

СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

...если панически боишься?..

«Как-то на моем тренинге "Как с успехом выступать публично" одна из участниц сказала обо мне примерно следующее: "Посмотрите на Радислава, ему сам Бог дал талант выступать перед людьми. Немудрено, что он делает это гениально. И кому, как не ему обучать этому мастерству!" Когда я это услышал, я невольно вспомнил фразу, сказанную одной из моих знакомых обо мне же: "Как он может обучать людей коммуникации? Ведь коммуникация - это как раз то, с чем у него большие проблемы".

Первая была права лишь отчасти. Вторая - полностью. Вы читаете строки, написанные человеком, рожденным с паническим страхом выступлений перед людьми. Да что там выступлений, заговорить с незнакомым человеком было непреодолимой проблемой. Когда я стал старше, я решил: так дальше не пойдет. Или я научусь это делать, или однажды, как великий артист, умру на сцене. Но не от полноты чувств, а от банального страха. Тем более, что как назло, мне по роду моей работы приходилось выступать регулярно. Я уже тогда понял, как много решает умение человека выступать перед теми, кто принимает решение. И еще я понял, как страх и неумение могут лишить нас замечательных шансов сделать лучше и интереснее свою жизнь. Тогда меня в первую очередь интересовало избавление от страха. Я и не подозревал, что выступая публично, можно испытывать удовольствие. Это пришло гораздо позже и стало приятным сюрпризом, своеобразной наградой за проделанную работу. На нее ушли годы, почти половина жизни»

Радислав Гандапас



А теперь **практическое занятие**. Хотите узнать, есть ли у вас задатки блестящего оратора? Вот вам тест. За каждый положительный ответ - 1 балл. За каждый отрицательный - 0.

о Задумывались ли вы когда-нибудь, о чем размышляют другие, когда вы говорите? Пытаетесь ли вы бессознательно поставить себя на их место?

о Нравится ли вам помогать другим решать их проблемы?

о Чаще ли вы употребляете "вы", чем "я"?

о Когда вы смотрите по телевизору дискуссию, хочется ли вам тоже поучаствовать?

о Когда вы смотрите по телевизору передачу "Брейн-ринг" или "Своя игра" случается ли так, что вы можете ответить на вопрос ведущего раньше игроков?

о Хорошая ли у вас память?

о Ощущаете ли вы, что чувствуют другие?

о Бывает ли с вами так, что в разгаре оживленного спора вы иногда начинаете защищать иную точку зрения только потому, что вам нравится спорить?

о Можете ли вы прекратить путаный, бестолковый разговор, ухватив главное и высказав это так, что все поймут и согласятся с вами?

о Кажется ли вам, что другие говорят слишком медленно?

о Прислушивались ли вы когда-нибудь к собственному голосу просто из интереса, как он звучит?

о Снимали ли вы когда-нибудь себя на видео просто из интереса, как вы держитесь, как двигаетесь, как выглядите со стороны?

о Случалось ли вам первым начинать аплодировать?

о Любите ли вы рассказывать другим то, что знаете сами? Получился ли бы из вас хороший преподаватель?

о Способны ли вы мыслить зрительными образами? Представляются ли вам, когда вы говорите, воображаемые картины?

- о Способны ли вы прямо сейчас, взглянув в окно, подробно описать, что увидели?*
- о Интересно ли вам выполнять упражнение, предложенное в предыдущем вопросе?*
- о Хороший ли вы редактор? Можете ли вы, переварив обширный материал, изложить его простым, понятным языком?*
- о Любите ли вы чувствовать себя хозяином положения?*
- о Способны ли вы держать себя в руках, оказавшись в трудном положении? Можете ли вы спокойно отвечать на провокационные вопросы?*
- о Нравится ли вам демонстрировать свою работу и объяснять, как вы это сделали?*
- о Нравится ли вам наглядно демонстрировать то, о чем вы говорите? Хочется ли вам "разыграть" то, что вы описываете?*
- о Оптимист ли вы?*
- о Приходилось ли вам выступать в школьных/студенческих спектаклях?*
- о Смотрите ли вы людям в глаза, когда к ним обращаетесь?*
- о Смотрите ли вы людям в глаза, когда они обращаются к вам?*

Итак, в тесте вам предлагается выяснить, станете ли вы блестящими ораторами. Отвечаю - станете. Независимо от набранных баллов. Не знаю ни одного человека, которому было бы "не дано" выступить перед публикой. Наполеон, когда ему нужно было впервые выступить перед солдатами, упал в обморок от волнения.

