

КРОССФИТ-практика по ПУБЛИЧНЫМ ВЫСТУПЛЕНИЯМ.

Максим Дудкин

Лидер мнений за 30 дней!



От новичка до продающего СПИКЕРА, с конверсией до 90%.

Mind map
в подарок



Максим Дудкин
Лидер мнений за 30 дней!
Кроссфит-практика по
публичным выступлениям:
от новичка до продающего
спикера с конверсией до 90%

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=26338629
ISBN 9785448548369

Аннотация

Книга «Лидер мнений за 30 дней» представляет совершенно новый подход к искусству выступать публично. Благодаря 16 годам исследований и преподавания в данной сфере, автор нашел уникальную формулу «4У», которая поможет быстро овладеть навыками выступать публично. На протяжении всей книги читатель совершает уникальное путешествие от новичка до профессионального спикера с высокой конверсией сделок после выступлений.

Содержание

Обращение	5
Что в результате?	7
Зачем учиться выступать?	8
Коротко об авторе	10
В чем уникальность данной книги?	12
Точка отсчета или Формула ораторского успеха	14
Часть I. УВЕРЕННОСТЬ или ЗОНА «1У»	28
Глава 1. «Продолжать наступление несмотря ни на что!»	32
Глава 2. «Психология страхов» или «Почему мы боимся?»	34
Глава 3. Саморегуляция – главная задача	38
Конец ознакомительного фрагмента.	39

**Лидер мнений за 30 дней!
Кроссфит-практика
по публичным
выступлениям: от новичка
до продающего спикера
с конверсией до 90%**

Максим Дудкин

Редактор Вера Владимировна Четверикова

Иллюстратор Виктория Александровна Афанасьева

© Максим Дудкин, 2018

© Виктория Александровна Афанасьева, иллюстра-
ции, 2018

ISBN 978-5-4485-4836-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Обращение

Приветствую Вас, уважаемый читатель. Я рад, что мы встретились. Главная моя цель – быть максимально полезным для Вас. Думаю, раз Вы держите в руках эту книгу, значит, у Вас есть определенные запросы в сфере ораторского мастерства. Возможно, Вы вышли на новый уровень, и теперь Вам предстоит регулярно выступать перед людьми. Возможно, Вы уже регулярно выступаете и обратились к книге, потому что Вам не хватает инструментов, чтобы увеличить отдачу от своих презентаций. Или возможно, у Вас нет необходимости выступать, и Вы обратились к книге для того, чтобы стать смелее и увереннее в кругу своих друзей, знакомых или во время общения с новыми людьми. Так или иначе, эта книга написана специально для Вас вне зависимости от Ваших личных или профессиональных целей в этой сфере. Здесь Вы найдете точное понимание конкретных действий и инструментов, которые помогут Вам выйти на новый уровень ораторского мастерства.



Что в результате?

Как научиться выступать публично? Как влиять во время выступления на мысли и чувства людей? Как с нуля быстро вырасти до профессионального уровня? Как провести результативную презентацию себя и своего продукта? Как, имея все базовые навыки оратора, начать продавать в три раза больше?

В этой книге Вы не просто получите конкретные ответы на эти и многие другие важные вопросы в сфере ораторского искусства. Вы получите приёмы, методы, схемы, формулы, интеллект-карты и чек-листы, которые приведут Вас к запланированному результату.

Рассматривайте данную книгу как подробную карту по овладению ораторским мастерством. Благодаря ей Вы сможете точно определить, в какой точке на данной «карте» вы находитесь, куда хотите двигаться дальше и как Вам достичь намеченных целей наименее энергозатратным и приятным для себя способом.

Зачем учиться выступать?

Как часто Вам приходится выступать? Стандартный ответ людей, которые специально не проводят презентаций, – *«не приходится»*. Хотя на самом деле это не так. Если Вы говорите в присутствии минимум двух человек, Вы уже выступаете. Пусть Ваша аудитория совсем незначительная, но Вы уже становитесь по отношению к ним в позицию оратора. Они оценивают Вас, а Вы, в свою очередь, подбираете слова и манеру поведения, чтобы соответствовать их интересам. Поэтому правильный ответ на вопрос *«как часто Вам приходится выступать?»* – *«каждый день!»*

У публичного выступления множество лиц и форматов. Даже если в Ваши планы не входит проведение презентаций на пять или семь тысяч человек, навыки ораторского мастерства, тем не менее, всегда пригодятся. Если говорить о моей точке зрения, то я считаю, что ораторское искусство необходимо осваивать каждому, поскольку оно даёт человеку уверенность в себе и своих силах, формирует лидерскую позицию и предоставляет множество возможностей для профессионального роста и финансового взлёта.

