособия, которые помогут вам в выгодном

свете представить свое выступление. Разные ораторы используют разные подходы и инструменты для озвучивания основной части выступления. Опытные ораторы используют в своей речи много метафор, ярких примеров, аргументировано демонстрируют свою точку зрения, стараются как можно проще и доходчивее донести до слушателей свои идеи, предложения, инициативы. А вот не опытные ораторы, разгорячившись, во время своего выступления, иногда просто забывают сделать основные выводы, не говоря уже о том, чтобы мотивировать людей к действию. Как вы сами понимаете, без четких и ясных разъяснений оратором, трудных и не понятных вопросов, у людей может возникнуть подозрение о том, что оратор сам плохо разбирается в заявленной теме. Это, как правило, приводит к тому, что слушатели остаются не удовлетворенными выступлением такого оратора. Поэтому не нужно пытаться включать, как можно больше всего, в основную часть выступления, у вас должен быть запас времени на форс-мажорные обстоятельства. А такие обстоятельства могут

произойти где угодно и с кем угодно. Может погаснуть свет, может отказать аппаратура, может сработать пожарная сигнализация, и много чего еще может произойти. Я не говорю уже о том, что если вы выступаете на открытой площадке, то в это время может пойти сильный ливень или град, который может вообще сорвать ваше выступление. Кстати самое успешное публичное выступление считается тогда, когда люди просят вас прийти к ним снова, в следующий раз. Это значит, что ваше выступление им понравилось, и они готовы в дальнейшем слушать вас. Вам не нужно будет агитировать этих людей прийти на ваше выступление, они придут за полчаса и постараются занять самые близкие места к оратору, для того чтобы лучше слышать и видеть выступающего. Согласитесь, что это как раз и есть ваш успех, и признание людьми вас, как успешного оратора. Люди эти успели стать вашими сторонниками, апологетами, а может даже фанатами. Их не особо будут интересовать этапы вашего выступления, потому что они пришли посмотреть на вас и послушать вас. Зная что, ваше

выступление в прошлом доставило им много хороших, позитивных эмоций. Этапы выступления вещь конечно важная и нужная, но не настолько чтобы подменять этими этапами, саму суть и содержание вашего выступления. Если ты, уважаемый читатель, в других подобных книгах, найдешь противоположную точку зрения на этапы публичного выступления, про которые я тебе рассказал, то первым можешь бросить в меня камень, хотя для меня будет лучше, если ты бросишь в меня свой смартфон, последней модели.

Глава. 10 Больше практики, меньше страха, больше драйва.

*Успех – это умение двигаться
от неудачи к неудаче,
не теряя энтузиазма*

Уинстон Черчилль

Все мы в детстве учились кататься на лыжах с горки, и поначалу, у нас это не очень хорошо получалось, но постепенно, раз за разом мы все меньше и меньше падали в сугробы, и все лучше могли удерживать равновесие при спуске с горы. Так мы научились кататься на лыжах, если, конечно, не забросили это «рискованное дело», сразу же после первого падения. Сейчас есть люди, которые не умеют кататься на лыжах с горки, не потому что они не хотели этого делать в детстве, просто трудно научиться кататься на лыжах, когда у вас круглый год не бывает снега. Вы его даже в глаза не видели, и не имеете ни какого представления, что это за белое вещество, которое падает с неба.

Правда такое метеорологическое явление в России случается довольно редко. Но на велосипеде то вы пытались научиться кататься, а это практически то же самое. В том и другом случае нужно научиться держать равновесие в движении. Конечно, разница между учебой на лыжах, и учебой на велосипеде существует, и это, прежде всего более сильный страх при падении с велосипеда. Когда вы катитесь с горки на лыжах, и вдруг начинаете падать, то вы, как правило, падаете на более мягкую поверхность, а вот падение с велосипеда обходится нам значительно болезненней, поэтому и страх при этом падении у вас проявляется сильнее. Этот страх можно сравнить с вашим психологическим состоянием, когда вы только первый раз решились на публичное выступление. А вот падение с лыж в сугроб – это уже страх, проверенный на практике. Хотя в некоторых видах зимнего спорта, страх падения бывает еще сильнее, потому как может привести к более тяжким последствиям для вашего физического здоровья. Хочу привести вам свой пример страха из моей зимней спортивно-физкультурной жизни. Когда я

