

Рейналдо Полито

КАК ЗАВЛАДЕТЬ АУДИТОРИЕЙ

от собеседника до зала



СУПЕР-СОВЕТЫ

Рейналдо Полито

**Как завладеть аудиторией от
собеседника до зала. Супер-советы**

ИГ "Весь"

Полито Р.

Как завладеть аудиторией от собеседника до зала. Супер-советы /
Р. Полито — ИГ "Весь",

Мастер-класс от блестящего оратора Рейналдо Полито в формате супер-советов – настоящий подарок для всех, кто мечтает научиться красиво говорить, убеждать и вызывать доверие собеседников. Чтобы освоить это умение, следует уделить внимание целому ряду мелочей, полный перечень которых вы найдете в этой небольшой книге. Пусть она станет вашим настольным или карманным другом, помогающим помнить обо всех тонкостях в любой ситуации. Стоя перед многочисленной аудиторией или находясь в приватной атмосфере, вы всегда найдете подходящее слово и произведете нужное впечатление. Для широкого круга читателей.

© Полито Р.

© ИГ "Весь"

Содержание

| | |
|--|----|
| Введение | 6 |
| 1. Учитесь разговаривать с людьми | 7 |
| 2. Пользуйтесь юмором | 8 |
| 3. Дайте понять, что вы шутите | 9 |
| 4. Не относитесь к себе слишком серьезно | 10 |
| 5. Учитесь рассказывать истории | 11 |
| 6. Прекратите говорить: «Вы знаете?» | 12 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 13 |

Рейналдо Полито

Как завладеть аудиторией – от собеседника до зала. Супер-советы

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.

Введение

*Потому что жизнь, жизнь, жизнь,
Жизнь можно переделать.*

Сесилия Мейрелис

Переделайте свою жизнь.

Возможно, это величайший и самый важный принцип, который выдвигает Рейналдо Полито в своей актуальной работе: как изменить наш подход к коммуникации, чтобы стать по-настоящему компетентными в отношениях и взаимодействии с другими людьми.

Книга «Искусство публичных выступлений. Супер-советы», являющаяся плодом многочисленных исследований и огромного опыта, предлагает советы и навыки, проверенные и испытанные как в учебной аудитории, так и за ее пределами. Эта тщательно проработанная книга является важным источником для всех, кто хочет общаться более эффективно и уверенно: во время публичных выступлений, деловых совещаний, официальных мероприятий и в повседневных разговорах.

Эти советы можно прочитать от начала до конца в той гармоничной и практичной последовательности, в которой они даны, или быстро просмотреть какой-то конкретный вопрос. Все вопросы рассмотрены в коротких, посвященных только им, главах, в которых есть начало, середина и конец.

В этой книге Рейналдо Полито предлагает нам возможность – умно, талантливо и здраво – задуматься над смыслом и ценностью слов в нашей жизни: как мы уточняем наши намерения, идеалы и цели; обнаруживаем общие интересы и (последнее по упоминанию, но не последнее по значению) совершенствуем себя и подчеркиваем то лучшее, что в нас есть.

Марлен Теodoro,

магистр коммуникации и рыночных исследований, писатель и специалист по публичным выступлениям на английском языке

1. Учитесь разговаривать с людьми



Навыки беседы полезны практически в любой ситуации, независимо от того, идет ли речь о разговоре двух-трех человек, деловом совещании, чтении лекции, ведении урока или участии в съезде. Короче говоря, это те навыки, которые открывают вам путь к успеху.

Способность вести беседу включает в себя умение рассказывать интересные истории и знание того, как задавать нужные вопросы в нужное время.

- **Если ваша цель состоит в том, чтобы начать разговор или создать благоприятную атмосферу для быстрого получения информации, отдайте предпочтение «закрытым» вопросам, которые требуют быстрых, коротких ответов, например: «Кто? Сколько времени? Где? Когда?»**

Обратите внимание, что, задавая эти вопросы, вы получаете прямые ответы, которые позволяют вам быстро получить важную информацию, не прерывая своего потока мыслей и не влияя на концентрацию слушателей.

- **Однако если вы ставите перед собой цель побудить людей активнее участвовать в разговоре или раскрыть свои намерения, желания и потребности, используйте «открытые» вопросы, которые стимулируют более длинные и сложные ответы: «Что? Почему? Как?»**

Вы увидите, что в отличие от «закрытых» вопросов, «открытые» вопросы рожают ответы, заставляющие аудиторию принимать более активное участие в разговоре, поскольку людям приходится объяснять свой ход мысли и предоставлять информацию, которая почти всегда рассказывает что-то об их личности и образе мыслей.

2. Пользуйтесь юмором



Использование юмора не означает, что вы должны превращаться в клоуна или придворного шута.

Это также не является синонимом вульгарности. Если вы будете избегать грубых каламбуров и научитесь видеть смешное в любой ситуации, вы всегда найдете того, кто охотно вступит с вами в беседу. Сочетание утонченной иронии и имплицитной (подразумеваемой) информации покажет, что вы уважаете способности к восприятию человека, с которым разговариваете, а также продемонстрирует ваш собственный интеллект, остроту ума и восприятия. Однако учитывайте уровень образования и интеллекта своих слушателей, когда делаете остроумные замечания.

• И будьте осторожны: даже если обстоятельства, казалось бы, подталкивают к вульгарности, не попадитесь в эту ловушку – вы никогда не сможете извлечь выгоду из вульгарного замечания.

Существует очень тонкая грань, отделяющая юмор от вульгарности, и то, где проходит эта граница, зависит от ваших слушателей и контекста.

Чем ближе вы к этой линии, тем смешнее становятся ваши замечания, но, соответственно, тем больше риск переступить черту вульгарности. Поскольку вы никогда не можете быть уверены, где именно пролегает эта граница, держитесь от нее на расстоянии вытянутой руки.