Я знаю, о чём говорю, поскольку сам прошёл путь от скромных неуверенных выступлений до продающих презентаций с конверсией закрытия сделок до 90%. Я видел, как компании, которым я помогал выстроить такие презен-

тации, в разы увеличивали количество продаж. Я регулярно получаю обратную связь от руководителей компаний, которые благодаря умению выступать и влиять укрепили свою лидерскую позицию, изменили стратегию проведения совещаний, значительно увеличили отдачу и результативность работы персонала. Я работал с депутатами, которые приятно удивлялись новым приёмам и техникам коммуникации, благодаря которым стало возможно легко выходить победителем из самых трудных дебатов. Я помогал талантливым менеджерам пройти собеседование на должность с зарплатой в три раза больше прежней. Другими словами, я видел и продолжаю наблюдать каждый день, как навыки ораторского мастерства помогают людям обрести уверенность в себе и своих силах, открывают для них новые возможности и помогают реализовать мечты.

Коротко об авторе

– Всю жизнь на сцене.

Именно так я могу сказать о себе, поскольку всю свою сознательную жизнь регулярно выхожу на сцену в абсолютно разных ролях и форматах выступления. С самого детства я был главным участником публичных мероприятий, поэтому неудивительно, что первой профессией, которой я овладел, стала профессия актёра. Мне часто доставались главные роли. Я работал в театрах в различных городах России. Но, когда я провел свой первый тренинг, я открыл для себя новое призвание. И понял, что хочу не «блистать» на сцене, а обучать других людей.

Вторая профессия психолога открыла для меня путь бизнес-тренера, коуча и консультанта. И вновь меня ждали регулярные выступления, только уже в иной роли. За двенадцать лет своей профессиональной деятельности я выступал и как актёр на малых и больших сценах драматических театров, и как ведущий общегородских мероприятий и праздников, и как тренер на собственных обучающих программах, и как мотивационный спикер на различных форумах, конференциях. Я выступал на аудиторию от 50 до 5 000 тысяч человек. На тренингах, курсах и семинарах я обучал как молодых предпринимателей, так и депутатов и руководителей крупных компаний.

В этой книге я не просто обобщил опыт становления себя как оратора. Уже более 7 лет я обучаю других искусству публичных выступлений. Более 1500 человек уже активно используют мою систему и делятся результатами, которые получают благодаря ей. В свое время я перелопатил огромную стопку книг по ораторскому искусству (и продолжаю это делать до сих пор), прошёл множество тренингов по данной теме от лучших экспертов России и СНГ. Но ни в одной из книг и ни на одном из тренингов я не нашел того, что дал мне личный опыт выступлений, опыт моих учеников и компаний, с которыми мне довелось работать. Благодаря постоянной практике и исследованиям я вижу, что нужно для того, чтобы с нуля сделать резкий рывок в ораторском мастерстве, побороть свои страхи, научиться получать удовольствие от выступлений, проводить продающие презентации с высокой конверсией продаж и зажигать сердца людей своими новыми идеями и проектами.

В чем уникальность данной книги?

Я с глубоким уважением отношусь к трудам в близкой и мною любимой сфере ораторского мастерства. Я прочитал, наверное, все известные бестселлеры по данной теме, побывал на множестве тренингов по ораторскому искусству от лучших экспертов современности. Но нигде не встретил одного очень важного, на мой взгляд, элемента, без которого тренинги или книги по ораторскому мастерству для многих становятся мало результативными. Этот элемент – **личная точка отсчёта**. Другими словами, конкретное понимание и диагностика своего личного уровня владения ораторским мастерством и сфокусированная проработка именно этого уровня с целью перехода на более высокий. Что имеется в виду?

