

Сара Ллойд-Хьюз

# Как стать блестящим оратором

Любая аудитория, любая ситуация



Сара Ллойд-Хьюз

**Как стать блестящим оратором.  
Любая аудитория, любая ситуация**

«Претекст»

2011

УДК 808.5  
ББК 83.7

**Ллойд-Хьюз С.**

Как стать блестящим оратором. Любая аудитория, любая ситуация  
/ С. Ллойд-Хьюз — «Претекст», 2011

ISBN 978-5-98995-086-7

Публичные выступления – процесс творческий, но автор книги с легкостью развеивает известный миф о «прирожденных» ораторах, которые «смело выходят на сцену и произносят правильные слова». Основной посыл этой книги – каждый человек способен научиться выступать перед любой аудиторией и в любой ситуации, соблюдая такие принципы, как искренность, осознанность, сопереживание, новизна, поддержание баланса и смелость. Описанные в книге техники и другие «секреты» успешных выступлений помогут читателям не только усовершенствовать ораторские навыки, необходимые в любой сфере деятельности, но и выработать свой особый, неповторимый стиль общения с аудиторией. Книга предназначена для широкого круга читателей.

УДК 808.5

ББК 83.7

ISBN 978-5-98995-086-7

© Ллойд-Хьюз С., 2011

© Претекст, 2011

## Содержание

|   |    |
|---|----|
| Об авторе   | 6  |
| Благодарности   | 7  |
| Введение  | 8  |
| Секрет 1: каждый может научиться выступать на публике   | 10 |
| Секрет 2: публичные выступления – это искусство, а не наука   | 12 |
| Секрет 3: у вас уже есть все, что необходимо блестящему оратору   | 13 |
| «Дом публичных выступлений»   | 14 |
| Три столпа содержания речи  | 15 |
| Три качества оратора  | 16 |
| Как пользоваться этой книгой  | 17 |
| Предисловие   | 20 |
| Все начинается с искренности  | 20 |
| Блестящие выступления идут от сердца  | 21 |
| Что такое безупречная искренность   | 22 |
| Настраиваем компас  | 23 |
| Часть 1. Осознанность. Основы блестящих выступлений. Как избавиться от дурных привычек, выражаясь ярко и эффективно | 25 |
| Глава 1. Тело   | 28 |
| Тело  | 28 |
| Глаза   | 28 |
| Куда не стоит смотреть во время публичных выступлений   | 28 |
| Конец ознакомительного фрагмента.   | 30 |

**Сара Ллойд-Хьюз**  
**Как стать блестящим оратором.**  
**Любая аудитория, любая ситуация**

**Sarah Lloyd-Hughes**

**HOW TO BE BRILLIANT AT PUBLIC SPEAKING  
ANY AUDIENCE, ANY SITUATION**

Prentice Hall LIFE  
is an imprint of  
PEARSON

© Sarah Lloyd-Hughes, 2011

Данный перевод книги «HOW TO BE BRILLIANT AT PUBLIC SPEAKING: ANY AUDIENCE, ANY SITUATION», первое издание, печатается с разрешения Pearson Education Limited.

Переводчик – Мария Чомахидзе-Доронина

## Об авторе

Сара Ллойд-Хьюз, основатель Ginger Training&Coaching, опытный, энергичный и влиятельный оратор, коуч и автор книг, помогает людям раскрыть свой потенциал. Она обучила уже тысячи человек самых разных возрастов по всему миру – от профессионалов из крупнейшей индийской IT-компании до молодежи из Лондона. Сара вдохновляет свою аудиторию, укрепляя в ней уверенность в себе, каким бы ни были ее опыт и уровень подготовки.

Популярные семинары Сары, характерные своим юмором, отличаются практической направленностью и эффективностью советов по совершенствованию ораторских навыков. Сейчас она работает в основном с профессионалами, которые стремятся стать ключевыми фигурами в своей области деятельности. Сара помогает им критически взглянуть на себя и поддерживает на пути к ярким, искренним и вдохновляющим выступлениям.

Исповедуя буддизм, Сара вот уже много лет одержима стремлением к счастью. Ее страсть – помогать людям «выйти за рамки обыденности», любоваться восходом солнца и есть пироги, пока они еще теплые.

Подробнее о Саре Ллойд-Хьюз – на веб-сайте [www.gingerpublicspeaking.com](http://www.gingerpublicspeaking.com).

## Благодарности

На подготовку этой книги ушло много лет, хотя написана она была всего за несколько напряженных месяцев. Невозможно сосчитать все добрые слова и советы, которые помогли мне создать ее, – спасибо всем. Но особую благодарность мне хотелось бы выразить тем, кто внес самый большой вклад.

Начну с такой потрясающей организации, как AIESEC UK, где я впервые выступила перед аудиторией. Спасибо ей за такой мучительный опыт. По сей день она дает молодым людям возможность учиться и расти.

Спасибо всем экспертам, которые уделили этому проекту время и силы: спасибо бесчисленному количеству замечательных людей, которые помогли мне основать мою компанию Ginger Training&Coaching, без вас моя мечта никогда бы не сбылась. Мои клиенты и коллеги-коучи и ораторы – неиссякаемый источник знаний и вдохновения. Джеймс, Мара и Джоэл, убедившие меня в том, что мои смешные картинки (которые вошли в эту книгу) не стыдно публиковать, – спасибо вам.

Мои наставники, в частности Том Батлер-Боуден, Таз Миа и Адам Пенни, – спасибо вам за ваши советы и поддержку.

Жаклин Бернс из Expert Agency, мой мудрый и очень напористый агент – спасибо тебе большое за то, что помогла создать эту книгу.

От всего сердца благодарю своих замечательных учителей, которые побуждают меня приносить пользу людям.