активно занимался садоводством и был «асфальтовым крестьянином», то мой сосед по саду, Михаил Федорович, (так он представился, когда мы с ним познакомились), как-то показал мне свои фотографии, где он в свои 55 лет делает сальто-мортале в воздухе на горных лыжах. Тогда я был настолько поражен видом человека летящего вниз головой на высоте четырех метров над землей, что сначала не поверил своим глазам. Я сказал: «Федорович, не обижайся на мои слова, но у меня большие сомнения, что на этой фотографии действительно ты». От таких слов он сильно смутился и говорит мне: «Если не веришь, что на фотографии действительно я, приходи в наш Клуб любителей горнолыжного спорта, там и увидишь, так это или нет». Меня эта идея заинтересовала. Мне самому хотелось попробовать освоить горные лыжи, потому что до этого момента я ни разу не катался на горных лыжах, к тому же надо было проверить истинность слов моего соседа. Так я оказался в Клубе любителей горнолыжного спорта. Тогда же Михаил Федорович предложил мне свою старую горнолыжную

экипировку. Хотя эта горнолыжная экипировка не была новой, зато очень хорошо подошла мне по размеру и по росту. Это были специальные горнолыжные ботинки польского производства, палки и лыжи. Вся горнолыжная экипировка была в отличном состоянии. Мы с Михаилом Федоровичем вышли из раздевалки, чтобы он мог показать мне горнолыжный спуск. Когда мы с ним подошли к этому спуску, откуда мне надо будет съехать на горных лыжах, то у меня от сильного страха перехватило дыхание, я только и смог сказать ему: «Федорович, ты шутишь, с этой горы не возможно просто так съехать без каких-либо последствий для здоровья. На этом склоне хорошо заканчивать свою жизнь самоубийством!». Он рассмеялся и сказал: «Через год ты сам будешь, говорить, что спуск с этой горы практически не представляет ни какой опасности для жизни горнолыжника. Позднее тебе этот градус наклона горы покажется уже не таким интересным, особенно если ты будешь увлекаться скоростным спуском, а не слаломом». Действительно, в дальнейшем я хорошо сумел освоить горные лыжи, и мне

действительно больше понравилось спускаться с горы скоростным спуском, а не слаломом. Правда – это заняло два сезона активного катания, при этом, поначалу, не обошлось без набивания синяков, шишек, и других мелких травм, но все, слава Богу, для меня закончилось удачно. Ангел хранитель уберег меня от серьезных травм, хотя они регулярно случались. Не опытные спортсмены при спусках ломали руки, ноги, растягивали связки. Что не говори, а горнолыжный спорт, и особенно скоростной спуск – это занятие не для слабонервных и не для трусливых людей, которые бояться рисковать, бояться получить офигенный драйв. Все мы разные, по своему характеру, по своим убеждениям, по своим интересам, по своим увлечениям. Если я предложу вам заниматься каким-либо видом спорта, а у вас нет ни какого интереса к этому делу, то вы вероятнее всего, просто откажите мне. Нет, я не призываю вас обязательно заниматься какими-то экстремальными видами спорта, но для того чтобы побеждать в жизни, чаще всего приходится рисковать. А риск без страха не бывает. Нет такого человек,

который бы в самые жуткие минуты опасности не испытывал чувство страха. Все мы подвержены этому чувству и испытываем его довольно часто. Поэтому, хотя бы частично, побороть свой страх, помогают такие виды спорта, как парашютный спорт, горнолыжный спорт, марафонский бег, альпинизм. Эти виды спорта закаляют вашу волю, вырабатывают у вас хорошую выносливость, помогают преодолеть страх, не говоря уже о физическом развитии. Точно такой же страх, как и при экстремальных видах спорта, вы будете испытывать, когда окажитесь на трибуне и будете произносить свою «тронную» речь. Если это ваша первая публичная речь в жизни, то будьте уверены, что у вас обязательно будет чувство сильного страха, неуверенности, а может даже и паники, которая может сопровождаться полным когнитивным ступором. В предыдущих главах книги мы говорили, что это такое и к чему это приводит. Значит, для вас остается только один путь, по которому вам предстоит пройти, если, конечно, вы не испугаетесь, не плюнете на это занятие, а лучше пойдете заниматься другими делами. По этому