Каждый читатель книги или участник тренинга по ораторскому мастерству имеет индивидуальный ситуационный контекст, связанный с запросом в сфере выступлений. На моих тренингах или тренингах других экспертов Вы, скорее всего, можете наблюдать явную разницу среди участников. Например, когда в одной аудитории собираются депутаты, руководители, менеджеры по продажам, предприниматели, ведущие мероприятий, журналисты, студенты... Но дело в том, что разные участники – это разные запросы и разные уровни владения искусством выступать публично. Кто-

то чуть ли не впервые получает опыт выступлений, а кто-то уже итак делает это каждый день. Первым для начала надо стать смелее, вторым уже нужны более продвинутые инструменты продаж и влияния. Проблема начинается тогда, когда мы занимаемся не своими задачами. Зачем застревать на упражнениях по раскрепощению во время выступления уже опытному «продажнику», и какой смысл осваивать навыки и приёмы продаж человеку, который пока ещё настолько боится сцены, что во время выступления у него дрожит голос, зашкаливает эмоциональный фон страха и сомнения в себе?

Каждому надо заниматься своим задачами, иначе процесс развития навыков ораторского мастерства малоэффективен. Невозможно перейти на новый уровень владения ораторским мастерством, не пройдя качественно тот, на котором ты в данный момент находишься. Благодаря этой книге Вы сможете точно определить, где Вы сейчас и что необходимо сделать, чтобы перейти на следующую ступеньку.

Точка отсчета или Формула ораторского успеха

Итак, мы уже понимаем, чтобы понять свои главные цели на данный момент в овладении искусством выступать публично, нужно понять свою точку отсчёта. А для того чтобы понять свою точку отсчёта, нужно хорошо присмотреться к ситуационному контексту, связанному с Вашими выступлениями, и исследовать свой личный уровень подготовки.

Когда я увидел, что точка отсчёта – важный элемент эффективного развития в сфере выступлений, возникла простая и понятная система диагностики в виде **формулы «4У»**. Что это за формула и как её использовать, чтобы быстро вырасти в искусстве выступать публично?



ФОРМУЛА «4У»

Любая существующая система находится в процессе изменений, эволюционирует и переходит на новый уровень. Это касается и ораторского мастерства. Невозможно начать качественно использовать приёмы аргументации, влияния и продаж со сцены, пока не научишься владеть собой во время выступления. Другими словами – чувствовать себя уверенно и управлять своими эмоциями. Поэтому первое «У»

в нашей формуле – это **«Уверенность»**.

Но часто бывает так, что с приходом уверенности уходит азарт. В таком случае оратор начинает испытывать лёгкую скуку во время своих регулярных выступлений. Я часто встречаю таких ораторов, когда, например, работаю с компаниями, в которых менеджеры регулярно проводят продающую презентацию своего товара или услуги. Они спокойны, уже почти не волнуются перед выступлением, но каждая их презентация – это выступление для галочки, на которых аудитория потихоньку засыпает. Без азарта и вдохновения, без влюблённости в свой продукт (или своё предложение), без радости от самого процесса выступления практически невозможно вызвать обратный интерес к презентации со стороны аудитории. Поэтому второе **«У»** в нашей формуле – это **«Удовольствие»**.

Что происходит дальше? После того, как оратор в своих выступлениях научился управлять собой, чувствовать себя уверенно, излучать азарт и вдохновение по отношению к своему продукту, он сталкивается с новой проблемой. На его выступлениях всем хорошо, но в конце презентации почему-то никто или почти никто ничего не покупает. С чем это связано? Дело в том, что наука влияния – это тоже наука. Чтобы продавать больше недостаточно уверенности и удовольствия от процесса. Необходимо осваивать приёмы продаж, приёмы управления мотивацией слушателей. Иначе результата не будет или он будет незначительным. Поэтому

следующая «У» в нашей формуле – это «Управление».

И только после того, как оратор освоит навыки управления собой и влияния на аудиторию, его можно назвать состоявшимся оратором. Он уверен, вдохновлён и чётко знает, что надо делать, чтобы добиться своих целей с максимальной возможной отдачей. Такой оратор после регулярной практики автоматически попадает на следующую эволюционную ступеньку, которая называется «Увлечённость». Это четвёртое «У» в нашей формуле. На стадии «увлечённость» находятся все самые знаменитые ораторы. Это ораторы, которые настолько отточили мастерство публичных выступлений, что уже не делают ничего специально, не применяют осознанно приёмы управления собой и аудиторией. Они просто делают. И делают это великолепно. Каждое их выступление – это одно из самых ярких событий в жизни слушателей, которые в итоге всё сделают для того, чтобы воспользоваться предложенными идеями. У такого спикера мастерство проявляется на бессознательном уровне. Он уже не знает точно, как он делает это, как добивается такого эффекта. Он знает точно только одно: каждое его выступление влияет на весь мир. Этот высокий уровень ответственности приходит одновременно с высоким уровнем мастерства.