И, наконец, о тех, кого надо было, наверное, поставить на первое место. Спасибо моей верной группе поддержки – маме, папе и брату, Линдси, Ричарду и Джеймсу – за то, что столько лет внушаете мне уверенность и поддерживаете меня как коуча, писателя и человека. И спасибо моему любимому Лукашу, который во всем помогал мне и мирился с тем, что в течение нескольких недель я с головой уходила в ноутбук.

И вам спасибо, читатель, за то, что решили заглянуть в мою книгу. Надеюсь, она принесет вам огромную пользу.

## Введение

Представьте, что вы только что выступили с важной речью. Получилось лучше, чем можно было мечтать. Аудитория в восторге, а вы уверены, что попали в яблочко. Вы дали людям информацию, вдохновили их и побудили действовать.

Вы думаете, это невозможно? Ошибаетесь.

Хотя, если вы чувствуете примерно то же, что чувствовала я, когда впервые выступала с речью, эта мечта, наверное, кажется вам недостижимой. Помню, как я смотрела на «прирожденных ораторов» – людей, которые смело выходили на сцену и произносили правильные слова. Мне казалось, что они обладают волшебным геном, который позволяет им очаровывать аудиторию своим умом, юмором и шармом. А свои выступления я воспринимала так, будто стоя в лучах неоновых светов рассказывала всем о том, какая я ужасная.



Очень просто уверить себя, что вы единственный, кого пугают публичные выступления. Очень просто заикнуться на тех ораторах, которым ничего не стоит произвести впечатление на аудиторию. И легко отговаривать себя: «Да мне нечего сказать!» или: «Кто станет меня слушать?», или: «Не могу – и все!». Но вы не первый – и не последний – оратор, которого охватывают подобные волнения.

Как ни странно, публичные выступления считаются одним из самых пугающих занятий в мире. Как метко подметил Джерри Сайнфелд, «если вы попали на похороны, лучше лежать в гробу, чем произносить надгробную речь».

Хотя мы цепляемся за миф о том, что либо у нас есть талант выступать на публике, либо нет, на самом деле *не существует прирожденных ораторов*, как и прирожденных чемпионов по дзюдо или шахматам, бухгалтеров или любых других специалистов.

Секрет в том, что эти «прирожденные мастера и виртуозы» потратили огромное количество времени и усилий на то, чтобы достичь того, чего они добились. Они начинали так же, как и вы, борясь со своими страхами, не зная, о чем говорить, и стараясь прыгнуть выше головы. А сейчас они могут поразить любую аудиторию.

Так почему же вы на это не способны?

По сути, любой, кто умеет поддерживать беседу, может стать блестящим оратором. Почему я так уверена в этом? Потому что сама через это прошла.

Когда я вышла на сцену для произнесения своей первой публичной речи, мне надо было убедить 200 человек в том, что именно меня они должны взять на работу, которая тогда казалась мне пределом мечтаний. Это был очень болезненный опыт, но я не отступила, потому что очень хотела получить ту работу, – ничего, что у меня потели ладони, в горле пересохло и колени тряслись. Пробираясь через толпу к сцене, я вообще сомневалась, что смогу произнести хоть слово.

А теперь вот что говорят люди о моих выступлениях:

- «Сара потрясающая. Она невероятно смешная, удивительно располагающая, умная и вдохновляющая».

- «Воодушевляющая, страстная! Выступления Сары жизнеутверждающие, повышают самооценку».

- «Сара – фантастичный оратор и учитель. Берите с нее пример, и ваши публичные выступления станут намного успешнее».

Откуда такая разница, если люди рождаются хорошими ораторами? Конечно, та трехминутная речь (весьма посредственная) не стала переломным моментом в моей ораторской карьере, хотя я все-таки получила работу. Со временем я научилась справляться с теми аспектами публичных выступлений, которые даются мне особенно тяжело. Я научилась контролировать свои эмоции, структурировать свое выступление, создавать на сцене такой образ, который понравился бы аудитории, и т. д.

Я открыла три секрета публичных выступлений:

- **секрет 1:** любой может научиться выступать на публике;
- **секрет 2:** публичные выступления – это искусство, а не наука;
- **секрет 3:** у вас уже есть все, что необходимо блестящему оратору.

Рассмотрим каждый принцип подробнее.

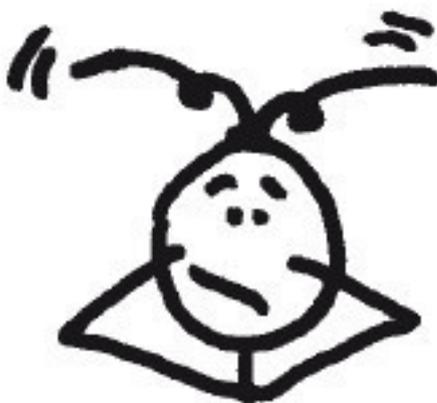
## Секрет 1: каждый может научиться выступать на публике

Невозможно предугадать, кто станет великим оратором, так что я уже и не пытаюсь это делать. Я видела, как застенчивые интроверты, выходя на сцену, вызывают восторг и восхищение своими мощными словами; и я видела, как энергичные, задорные экстраверты мямлят и запинаятся, и никто их не слушает. Публичные выступления не зависят от ваших личностных качеств; это умение, навык, которым каждый может овладеть.

Процесс обучения публичным выступлениям сродни любому другому. Умение придет само собой, если вы готовы проявить смелость и попробовать что-то новое. Главное – не искать причин для отказа, просто потому что вы волнуетесь. Волноваться – это нормально. Можно продвигаться маленькими шажками, ступив на путь обучения.



**1. Блаженное неведение.** Большинство ораторов, которые не обращаются за помощью, абсолютно не понимают, чего они не знают. Они вполне довольны своими выступлениями, но с точки зрения аудитории допускают множество нелепых ошибок, потому что не обладают нужными навыками.