Больше 13? - Блестяще. Вам будет легче других.

Меньше 13? - Отлично. Вам будет интереснее.

Меньше 8? - Супер! Ваши результаты будут наиболее заметны.

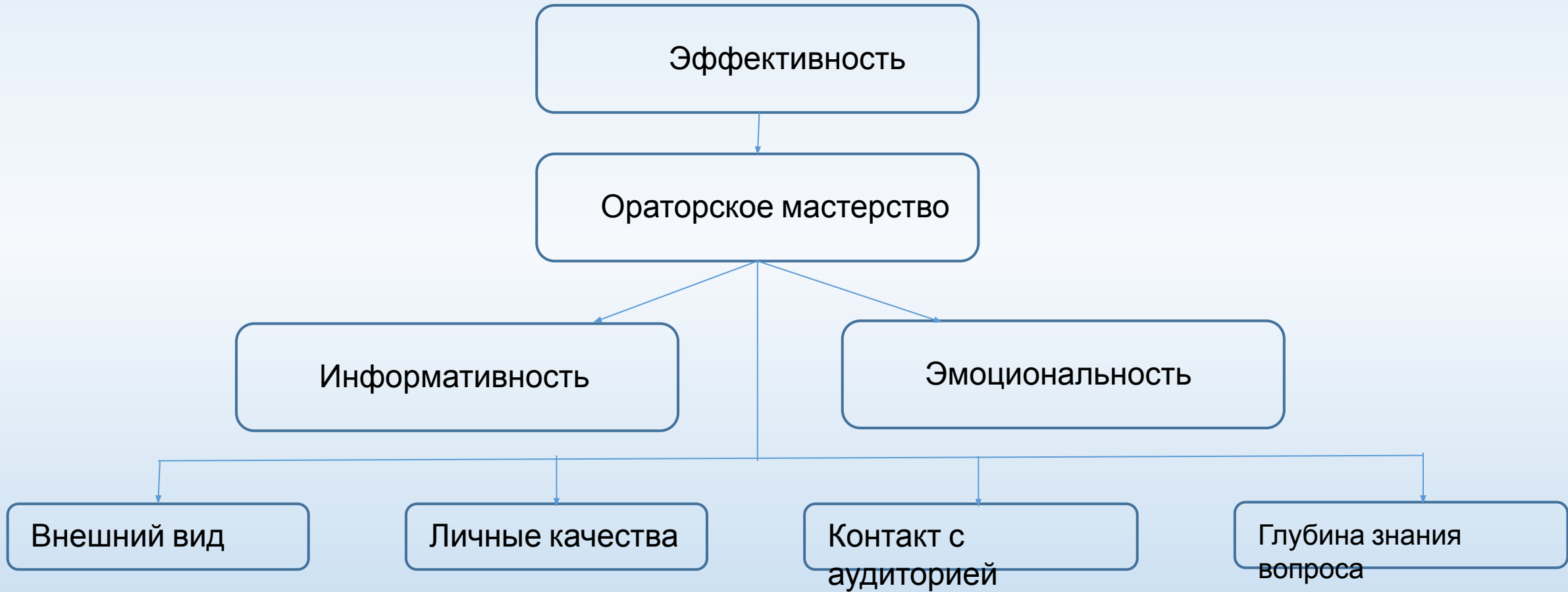
...если панически боишься?..