Несомненно, четвёртый уровень вдохновляет. Но далеко не каждому суждено дойти до него. Хотя возможно, что Вы, дорогой читатель, именно тот самый спикер четвёртого уровня, которого уже ждёт мир. Но, даже если это так, что-

бы на него перейти, необходимо сориентироваться со своей точкой отсчёта и сосредоточить работу над своим квадратом в формуле «4У». Чем более ответственные задачи впереди, тем больше и награда. И если есть готовность выйти на этот уровень, начните со своих уроков. Впереди Вас ждёт тест и диагностика своего уровня, после которого мы рассмотрим инструменты, практические приёмы и методы, которые дадут Вам все необходимые решения и помогут быстро прийти к желанному результату в сфере ораторского мастерства и публичных выступлений.

Тест по формуле «4У»

Каждое «У» в формуле – это эволюционные ступеньки развития спикера в сфере публичных выступлений. Важно понимать, что данная формула работает как в долгосрочной перспективе, так и в краткосрочной. Что имеется в виду? Чем больше в жизни выступлений, тем увереннее и лучше Вы выступаете в следующий раз. Этот накопительный эффект проявляется в долгосрочной перспективе. Но каждая новая тема, новая целевая аудитория – это всё равно новый вызов и выход из зоны комфорта. Поэтому в краткосрочной перспективе каждый оратор, вне зависимости от опыта выступлений, в новой для себя сфере падает на ступеньку ниже и начинает сначала. К примеру, раньше Вы выступали на 10—20 человек, теперь Вам предстоит презентация

на форуме, где Вас будет слушать 500 человек. Это, несомненно, волнительно. И даже если тема Вам хорошо известна, всё равно необходимо будет поработать над уверенностью и самообладанием. Или, например, тема выступления для Вас новая. Тогда вновь требуется подготовка, как экспертная, так и психологическая. Или тема Вам знакома, размер аудитории тот же, но в зале будет присутствовать, допустим, премьер-министр и другие высокопоставленные лица... Думаю, Вам ясно, что имеется в виду. Поэтому во время самодиагностики рассмотрите именно свой контекст публичных выступлений. Где Вам предстоит выступать, на какую тему, перед кем и в каких условиях? Проследите контекст своих предстоящих выступлений и тогда Вы точно поймёте, на какой ступени находитесь, и что Вам делать дальше, чтобы с новыми задачами выйти на новый уровень.

...

Итак, есть 4 ступени. С целью диагностики поставьте «плюс», если рассматриваемый «симптом» в большей степени относится к Вам и Вашим выступлениям, или «минус», если в меньшей степени. Приготовьте карандаш для честных и взвешенных признаний...

1 Ступень «Уверенность».

1) Мысль о предстоящем выступлении вызывает трево-

гу;

2) Думая о предстоящем выступлении, Вы рисуете в своём воображении возможные негативные сценарии;

3) Вы испытываете излишнее волнение перед выступлением (потеют ладони, учащённое сердцебиение, легкая паника и т.п.);

4) Прежде чем начать Вам нужно настроиться, успокоиться, чтобы снять излишнюю тревогу и поверить в себя;

5) Вы, как правило, хотите как можно быстрее начать выступление и быстрее закончить, чтобы больше не испытывать стресса;

6) Перед выходом на сцену Вы делаете тяжёлый вдох и выдох, как будто предстоящее выступление угрожает Вашему здоровью (такие вдохи могут продолжаться и в начале выступления, когда Вы представляетесь);

7) Вам трудно улыбаться и излучать позитив в начале выступления;

8) Во время выступления Вы испытываете неловкость, думая, что отнимаете у людей время и что то, о чём Вы говорите, скорее всего, мало кому интересно;

9) Если Вы запнулись, потеряли мысль, Вам неловко или даже стыдно до такой степени, что Вы опускаете глаза, краснеете, Вам хочется исчезнуть;

10) Вы теряетесь и переживаете, когда кто-то демонстрирует явное пренебрежение к Вам, начинает с Вами спорить или отвлекает остальных;

11) После выступления Вы, обычно, не очень довольны с собой, возможно, чувствуете себя измотанным и испытываете потребность как-то компенсировать свой стресс, иначе Вам будет трудно войти в привычный рабочий ритм;

12) После выступления у Вас одна за одной всплывают картинки на тему «как надо было сказать» или «как лучше было ответить», в результате Вы испытываете досаду от того, что не сделали этого во время своей презентации.