**2. Горькая утрата иллюзий.** Читая эту книгу, возможно, вы заметите, что кое-что в ваших выступлениях нуждается в доработке. Вы увидите разницу между своими способностями и желаемым результатом. Может, это неприятно слышать, но утрата иллюзий необходима для вашего совершенствования. Если во время чтения этой книги вы ни разу не пере-

живете такого жестокого прозрения, – либо вы идеальный оратор, либо недостаточно честны перед собой.



**3. Неуклюжие попытки.** Затем, выбрав одну из техник, вы начнете применять ее на практике. Это как учиться водить машину – вы переключаете скорость, но вам приходится думать об этом, чтобы все сделать правильно. Вы видите, что с каждым разом получается лучше, но напряжение и неуклюжесть движений остаются.



**4. Компетентность.** Со временем новая техника станет естественной частью ваших публичных выступлений, вы перестанете ее замечать. Это замечательно – выступать как настоящий профессионал, даже не осознавая этого. Затем нужно выбрать следующую технику и поработать над ней.

Любой, кто пойдет по этому пути обучения и уделит достаточно времени техникам, представленным в этой книге, станет не просто компетентным оратором, а блестящим оратором.

Разница между теми, кто добивается результата, и теми, кто останавливается на полпути, – в их реакции на утрату иллюзий и в их поведении на этапе неуклюжих попыток. Это будет серьезным испытанием для вашей уверенности и самооценки, когда вы поймете, что придется хорошенько поработать над своими выступлениями. Преодолевая именно такие тяжелые моменты, вы научитесь вдохновлять других людей.

## **Секрет 2: публичные выступления – это искусство, а не наука**

Начинающим ораторам скормливают огромное количество информации о том, что они должны или не должны делать. Часто опытные ораторы рассказывают о том, что было эффективно в их практике, и приводят это как факт: «Берите пример с меня, и вы станете успешным оратором». Отсюда складывается такое впечатление, будто ораторство – это наука, а не искусство.

Как показывает мой опыт, это ошибочное мнение – по двум причинам. Во-первых, если пытаться запомнить все правила (что надо и не надо делать), вы станете нервничать больше, а не меньше. Во-вторых, если пытаться копировать чужое выступление, вы перестанете быть самим собой. Ван Гог никогда не занял бы столь блестящее место в истории искусства, если бы копировал стиль Микеланджело, точно так же вы и ваша аудитория будете чувствовать себя не в своей тарелке, если станете копировать другого оратора.

Публичные выступления – это искусство, а не наука, поскольку это творческий процесс, где хорошее или плохое зависит только от того, что хорошо или плохо лично для вас. Конечно, Ван Гогу пришлось выучиться некоторым техникам рисования, совмещения цветов, мазка и композиции, чтобы возник его уникальный стиль.

В этой книге я расскажу вам о шести качествах, которыми обладают блестящие ораторы, и о том, как их достичь. Приведенные в ней советы, подсказки и упражнения помогут вам усовершенствовать свои выступления, но именно вы и только вы должны развить свой собственный, уникальный стиль.

### **Секрет 3: у вас уже есть все, что необходимо блестящему оратору**

В этом отношении нет практически никакой разницы между вами и Мартином Лютером Кингом-младшим, к примеру. Возможно, у вас нет такой аудитории, как у него, или такой исторически важной задачи, но это не значит, что вы не можете выступать с таким же успехом, как он, – или даже лучше.

Я имею в виду, что вы уже обладаете шестью навыками публичных выступлений, о которых я расскажу в этой книге, даже если пока не можете использовать их на деле.

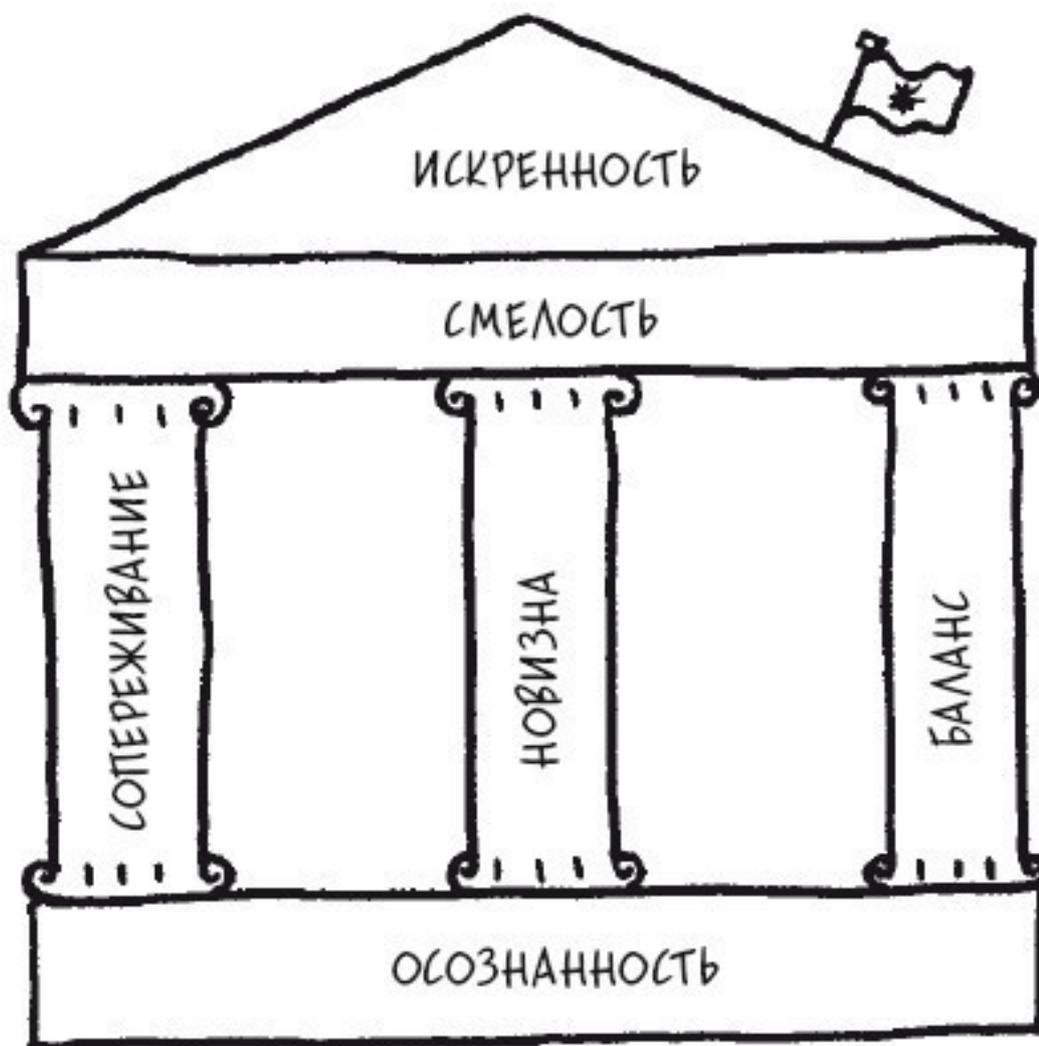
Овладев некоторыми техниками и приложив немного усилий, вы поймете, что ничто не мешает вам стать блестящим оратором.