Лучше взять тон пониже – так вы сохраните свой благоприятный имидж и продемонстрируете уважение к окружающим, – чем переступить черту, что, конечно, может вызвать смех в зале, но, если вы неправильно оцените свою аудиторию, оставит пятно на вашей репутации.

3. Дайте понять, что вы шутите



Будьте очень осторожны с тонким юмором. Когда собираетесь шутить, четко продемонстрируйте это свое намерение.

Если, например, после того как вы прибегли к иронии, вам приходится объяснять, что это была всего лишь шутка, это означает, что вы неправильно использовали юмор. Когда говорите или пишете, выражайте свое намерение ясно и понятно, чтобы избежать непонимания. Типичным исходом неправильно понятой шутки обычно является смущение.

Существует множество факторов, влияющих на то, как люди понимают и воспринимают юмор. Это зависит от:

- их культуры,
- интеллектуального развития,
- окружающей среды,
- а также восприятия оратора и его (или ее) послания.

Существует такая масса мелочей, что их понимание и владение ими требует опыта и отточенных навыков наблюдения.

Кроме того, стиль вашего юмора должен быть настолько очевидным для слушателей, чтобы у них не возникало сомнений, а не стоит ли принимать сказанное за чистую монету.

Люди испытывают раздражение и чувствуют себя «преданными», когда они честно следят за ходом ваших рассуждений, а в конце обнаруживают, что вы всего лишь решили пошутить. Иногда такую ситуацию очень сложно исправить, особенно когда ваша аудитория решительно скрестит руки на груди, выражая свое недовольствие.

- **Чем ниже уровень образования слушателей, тем ярче вы должны сигнализировать о своих намерениях.**
- **Чем лучше образована ваша аудитория, тем к более тонким намекам вы можете прибегать.**

Если у вас возникают сомнения, то для того, чтобы избежать риска, исходите из наименьшего общего знаменателя.

4. Не относитесь к себе слишком серьезно



Научитесь смеяться над своими собственными ошибками, шутить по поводу оговорок, находить смешное в своих промахах и внешнем виде.

Это прекрасный способ стать более веселым и очаровательным коммуникантом (участником процесса общения).

Приятно находиться среди людей, которые не заняты постоянными самооправданиями или объяснениями своих ошибок.

• Если вы совершили ошибку, не делайте из мухи слона: просто перешагните через нее и идите дальше, поскольку жизнь продолжается.

Хотя самокритика является великолепным способом установления раппорта¹ с людьми, поскольку показывает, что вами движет не тщеславие и вы не пребываете постоянно в состоянии обороны (не стоит перебарщивать с ней). Не критикуйте себя без необходимости и не указывайте на те ошибки, которые могут повредить вам.

Я советовал очень многим людям пересмотреть свой подход, когда замечал, что они, пытаясь быть очаровательными, начинали обесценивать себя, говоря, например, что им очень сложно работать по утрам и они могут делать это только под дулом пистолета; или когда просили уточнить что-то, говорили, что до них медленно доходит. Даже не думайте говорить о себе, что вы медлительны, тупы, ленивы, неорганизованны, всегда опаздываете, легкомысленны, или пользоваться какими-то иными эпитетами, которые могут повредить вашей репутации.

• Не относиться к себе чересчур серьезно – значит с умом приуменьшать собственное достоинство, открывая, остроумно или слегка небрежно, те личные факты или характеристики, которые люди обычно скрывают из соображений тщеславия или из страха критики.

¹ Раппорт (псих.) – прямая взаимосвязь, интуитивно согласованное взаимодействие «на одной волне» собеседников, участников общего творческого процесса, основанное на полном взаимопонимании, открытости и доверии. – *Примеч. ред.*

5. Учитесь рассказывать истории



Одно из самых важных умений хорошего коммуниканта – это способность рассказывать короткие интересные истории (акцент здесь на слове «короткие»). Большинство людей получает удовольствие, выслушивая время от времени такие короткие истории. Вам понятно? Очень короткие и время от времени.

Не превращайтесь в навязчивого сказителя – вряд ли кому-то понравится человек, который не знает, когда нужно остановиться. Если вы начнете рассказывать длинную историю, то ваши слушатели быстро утратят интерес и начнут молиться о быстром избавлении от этой пытки.

• **Независимо от того, насколько хороша история, если она длинная, не рассказывайте ее.**

Проверяйте истории и остроумные ремарки на семье и друзьях. Будьте осторожны: если история не работает, то на незнакомцев она подействует еще хуже. Кроме того, не стоит рассказывать о ситуациях и случаях, про которые люди уже устали слышать: когда истории слишком хорошо известны, они теряют свою привлекательность.

• **Самые лучшие истории – те, которые можно найти в книгах, газетах и журналах, услышать в кинофильмах, спектаклях или во время беседы.**

Вы можете изменить детали истории и выдать ее за свою собственную, подхлестнув, таким образом, интерес и ожидания своей аудитории.

Если, тем не менее, вы решите рассказать старую, затертую временем историю, проявите изобретательность и вдохните в нее новую жизнь, чтобы слушателям показалось, что они слышат ее в первый раз.

6. Прекратите говорить: «Вы знаете?»»



Но частое использование «Вы знаете?»², практически в каждом предложении, может вызвать у людей настолько сильное раздражение, что они перестанут обращать внимание на то, что вы говорите, вне зависимости от того, где все происходит – на рабочем собрании, во время ведения деловых переговоров или в ходе интервью.

² 2 Английский аналог выражений «Вы понимаете?», «Поймите...» в русской устной речи. – *Примеч. ред.*

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.