2 Ступень «Удовольствие».

1) Мысль о предстоящем выступлении вызывает у Вас скорее скуку, нежели страх или вдохновение;

2) Обычно после того, как Вы определились, о чём будете говорить во время выступления, Вы больше не думаете о нём и существуете до начала презентации в привычном ритме;

3) Вам не нужно настраиваться перед выступлением, Вы и так чувствуете себя спокойно;

4) За пять минут до начала Вы можете спокойно болтать на посторонние темы и затем сразу начать выступать;

5) Если Вы запнулись или сказали что-то не то во время выступления, Вы быстро себя прощаете за это, быстро успокаиваетесь и продолжаете презентацию;

6) Трудные слушатели Вас не беспокоят, Вы либо игнорируете их, либо прямо указываете им на их некорректное

поведение;

7) Иногда, когда кто-то из аудитории Вас не слушает и отвлекает на себя внимание, Вы можете упрекнуть его в достаточно грубой и жёсткой форме;

8) Выступление для Вас – это часто рутинный процесс: Вы двигаетесь по привычному регламенту и плану, а в конце выступления чувствуете себя либо уставшим, либо так, как будто ничего и не было;

9) Когда возникают новые для Вас ситуации во время выступления, Вам это не очень нравится, так это нарушает Ваш стандартный сценарий;

10) Идеальная аудитория для Вас – это включённые заинтересованные слушатели, которые изначально оптимистично и дружелюбно настроены по отношению к Вам, не задают неудобных для Вас вопросов и абсолютно спокойно относятся к каждой Вашей просьбе;

11) Если бы была возможность не выступить, Вы, скорее всего, так бы и сделали, так как в этом процессе для Вас уже практически нет ничего нового;

12) Вы уже достаточно давно не обновляли план своего выступления, давно не искали для своей уже отработанной структуры презентации новых фактов, аргументов, историй и примеров, давно не пробовали осознанно применять новые приёмы ораторского мастерства.

3 Ступень «Управление».

- 1) Выступление для Вас – это творческий процесс;
- 2) Мысль о предстоящем выступлении вдохновляет Вас, так как Вы знаете, что всё пройдет отлично, зарядитесь Вы, и, скорее всего, зарядится зал;
- 3) Вы испытываете приятное волнение перед выступлением, которое похоже на поднимающуюся волну энергии и любви, и Вам уже не терпится начать, чтобы поделиться этой энергией с залом;
- 4) То, о чём Вы будете говорить, вдохновляет Вас, является смыслом Вашей жизни, и для Вас очень важно донести ценность Вашего продукта (услуги) или идеи до Ваших слушателей;
- 5) Вы легко справляетесь со своими эмоциями, если что-то вдруг выбивает Вас из колеи во время выступления;
- 6) Как правило, Вы открыты, не боитесь ошибаться, с юмором относитесь к своим ошибкам или другим незапланированным ситуациям во время выступления;
- 7) Любой негатив Вы быстро переводите в позитив;
- 8) Вам нравится выступать ещё и потому, что во время выступления у Вас рождаются такие фразы, такой юмор, такие примеры, которые в обычном состоянии (вне выступления) Вам, скорее всего, не пришли бы в голову;
- 9) Частый сценарий Ваших выступлений – это когда Вы уже закончили, а зал готов слушать ещё;
- 10) Иногда Вы можете испытывать неловкость, когда переходите к продажам, то есть начинаете как-то влиять

на аудиторию, чтобы они приобрели продукт или услугу, которые Вы предлагаете;

11) Вам нравится эмоциональная составляющая Ваших выступлений, но Вы не удовлетворены конверсией сделок по результатам выступления;

12) Вам интересны технологии влияния, но Вы относитесь к ним с осторожностью, так как переживаете, что в результате приёмов «манипуляции» можете потерять свою естественность, открытость и уверенность во время выступления; или же переживаете, потому что точно не знаете, как или какие лучше применять приёмы; или переживаете, потому что опасаетесь негативных последствий в результате их применения.

4 Ступень «Увлечённость».

В данной книге мы не исследуем подробно стадию «Увлечённость». Мы уже говорили о том, что ораторы этого уровня – знаменитые лидеры в различных сферах. Эта книга написана не для них, а, скорее, благодаря им. Для того чтобы совершить переход на данный уровень, нужно сконцентрироваться в работе на первой, второй и третьей ступенях.