## «Дом публичных выступлений»

Каждый из этих шести навыков ораторов входит в так называемую модель «Дома публичных выступлений» (Public Speaking House) – модель совершенствования публичных выступлений.

Развив хотя бы несколько качеств, вы сможете значительно повысить уверенность в себе и эффективность своих выступлений. Овладев всеми шестью навыками, вы станете ярким, вдохновляющим оратором.

«Дом публичных выступлений» держится на трех столпах, связанных с содержанием вашего выступления, а также на трех ваших как оратора качествах. О каждом из них мы поговорим подробно.



«Дом публичных выступлений»

## Три столпа содержания речи

**Сопереживание.** Ораторы часто строят свои выступления, руководствуясь тем, что хотят сказать сами, а не тем, чего хочет услышать аудитория. Наиболее успешные ораторы хорошо знают свою аудиторию и корректируют собственную речь в соответствии с этим. Сопереживание указывает на то, как усовершенствовать свои публичные выступления, учитывая потребности аудитории и забывая в процессе о собственных волнениях.

**Новизна.** В мире, перегруженном информацией, сделать что-то новое очень важно для вашего успеха. Новизна – это креативное мышление, направленное на создание запоминающегося опыта для аудитории. Забудьте про PowerPoint и сделайте свою речь новаторской и увлекательной.

**Баланс.** Баланс в публичных выступлениях зависит от структуры вашего материала. Как и многие великие пьесы и фильмы, успешная речь должна обладать яркой, эффективной структурой, которая дает аудитории нужную информацию в нужное время.

## Три качества оратора

**Осознанность.** Это фундамент любого личного развития, она особенно актуальна для публичных выступлений, когда мы вступаем в «сумеречную зону» и перестаем контролировать собственные действия. Только отчетливо понимая, что вы думаете, что говорите и что делаете во время речи, вы сможете управлять своим поведением.

**Смелость.** Это состояние, в котором вы способны сделать все необходимое для блага своей аудитории и собственной речи. Смелость – это умение определить границы вашей комфортной зоны и храбро переступить их.

**Искренность.** Каждый из пяти первых навыков сделает вас успешным оратором. Но если хотите стать по-настоящему блестящим оратором – который способен вдохновлять и влиять на аудиторию – вам придется говорить искренне, от всего сердца. Искренность проявляется в умении формулировать то, что для вас важно, и рассказать об этом.

## Как пользоваться этой книгой

**ЛЮБАЯ АУДИТОРИЯ, ЛЮБАЯ СИТУАЦИЯ:** хотя эту книгу следует прочитать от начала до конца, как единое произведение, возможно, вам захочется сосредоточиться на определенных разделах, если того требует специфика конкретного выступления.

### **Речи, приуроченные к определенному событию, например, свадьбе**

- Составьте план речи с помощью метода «Пирог содержания» Content Pie (см. с. 196).
- Посмотрите безотказный метод запоминания информации (см. с. 209).
- Справьтесь с волнением с помощью визуализации уверенности (см. с. 240).

### **Если вы ведете учебный семинар**

- Составьте план семинара, учитывая особенности помещения конкретной аудитории (см. с. 85).
- Придайте остроты с помощью инновационных способов взаимодействия (см. с. 161).
- Научитесь общаться с аудиторией любого типа (см. с. 113).

### **Информационная речь**

- Обратите внимание на свои тело и голос во время выступления (главы 1–2).
- Поразите аудиторию запоминающимися визуальными средствами (см. с. 148).
- Определите свою зону комфорта и постарайтесь выйти за ее пределы (см. с. 223 и 237).

### **Мотивационные речи**

- Постарайтесь воодушевить и вдохновить аудиторию своими словами (см. с. 139).
- Выстраивайте свою речь по принципу крещендо – нарастание интенсивности (см. с. 186).
- Найдите внутреннее равновесие, чтобы оказать сильнейшее воздействие на аудиторию (см. с. 264).

**КАКИМ БЫ НИ БЫЛ УРОВЕНЬ ВАШЕЙ ПОДГОТОВКИ:** неважно, новичок вы или мастер своего дела, вы всегда можете усовершенствовать свои выступления. Я предложу вам советы, которые вдохновят начинающих, а опытным подадут новые идеи. Мне нужно, чтобы вы доверились моим методам и использовали на практике некоторые новшества из каждой главы.

Обратите внимание на разделы «Что если...»; это советы специалистов – психологов, ведущих ораторов и коучей, которые согласились поделиться своими знаниями и опытом в отношении самых распространенных вопросов и переживаний, которые возникают у людей по поводу публичных выступлений.