пути обязательно проходят все ораторы, плохие и хорошие. Путь этот – это ваша, постоянная практика в публичных выступлениях. Если кто-то думает, что есть другой более легкий путь к освоению ораторского мастерства, то он глубоко заблуждается, его просто нет и быть не может. Все. Точка. Вопрос закрыт! Где, когда и для кого вы будете выступать, не так важно, важно другое, после каждого выступления у вас будет появляться определенный опыт, навыки и знания, которые в дальнейшем помогут вам добиться успеха в публичных выступлениях. Начинать новое дело всегда трудно, а начинать выступать публично, это как первый раз совершить прыжок с парашютом. Когда я решился на свой первый прыжок с парашютом, то долго сомневался, стоит ли мне это делать, ведь на тот момент мне уже было 42 года. Но переборов свой страх и неуверенность, я стал психологически готовить себя к прыжку. Когда я сделал свой отрывной шаг из самолета, то чувство страха пропало, а появился сильнейший драйв, который продолжился на земле, после удачного приземления. Конечно, наши

собственные неудачи и жизненные провалы нас сильно огорчают, с этим трудно поспорить, но как говорится в одной японской поговорке: «Семь раз упади, восемь встань». С каждым разом, когда вы будете вставать после неудачного выступления, вы будете все меньше и меньше совершать этих ошибок в дальнейшем. Эти ошибки не могут сбить вас с намеченного пути, если ваше решение продолжать это делать твердое, как гранит, значит, придет время, и вы добьетесь успеха. Прошу вас запомнить мои слова хорошенько, ни кто не достиг высот мастерства в любом деле, не набив определенное число шишек, которые впоследствии перешли в бесценный опыт. Это не провал и не трагедия, это тот жизненный опыт, который невозможно получить, не попробовав и не испытав себя. На сколько хватит ваших сил и терпения продолжать начатое вами дело, будет зависит от того, как сильно вы хотите достичь этого. Если ваше решение твердое, как абразивный круг, которым режут различные металлы, то вы рано или поздно, придете к успеху. Для вас конечно лучше, чтобы это произошло как можно

раньше, он не зависимо от того, когда это произойдет, будьте уверены, что это обязательно произойдет. Сказать по правде, для меня уже не настолько важен конечный результат, которого я хочу достичь, важно, что я не стою на месте, а иду к намеченной цели, при этом получаю удовольствие от самого процесса движения, то есть от жизни в целом. Так что в любом случае вы будете в выигрыше, только не останавливайтесь на полпути к собственной цели. Нет, конечно, вы можете остановиться для того, чтобы оглядеться, перевести дыхание и с новыми силами двигаться дальше по проложенному ВАМИ жизненному пути. Кто много выступает, тот знает, что есть довольно интересный момент, когда после выступления у всех ораторов, и у меня в том числе, наступает не большая душевная пустота, она дается человеку для того, чтобы он мог поразмыслить над сказанным, вспомнить моменты своего выступления, проанализировать их. Это хорошее психологическое состояние, появляется у нас в голове от того, чтобы мы могли разложить все выступление по полочкам, потому

что, практически всегда бывают моменты в выступлении, которые вам понравились больше, а также моменты выступления, которые вам не понравились. Все это вполне нормально даже для опытных ораторов, которые уже публично выступают не один десяток лет потому что, как говорится: «Нет предела совершенству». После внутреннего «разбора полетов», у вас в подсознании четко останется, та информация, которая впоследствии позволит вам более профессионально подходить к этому вопросу. Эта внутренняя работа нашего мозга происходит всегда и у всех, кому приходится выступать публично. Главное при любых обстоятельствах не казните себя, и не посыпайте голову пеплом, за те не большие погрешности и мелочи своего выступления. Давайте еще поговорим о страхе, для того, что бы у вас не осталось сомнений, что только вы один подвержены этому чувству. В предыдущих главах книги мы упоминали о нем уже неоднократно. Чувство страха и тревожности сопровождает нас всю жизнь, мы боимся смерти, болезней, нищеты и много чего еще. Боимся