Подведение итогов по тесту

Итак, у Вас есть плюсы и минусы напротив каждого утверждения. Теперь подсчитайте, на какой из трех ступеней у Вас

больше всего плюсов. Именно эта ступень и будет являться приоритетной областью Вашего профессионального развития в сфере ораторского мастерства.

В случае, если количество плюсов будет полностью или почти полностью совпадать (+/- два пункта) с количеством плюсов какой-то ещё ступени, необходимо акцентировать внимание на работе как в той, так и в другой области одновременно. Сразу отмечу, что такое совпадение – большая редкость. Скорее всего, с Вашей стороны были либо не совсем честные ответы, либо оценка ответов происходила на основе вымышленных выступлений без опоры на прошлый уже состоявшийся опыт. Например, как спикер я ни разу не выступал перед аудиторией количеством в 7 000 человек. Но я могу представить, что если бы мне пришлось это сделать, то выступил бы я отлично, да и, наверное, почти не волновался бы перед началом. В данном случае – это контекст выступления, которого еще не было, и ответы, данные мною, будут не совсем верные. В таком случае необходимо их пересмотреть, взяв за основу уже наработанный опыт и ближайшие актуальные задачи в сфере Ваших выступлений.

Но что делать, если у Вас в принципе не было опыта выступлений, или же он крайне мал? Тогда будьте уверены, что путь оратора начинается всегда с первой ступени. Это и будет являться Вашей приоритетной зоной роста в новой для Вас сфере ораторского искусства.

Далее в книге мы будем подробно рассматривать практические инструменты и приёмы на каждой эволюционной ступеньке формулы «4У». Вы можете использовать всё, что даётся на каждом квадрате нашей формулы. Но помните, что каждый инструмент или приём даёт гарантированный результат только в том случае, если Вы находитесь именно на той эволюционной ступени, в рамках которой предлагаются данные технологии. Поэтому попытайтесь сосредоточиться в работе пока только над своей зоной, уделив максимум внимания упражнениям в ней. А как только увидите в своих выступлениях, что прошли её, можете смело приступить к задачам следующей эволюционной ступеньки.

Ваше личное резюме (напишите ниже свои выводы по тесту)

1. Моя эволюционная ступень в рамках сегодняшнего контекста моих выступлений

– это ступень «_____»

2. Поэтому сейчас мои главные задачи – научиться (Ваше предварительное мнение, чему Вы хотите научиться сейчас, какие главные задачи для себя решить):

Поздравляю!

Вы определили свою точку отсчёта! Теперь я знаю, что эта книга будет максимально полезной для Вас. Первые методы и упражнения, которые Вы выбираете для практического применения, – те, которые рассматриваются в рамках Вашей ступени. Но в любом случае Вам будет полезно изучить технологии каждого квадрата формулы «4У», так как в скором времени Вы попадёте на ступень выше и уже заранее будете вооружены эффективными инструментами. Или же, если впереди Вас ждут новые ситуационные контексты, в результате которых Вы неизбежно попадете на ступень ниже, Вы точно будете знать, что делать в этом случае, чтобы быстро адаптироваться и достичь успеха.

Часть I. УВЕРЕННОСТЬ или ЗОНА «1У»



УВЕРЕННОСТЬ или ЗОНА «1У»

Первые выступления – это, как правило, те выступления, которые нам хочется как можно быстрее забыть. Сильное волнение и страх, пот ручьём, холодные и мокрые ладони, дрожащий голос и невнятная речь. В такие моменты мы часто даём себе обещание, что последний раз выходим на сцену.

ну, и стремимся как можно быстрее закончить эту пытку.

Я прекрасно помню свой опыт становления как оратора. Это был период моего перехода из актёрской профессии в тренерскую. Тогда впервые в жизни я начал проводить мастер-классы и тренинги. Я получил дополнительное образование психолога, прошёл серию тренингов для тренеров и ринулся в бой! Начать я решил с близкой мне темы ораторского мастерства.