**УЧИТЬСЯ НА ПРАКТИКЕ:** обучение – двусторонний процесс, и в этом вопросе книги по личностному развитию часто уступают тренингам. Если вы хотите усовершенствовать свои навыки публичного выступления, недостаточно прочитать эту книгу и знать, как выступать на публике. *Невозможно выучить французский, не заказав парочку круассанов.* Для того чтобы стать компетентным, успешным и вдохновляющим оратором, вам придется выполнять упражнения в конце глав.

Если вам понадобится дополнительная информация, моя компания Ginger Training&Coaching готова помочь. На моем веб-сайте [www.gingerpublicspeaking.com](http://www.gingerpublicspeaking.com) вы найдете множество новых методов, ресурсов и возможностей для тренировки публичных выступлений.

лений. Если вам понравятся иллюстрации в этой книге, вам точно понравится то, что вы увидите на сайте!

**НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ОБ ИСКРЕННОСТИ:** так как я всегда учу начинающих ораторов говорить от всего сердца, искренне, я постаралась проявить максимум аутентичности, предлагая факты о публичных выступлениях на страницах этой книги. Фактические данные основаны на научных исследованиях в области неврологии, психологии обучения и поведенческой психологии.



Во многих книгах по личностному развитию приводятся данные каких-то непонятных исследований, и меня это всегда смущало. Зачастую это яркие, эффектные утверждения, которые на самом деле ни на чем не основаны. Например, самый распространенный «факт» о публичных выступлениях – это исследование действий, вызывающих страх, согласно которому публичные выступления занимают первое место, а смерть – седьмое. Хотя эти данные были опубликованы в 1973 году<sup>1</sup>, эту информацию так и не подтвердили ученые.

Однако хотя не существует научных подтверждений тому, что публичные выступления – самое устрашающее занятие в мире, для многих людей это настоящее испытание. Мы еще вернемся к этой теме.

**В ХОРОШИЙ РЕСТОРАН НУЖНО ПРИЙТИ ДВАЖДЫ.** Представьте, что вы читаете меню в чудесном ресторане. Вы не можете заказать все сразу, так что вам придется вернуться туда еще не раз, чтобы попробовать все блюда. Точно так же вы не сможете использовать на практике все советы из этой книги после первого прочтения. Рекомендую постепенно выбирать «ингредиенты» из каждой главы, чтобы обогатить свои выступления. Записывайте их в Список ингредиентов (Приложение 1). Кроме того, вы ведь не закажете ореховый пирог, если у вас аллергия на орехи; точно так же вы, возможно, не воспользуетесь всеми методами и техни-

---

<sup>1</sup> Bruskin Associates. What are Americans Afraid Of? *The Bruskin Report*, 1973, p. 53. Это исследование недоступно для широкой общественности, но выдержки из него были опубликованы *Sunday Times* в статье “What People Usually Fear” 7 октября 1973.

ками, предложенными в этой книге. Развивайте те принципы публичных выступлений, которые пришлись вам по душе, – так вы будете уверены в том, что делаете.

**ЛУЧШЕ УЧИТЬСЯ ВЕСЕЛО.** Неврологи утверждают, что люди учатся лучше, когда чувствуют себя хорошо. Информация, ассоциирующаяся с позитивными эмоциями, откладывается в части мозга, называемой гиппокампом, который затем переводит ее в долговременную память. Негативные эмоции (такие, как скука), по данным статистики, наоборот, затрудняют вспоминание информации. Так что надеюсь, что во время чтения смешные рисунки, яркие примеры и веселые аналогии позволят вам и хорошенько повеселиться и многому научиться.

## Предисловие

### Все начинается с искренности



Для начала выясним, что значит быть искренним оратором. Это крыша «Дома публичных выступлений» – место, в которое мы стремимся попасть после того, как преодолеем все волнения и сомнения. Искренность присуща вам с рождения, так что это и конечная цель, и отправная точка.

Мы вернемся к искренности в конце книги, но, обращаясь к другим пяти частям «Дома публичных выступлений», следует всегда помнить о ней.

## **Блестящие выступления идут от сердца**

Я часто слышу опасения начинающих ораторов по поводу того, что выступление перед аудиторией может показаться ей фальшивым. Когда мы видим, как мотивационные ораторы, политики и продавцы используют методы публичных выступлений для того, чтобы манипулировать, преувеличивать, исказить факты и даже фальсифицировать данные, легко понять эти опасения.

Я искренне верю, как и многие ведущие современные ораторы, что блестящие выступления идут от чистого сердца. Умение говорить от сердца привлекает внимание и запоминается намного больше, чем хорошая техника и удачная структура речи, потому что между аудиторией и оратором формируется связь на эмоциональном уровне. Умная аудитория чувствует фальшь за версту – пустую болтовню, неискренность, обман. Людей больше притягивает не блеск риторики и невыполнимых обещаний, а скромная, искренняя, эмоционально насыщенная речь. Действительно, нас всегда тянуло к настоящим ораторам – от Ганди до известного ресторатора Джейми Оливера.

И это не только ораторы, движимые великой целью, но и те же искренние ораторы, которых мы каждый день видим в бизнесе и которые завоевывают внимание аудитории, – от таких громких имен, как Ричард Бренсон и Стив Джобс (к сожалению, скончался в 2011 году), до простого лидера команды, обращающегося к своим сотрудникам.

## Что такое безупречная искренность

Искренность – это ваша истинная сущность, ваша истинная личность, которая всегда с вами, куда бы вы ни направлялись. Но не всегда легко быть абсолютно искренним, когда выступаешь на публике. В данном случае нас интересует ваша способность *продемонстрировать* свою искренность аудитории. Говорить от всего сердца. И только вы с уверенностью можете сказать, когда говорите искренне, хотя окружающие тоже это почувствуют. Безупречная искренность – это:

- чувство уверенности, не зависящее от кого-либо другого;
- умение признавать свои сильные и слабые стороны;
- понимание того, что выбранный курс действий – правильный, хотя и непростой;
- приятное чувство облегчения – так как вы искренне верите в то, что говорите;
- когда вы чувствуете в себе силы сказать все, что должно быть сказано.