остаться одни ночью в лесу. Этот страх может вас сковать где угодно, если вы поддадитесь ему. Какие есть способы перебороть страх, выступая публично? Их много, все они способны помочь вам справиться с волнением, при одном очень важном условии. Вы должны четко давать установку своему сознанию и подсознанию на положительный исход своего выступления, проговаривая такие аффирмации: «Чтобы не случилось во время моего публичного выступления, все это не угрожает моей личной безопасности, и я выйду живым из этого зала». Конечно, бывают такие публичные выступления, от которых действительно может зависеть ваша карьера, или даже ваша жизнь, но раз вы решитесь на это выступление, значит, вы внутренне подготовились к развитию таких драматических событий. Самый простой и самый надежный способ понизить градус вашего внутреннего страха перед выступлением, это несколько раз глубоко вдохнуть и выдохнуть. Можно помотать головой, подвигать плечами, попрыгать на месте, окунать голову в холодную воду, правда этот метод не всегда подходит,

из отсутствия ушата с холодной водой. Все эти упражнения, позволят вам немного успокоиться, а это уже не так и мало, когда градус страха просто зашкаливает. «Единственное чего нам следует бояться – это самого страха», говорил кто-то из великих, а уж им-то жизнь, давала очень много поводов для страха и отчаяния. Но раз мы называем их великими, значит, они сумели перебороть свой страх, и упорно продолжали идти вперед, добиваясь признания и славы. Вы тоже сможете это сделать, если отбросите лишнее волнение, тревогу, сомнение, а добавите в свое сознание больше смелости и драйва. А что такое драйв, спросит, уважаемый читатель, который не знаком с таким понятием? Драйв – это та сила, которая тебя заводит, словно зайца из рекламы батареек «Дюраселл», и ты уже не в силах остановиться, поэтому продолжаешь работать, работать и работать. Может, вы не так сильно заводитесь, как эта рекламная батарейка, а может наоборот даже сильнее чем она, тогда вам не нужны ни какие мотивационные книги. Здесь нужно ясно и четко для себя понять одно, как бы вы не заводились, главное

«заводитесь». Очень здорово, когда вы это делаете с «пол-оборота», тогда вы оказываетесь в так называемом состоянии «потока». Состояние потока — это такое состояние, когда вы полностью погружаетесь в то дело, которым заняты в настоящий момент. Тогда для вас не существует ни каких отвлекающих факторов, вы живете настоящим моментом, который можно назвать «здесь и сейчас». Ваша голова работает над той темой, которая полностью захватила ваше внимание и сознание. Каждый из нас испытывал это состояние, потому что, по прошествии определенного времени обнаруживал, что оно ускорилося и пролетело быстрее обычного. Драйв — это вообще здорово, у вас в мозгу происходит выработка дофамина и серотонина, а они способствуют поднятию вашего настроения, придают вам оптимизма, в результате вы получаете сильное удовольствие от того, что делаете, а это и есть одна из главных составляющих человеческого счастья. Вряд ли можно назвать человека счастливым, если он очень редко испытывает это чувство драйва, тогда он живет очень скучно и серо. Даже если его материальная

сторона жизни находится на очень высоком уровне, и он финансово хорошо обеспечен на долгие годы. Я не хочу так жить, такая жизнь не для меня, и по этому впредь буду призывать вас ни бояться трудностей, не останавливаться на достигнутом, а идти вперед. Ну и напоследок нашего с вами разговора, хочется сказать вам, уважаемый читатель, что по этому жизненному пути, всем нам, как известно, выпало счастье пройти ТОЛЬКО ОДИН РАЗ, второго шанса прожить, у нас просто не существует.



**Безденежных Николай
Николаевич**

Нейрокоуч, основатель «Клуба
позитивной психологии»,
писатель, координатор
успешно реализованных
грантовых проектов
Правительства Кировской
области и Президента Российской Федерации по
развитию лидерства в молодежной среде.

«Всегда интересно!»

18+



**Горячие семинары, персональные вдохновляющие
коуч-сессии**

тел. 8-912-827-60-32

e-mail: n.b1957@mail.ru