Привлечение целевой аудитории я начал с серии бесплатных мастер-классов. Благодаря этому формату участники могли заранее оценить тренера и ценность того материала, который он будет давать в платной программе. На мой первый мастер-класс записалось 10 человек. Тогда я думал, что актёру, который выступал на больших сценах драматических театров, провести мастер-класс будет легче лёгкого. Но я ошибался. Перед началом я волновался так, как последний раз на отборочных турах в театральном институте. Это было хорошо заметно и моей аудитории. В процессе проведения из-за страха упасть в грязь лицом каждая моя даже мало-значительная ошибка (перепутал слова, не смог чётко ответить на вопрос, уронил маркер и т.п.) бросала меня в краску и сковывала язык. В тот момент мне казалось, что так будет всегда. Но уже тогда я крепко держал в голове главное правило успеха – несмотря ни на что продолжать наступление. Я понял, что чем больше я проведу таких «кривых», на мой взгляд, мастер-классов, тем быстрее начну проводить «нор-

мальные», а затем и «отличные» выступления.

Именно в тот момент мне в голову пришла правильная идея. Я организовал клуб Лидеров нового времени, где на протяжении целого года, почти каждую неделю сам был в роли спикера и проводил бесплатные мастер-классы на различные темы для всех желающих. На первом таком бесплатном мастер-классе было 12 человек. На второй по рекомендации прошлых участников пришло уже 20, на третьем было 30 человек, на последующие – в течение года приходило от 30 до 50 человек. Теперь я вижу, насколько это было верное с моей стороны решение. Именно благодаря клубу Лидеров я набрал опыт выступлений и обучения в рамках тренингов. Другими словами – это было моё поле боя, на котором я набил шишки и стал сильнее. Я помню, как на первых мастер-классах мои знакомые корректно давали мне обратную связь по недостаткам моего выступления в том или ином моменте. Но уже через полгода эти же самые люди хвалили меня и удивлялись тому, как быстро я вырос.

Также благодаря клубу я приобрел множество новых знакомств и полезных связей для своего профессионального развития. Некоторые участники клуба стали моими друзьями, некоторые – участниками моих тренингов или личного коучинга, другие позвали к себе в компанию обучить персонал. Сегодня меня регулярно приглашают на форумы и конференции. Я провожу тренинги для компаний, а также открытые обучающие программы и курсы для всех желающих.

Сегодня я уже не испытываю страха перед началом выступления. Конечно, я могу волноваться, но моё волнение теперь – это предвкушение мощного и позитивного выступления. Такое волнение не сковывает, а наоборот – даёт энергию. И в реальности мои позитивные ожидания от выступления всегда подтверждаются.

Я люблю выступать и рад любой такой возможности. Но было так далеко не всегда. Когда-то я сильно сомневался в себе и своих способностях, когда-то мне казалось, что моё волнение и комплексы – неотъемлемая часть моей личности, и это не исправить. Опыт подтвердил обратное. Благодаря регулярным выступлениям я вырос профессионально, вырос личностно, значительно увеличил свой доход и сформировал окружение из по-настоящему интересных мне людей, которые разделяют мои ценности и у которых мне всегда есть чему поучиться.

Глава 1. «Продолжать наступление несмотря ни на что!»

Этот принцип помог мне, и поможет каждому, кто находится в начале своего ораторского пути. Сейчас я понимаю, что если бы я выступал в два раза чаще, то достиг бы всего того, чего достиг сейчас, в два раза быстрее. Поэтому первое, что я рекомендую сделать тем, кто впервые начинает проводить презентации, – это выступать как можно чаще. Как создать для этого необходимые условия? Выступайте перед друзьями, выступайте перед коллегами на планёрках или за чашкой чая, выступайте на обучающих мероприятиях, задавая спикерам вопросы, вступайте с ними в спор, аргументируя свою точку зрения. Выступайте, в конце концов, дома перед зеркалом или же откройте в своем городе тематический клуб, позовите знакомых и выступайте там.

Возможностей для выступлений много, главное – понимать, насколько это действительно важно. Каждое выступление – это новый вызов. Чем больше выступлений, тем больше вырабатывается навыков к адаптации. Чем больше Вы адаптированы к выступлениям, тем быстрее Вы становитесь лидером мнений в рамках своей экспертной темы и тем быстрее приходит к Вам долгожданный успех. И тем больше драйва Вы получаете от того, что делаете. Сжимайте сроки получения своего тренировочного опыта, чтобы не растяги-

вать дорогу к мечтам. И помните, что бы ни происходило, как бы трудно Вам ни было, несмотря ни на что, продолжайте!..

Глава 2. «Психология страхов» или «Почему мы боимся?»