## Настраиваем компас

Итак, рассмотрим первый этап на пути к искренности – настройка компаса.

Ваш «компас» – это внутреннее понимание цели. Это причина, по которой вы решили выступить с речью перед группой людей. Если ваш компас перепрыгивает с одного направления на другое, вы, скорее всего, сами не знаете, зачем вам все это надо. С таким блуждающим компасом публичные выступления вызывают страх, разочарование или смущение. Но если у вас есть веская причина для выступления, если ваш компас указывает на север, вам легче выразить свои мысли, потому что вы знаете, зачем вам это надо.

Подумайте, что для вас важно в публичных выступлениях. К чему вы стремитесь и ради чего боретесь со своими страхами и сомнениями? Возможно, вам не терпится донести до людей какую-то важную мысль или вы хотите развиваться и расти как личность, или принести пользу своей аудитории.

Вряд ли причина может формулироваться так: «Потому что мой босс поручил это мне».

Если вы определите, что действительно важно для вас, любой страх покажется вам ничтожным. Найдите цель – и вы найдете действительно важную причину для выступления.

Для того чтобы настроить компас, задумайтесь над следующими вопросами.

### **1. Что важно в публичных выступлениях для меня как для личности?**

- Что важно для меня в публичных выступлениях?
- Какие возможности это мне дает?
- Что мне нравится в публичных выступлениях?

Эти вопросы помогут раскрыть вашу личностную цель – один из компонентов искренности.

Я бы никогда не стала оратором, если бы не понимала свою личностную цель, – ведь я очень боялась выступать. Единственная причина, по которой я решила побороть свои страхи перед публичным выступлением, заключалась в том, что работа, о которой я тогда мечтала, была намного важнее для меня. Зная, чего хочу, я смогла выйти перед аудиторией и искренне сказать: «Вот кто я такая и вот что я могу предложить. Я хочу получить эту работу и знаю, что справлюсь с ней».

### **2. Что важно в моей речи, в моем послании?**

Если вы пытаетесь овладеть навыками публичных выступлений ради собственного развития, почему бы не сосредоточиться на всех тех людях, которым вы можете помочь, поделившись своими мыслями? Проанализируйте свое «послание» и подумайте вот о чем.

• В чем его суть? Какое впечатление я хотел бы произвести на слушателей своими словами?

- Насколько моя мысль важна для людей?
- Какую ценность моя речь имеет для аудитории?

Если вы активист какого-нибудь движения или хотите вдохновить аудиторию на какие-либо действия, ваша цель очевидна. А если вы говорите о том, что и так все знают, или не вполне понимаете, за что ратуете? Каждый оратор, независимо от темы его выступления, может связать свои слова с чем-то более глубоким и вдохновляющим. Бухгалтер – потому что он помогает людям приблизиться к тому образу жизни, о котором они мечтают. Консультант – потому что проблеск оживления и воодушевления на лице его клиентов доставляет ему радость. Просто нужно копнуть глубже: что важно в еженедельных собраниях вашей команды? Какая цель изначально лежала в основе вашего выступления?

Обдумайте следующее.

Какое наибольшее воздействие мои слова могли бы оказать на мир?

- Что произойдет, если никто не услышит мое послание?

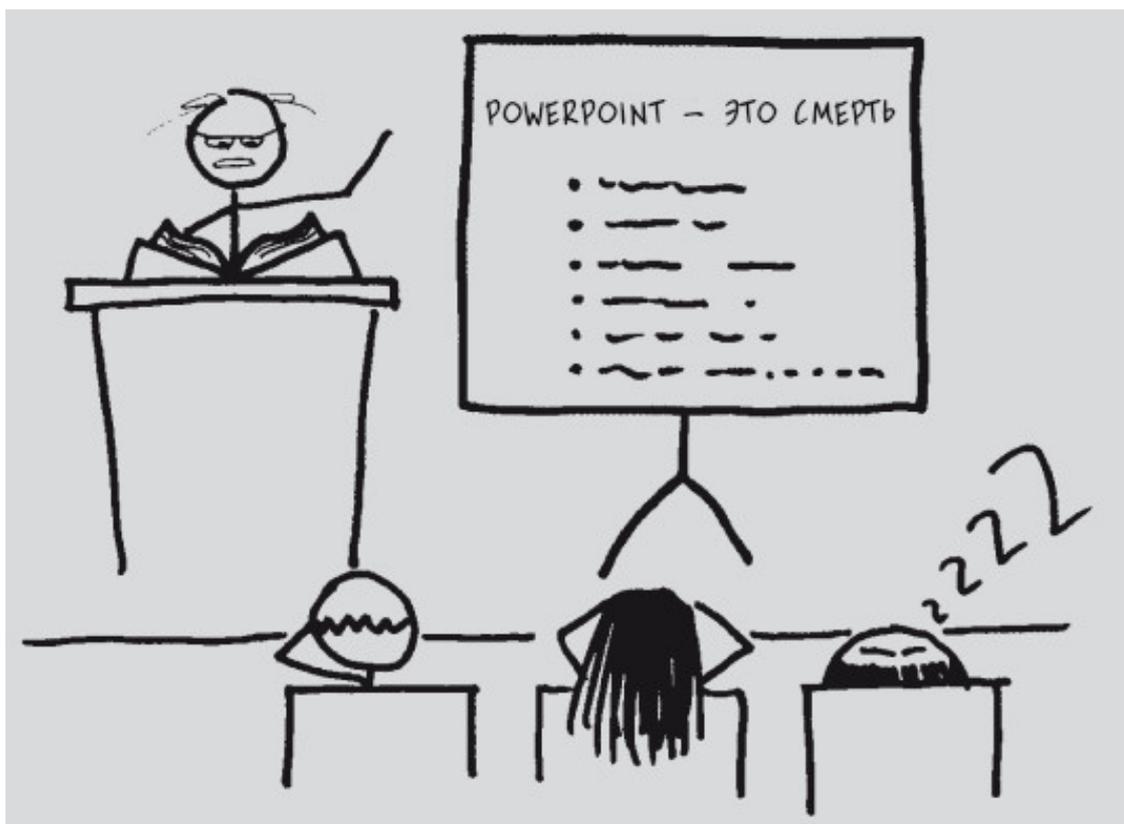
- Ответы на эти вопросы – источник вашей увлеченности темой и причина, по которой вы готовы высказаться.

Читая эту книгу, не забывайте о подлинных причинах, побуждающих вас выступать перед аудиторией.

## Часть 1. Осознанность. Основы блестящих выступлений. Как избавиться от дурных привычек, выражаясь ярко и эффективно

*«У каждого оратора есть рот – орган в высшей степени замечательный. Иногда он полон мудрости. А иногда – пустой болтовни».*

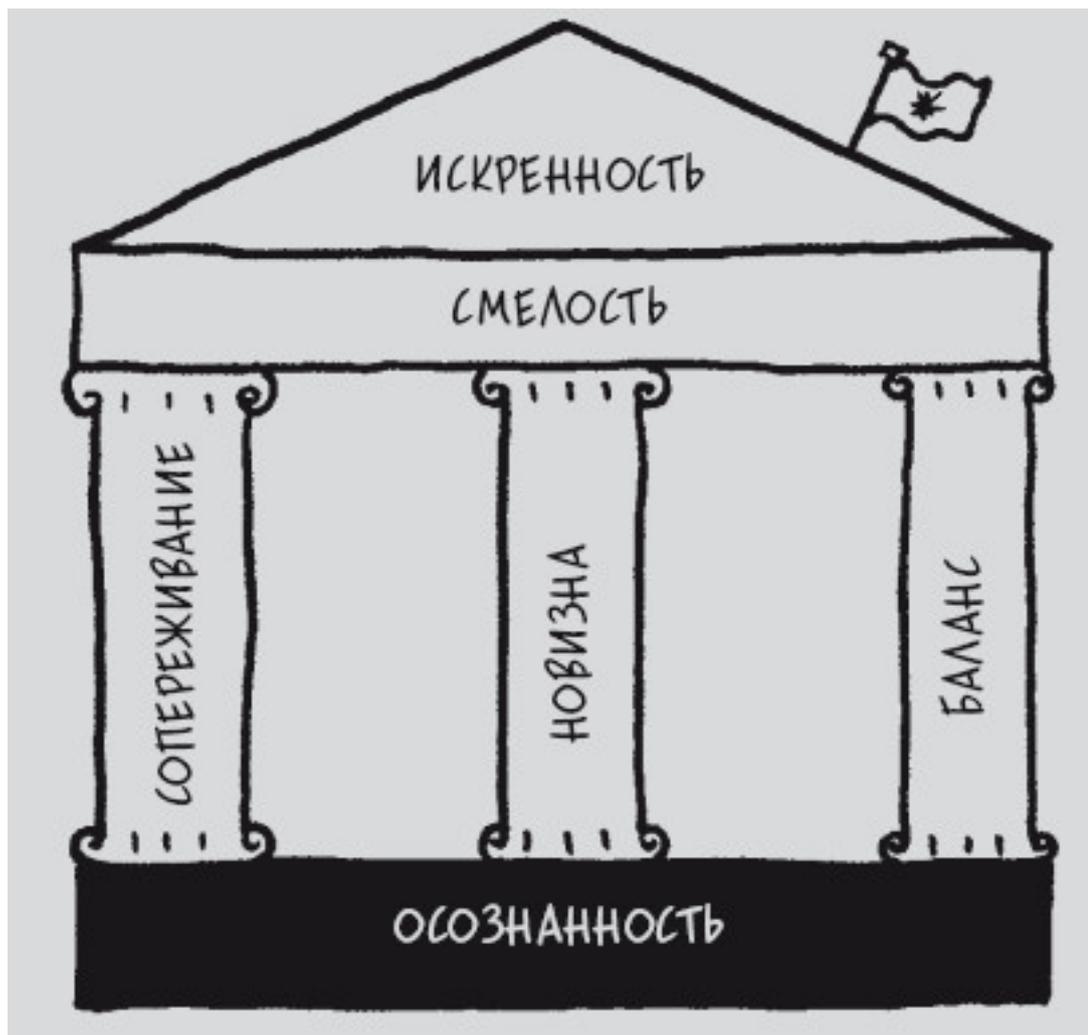
*Роберт Орбен*



Кликнув на свой последний слайд – «Спасибо», – Эдгар Мамбл взглянул на скучающую аудиторию. «Наконец, все закончилось, – подумал он с облегчением. – Получилось намного дольше, чем я предполагал».

«Что ж... есть вопросы?» – пробормотал он первому ряду, потирая шею. В ответ – тишина. Эдгар собрал свои книги и поспешно окинул взглядом аудиторию под жиденькие аплодисменты.

«Вполне удачно, – подумал он. – Повторю эту же презентацию в следующем году».



Первый шаг к овладению публичными выступлениями – четко осознавать, что вы делаете, когда говорите. Если сможете овладеть базовыми навыками и развить свои сильные стороны, вы убедите аудиторию в том, что вам можно доверять. А если аудитория доверяет вам, то она сосредоточится именно на сути вашего сообщения, а не на ораторских недостатках.

Без осознанности вы не поймете – очаровали вы свою аудиторию или утомили.