Известно, что страх во время публичных выступлений занимает второе место после страха смерти. У такого явления даже существует медицинский термин – «глоссофобия» (страх сцены). Он сопровождается сухостью во рту, ощущением паники, дрожанием голоса или вовсе потерей способности говорить, ноги становятся будто ватными и дрожат. В некоторых случаях люди даже теряют сознание. Уверен, практически каждый сталкивался с различной степенью проявления подобных симптомов во время своих первых или особо важных выступлений.

У психологов разные мнения на счёт природы страха выступлений. Одни, например, считают, что так срабатывает естественный инстинкт выживания. Они утверждают, что в генетической памяти человека страх выступления связан с изгнанием из племени. В первобытной общине племя было залогом выживания каждого его участника. Публичное выступление в данном случае – это акт отделения от племени, а изгнание из племени было равносильно смерти.

Другие психологи высказывают мнение, что страх выступлений связан непосредственно с боязнью потерпеть неудачу или услышать негативный отзыв о своих действиях. Причина подобных страхов кроется ещё в самом детстве, когда ро-

дители и ближайшее окружение ребенка воспитывали в нём социально желательное поведение. В результате такого воспитания инициатива ребенка, как правило, чаще подавлялась, нежели поощрялась, а любое неподчинение и проявление социально нежелательного поведения зачастую наказывалось. В данном случае та отвага, с которой родитель боролся с инициативой и спонтанностью своего ребенка, загоняя его в рамки, определяет степень зависимости ребенка от оценки других людей в дальнейшем.

Лично мне ближе последняя точка зрения. Она выглядит более логичной, и над ней возможно работать. Эту теорию подтверждает и мой личный практический опыт. Я помню, как во время выступлений меня захватывало волнение или негативные эмоции, помню, как тщательно мне приходилось разбираться в себе, чтобы следующее выступление было лучше. И, кстати, на тот момент мне помогла не психотерапия и глубокие изыскания корней всех проблем на консультациях с психологом, а простые и действенные практические инструменты работы со страхами, которые моментально давали результат. Именно о них в дальнейшем мы и будем говорить в рамках работы со страхами публичных выступлений.

Мнения психологов, как мы видим, не всегда совпадают, но в одном они сходятся точно. Все они говорят о том, что лучший способ избавиться от страхов сцены – это практика. Другими словами, чем больше Вы получаете опыта пребывания на сцене, тем легче Вам с каждым разом выступать. Это

одна из главных причин, почему несмотря ни на что необходимо продолжать получать опыт выступлений.

Есть также мнение, что публичным людям это более необходимо, так как им постоянно приходится выступать. С этой точкой зрения я согласен только наполовину. Я считаю, что людям, чья деятельность не связана с выступлениями, навык публичных выступлений также необходим. Почему я в этом так уверен?

Вам приходилось видеть неуверенного, потеющего от страха, с дорожающим голосом, с невнятной и скомканной речью во время выступления на конференции директора крупной компании? Причём на этой конференции присутствовали сотрудники его компании, которые впервые увидели своего грозного на планёрках боса таким уязвимым, беззащитным и жалким. Как Вы думаете, насколько хорошо это повлияет на авторитет данного руководителя, возвысит ли это его в глазах подчинённых?

Таких примеров, когда людям, которым редко приходится выступать, всё же так или иначе приходится делать это, и в итоге после таких выступлений ещё долго собирать негативные последствия, очень много. Всем нам рано или поздно приходится в жизни выходить на пьедестал и попадать в центр внимания. И почти каждый сталкивается со страхом сцены в эти моменты, каждый волнуется и переживает из-за своего волнения во время выступления. Поэтому учиться выступать и заранее вооружаться приёмами ораторского

мастерства – это одна из самых разумных инвестиций для успеха в деловом мире.

Глава 3. Саморегуляция – главная задача

«Безумен тот, кто, не умея управлять собой, хочет научиться управлять другими» – это высказывание принадлежит Публилию Сиру, известному оратору, поэту и миму, который во времена древнего Рима выступал со своими произведениями по всей Италии. Он вошёл в Рим рабом, но благодаря искусству выступать публично получил освобождение и встал наравне с элитой общества того времени.

Первое, с чего начинается искусство выступать публично, – это искусство управления собой. Это знали ещё с древних времен самые знаменитые ораторы. Мастерство управления собой – это навыки управления умом, телом и эмоциональным фоном во время выступления. И это главная задача в зоне «1У». То есть главная задача каждого оратора, которому необходимо побороть страх сцены, – стать смелее, свободнее и увереннее во время своих выступлений.

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.