### Что такое безупречная осознанность

**Осознанность – важнейшее условие для разумного выбора.** Осознанность позволяет дистанцироваться от того, что вы делаете, посмотреть со стороны и проанализировать, что в ваших выступлениях удачно, а что неудачно. Опираясь на эти знания, вы сможете измениться, лучше донести свою мысль до аудитории.

Безупречная осознанность означает:

- понимание того, что вы говорите и как вы это говорите;
- умение контролировать язык тела и речь, чтобы они не отвлекали аудиторию от того, что вы говорите;
- умение использовать язык тела и речь для усиления воздействия слов.

## **Как развивать осознанность**

Для того чтобы добиться осознанности, необходимо, прежде всего, желание совершенствоваться, каким бы ни был ваш изначальный уровень подготовки. Думаю, именно поэтому вы читаете эту книгу. Без такой мотивации вы, как Эдгар Мамбл из нашего примера, будете довольны своим выступлением намного больше, чем ваша аудитория.

Как только в вас вспыхнет желание совершенствоваться, вы сможете анализировать конкретные части своего выступления, чтобы, наконец, избавиться от блаженного неведения и осознать, что вы делаете неверно и как оказать более сильное воздействие на аудиторию.

В этой части книги мы рассмотрим тело и голос – составные части выступления, которые я называю инструментами оратора. С их помощью вы сможете воодушевлять, интриговать и вдохновлять аудиторию.

## Глава 1. Тело

Перейдем на этап горькой утраты иллюзий и проанализируем, как ведут себя ваше тело и ваш голос. Определив то, что нуждается в совершенствовании, вы сможете стать настоящим специалистом.

### Тело

Мы рассмотрим тело с головы до ног. По каждой части тела постарайтесь свести к минимуму отрицательные моменты и максимально увеличить положительные, сохраняя при этом искренность и оставаясь самим собой. Впишите самые важные аспекты в свой «Список ингредиентов» (см. Приложение 1).

### Глаза

Вспомните, как легко отвлечься или даже задремать во время подкаста или конференц-колла. Даже при просмотре видео или интернет-трансляции выступления или презентации намного сложнее сохранить внимание, чем если бы вы непосредственно присутствовали на ней. Отчасти это происходит из-за отсутствия зрительного контакта между вами и оратором.

Когда оратор устанавливает зрительный контакт с аудиторией, это создает ощущение обмена, беседы. А беседа предполагает участие обеих сторон, так что аудитория старается слушать внимательнее и эффективнее.

Обратите внимание, куда вы смотрите, когда говорите. Следует избегать четырех неверных действий.

### Куда не стоит смотреть во время публичных выступлений

#### 1. Не смотрите на пол или потолок

Представьте себе, что вы смотрите на оратора, который не отрывает взгляда от пола или потолка и редко переводит его на аудиторию. Что это говорит о его способностях? Обычно это свидетельствует о том, что ему не хватает уверенности в себе, что он плохо владеет материалом, не подготовился или не интересуется данной темой.

Принято считать, что человек, смотря вверх, либо пытается вспомнить что-то, либо придумать что-то. Хотя столь распространенное мнение не подтверждается исследованиями, это уже неважно, если у аудитории сложится именно такое представление о вас.

Помните, что аудитория очень быстро делает выводы, опираясь на то, как вы используете свои инструменты оратора.

Если вы нервничаете, вам наверняка захочется взглянуть на потолок в поисках ответа – что же сказать дальше. Это одна из уловок нашего мозга, когда мы выпадаем из комфортной зоны.

Когда я только начинала выступать перед аудиторией, мне казалось, что если смотреть в глаза присутствующим, то они поймут, что я нервничаю, что я притворяюсь и на самом деле не смогу ответить на все вопросы по данной теме.

Зрительный контакт с этими людьми был равносителен для меня осознанию того ужасающего факта, что я *действительно* стою на сцене и все смотрят на меня. Или даже хуже – я боялась, что если встречу взглядом с каким-нибудь недовольным слушателем, то его презрительный взгляд испепелит меня прямо на сцене. Мне казалось, что *такое вполне могло случиться*.

После многих лет выступлений могу с уверенностью сказать, что такое не случится. Но мне бы хотелось, чтобы вы задумались над собственным отношением к публичным выступлениям. Если вы избегаете зрительного контакта, то почему? Что плохого случится, если вы наладите связь с аудиторией?

Вы поймете, что зрительный контакт с аудиторией – потрясающее ощущение. Он позволяет увидеть, что люди понимают ваши слова (подробнее об этом, когда перейдем к сопереживанию), и чем теснее связь с аудиторией, тем увереннее вы будете говорить.

**Совет 1.** Когда оторвете взгляд от потолка, переведите его на верхнюю часть тела слушателей. Если вам нужна минутка, чтобы подумать, продолжайте смотреть на аудиторию, но не сосредотачивайте взгляд.

**Совет 2.** Если вы смотрите между глаз человека, ему покажется, будто вы смотрите ему прямо в глаза. Это можно делать, если вы действительно очень нервничаете, однако я предпочитаю настоящую связь между оратором и слушателем, когда вы видите, о чем думает человек.

## **2. Не цепляйтесь за «спасательный круг»**

Следующая ошибка при зрительном контакте – выбрать из аудитории одного-двух слушателей, которые кажутся дружелюбными, – знакомых или кого-то (все равно кого!), кто улыбается вам, – и уцепиться за них. Это «спасательные круги», которым неопытные ораторы часто уделяют слишком много внимания. Подумайте, что почувствует остальная часть аудитории, если вы сосредоточитесь только на одном человеке. Если бы вы в разговоре с двумя собеседниками установили зрительный контакт только с одним человеком, второй поспешил бы удалиться. Аудитория не всегда обладает такой возможностью, но вместо того чтобы уйти, она может «отключиться» от ваших слов – просто решив, что вы говорите не с ней.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.