Несколько упражнений, позволяющих хотя бы дожить до собственного выступления:

1. Сидя в ожидании, пока вас объявят, опустите руки и расслабьте их. Представьте, что они стали настолько длинными, что уперлись в пол... Теперь то напряжение, которое вы испытываете, направьте по рукам в землю. Почувствуйте, как оно уходит.
2. Поболтайте кистями, подвигайте в воздухе пальцами, разомните руки. Вы и сами много раз делали это интуитивно. Врачи и психологи подтверждают, что гимнастика кистей рук позволяет не только снизить парализующий эффект волнения, но и стимулирует работу речевого аппарата, повышает сообразительность и красноречие. Красноречивого объяснения наука пока не дает. Астрологи трактуют это так: планета Меркурий управляет в теле человека кистями рук, а также коммерческими способностями и речью. Разминая руки, мы активизируем Меркурий, соответственно активизируется и речь. Надеюсь, я ничего не напутал.
3. Перед выступлением не сидите, скрестив ноги!
4. Пройдитесь быстрым шагом, помашите руками, только без свидетелей!
5. Вообразите, будто бы сидите в пальто и чувствуете его тяжесть на своих плечах. Вспомните, как ведет себя наше тело, когда мы боимся. Мы наклоняем голову вперед и поднимаем плечи, будто готовимся к подзатыльнику. Поскольку связь мозга и мышц тела носит двусторонний характер, мы, воздействуя на тело, меняем и свои эмоции. Опустите плечи, поднимите подбородок, выпрямите спину. У вас должна быть осанка спокойного и уверенного в себе человека.
6. Подвигайте челюстью взад-вперед.
7. Подышите глубоко с выпячиванием и втягиванием живота.

Ощущение того, что ваши слова нужны людям и вам есть, что сказать, снимает многие барьеры перед выступлением. Чтобы их преодолеть, сосредоточьтесь на своем ощущении и скажите вслух: "Я знаю то, чего не знают слушатели. Я хочу им об этом рассказать. И они хотят это услышать от меня!"

Эффективность выступления



Информативно

СТЬ

Авторитет ([нем.](#) Autorität, от [лат.](#) auctoritas — «власть, влияние»)

Обязательным условием является легитимность источника авторитета.

В соответствии с концепцией [М. Вебера](#), авторитет может освящаться тремя источниками:

- Традиция (например, авторитет церкви);
- Рационально обоснованная законность;
- [Аффективная](#) законность, основанная на [харизме](#) лидера.

Создание авторитета

Традиция

Цитаты
великих
людей

Исторические
факты

Рациональность

Научные данные,
исследования

Развенчание
мифов

Харизма

Ораторское
мастерство

Вы сами, ваша
личность и харизма





Эмоционально

СТЬ

+

Создание

ярких

образов

+

Раскрытие

ценностей

через



4 правила риторики

Перед началом обучения советуем обратить внимание на четыре ключевых правила риторики, о которых в начале XX века говорил один из знаменитых специалистов по ораторскому мастерству Дейл Карнеги.

- 1 Начиная произносить любую речь с сильным стремлением достичь своей цели.
- 2 Старайтесь всегда готовиться к выступлению.
- 3 Проявляйте уверенность, даже если вы не чувствуете себя уверенно.
- 4 Больше практикуйтесь (это верно и для любых других навыков).



Личные качества

Харизматичност
ь

Улыбка,
открытость

Обаяние

Внимательность

Помогаю
т

Сообразительност
ь

Юмор

Личные качества

Недружелюбие

Хмурость

Некомпетентность

Комплексы

Мешают

Вялость

Зжатость

ВНЕШНИЙ ВИД

Специалисты подтверждают: наш успех у сидящих в зале на 60 % зависит от того, как мы смотримся, на 30 % от того, как мы говорим, и лишь на 10 % от того, что мы говорим.

Требования-рекомендации:

- Опрятно
- Солидно-официально НО не отделяя себя от аудитории сильно!

ВНЕШНИЙ ВИД



ВНЕШНИЙ ВИД



ВНЕШНИЙ ВИД



ВНЕШНИЙ ВИД



ВНЕШНИЙ ВИД



ВНЕШНИЙ ВИД



ВНЕШНИЙ ВИД



ВНЕШНИЙ ВИД



Контакт с аудиторией

Зрительный контакт



- насколько аудитория поняла сказанное (может нужно что-то повторить);
- **не утомлена ли аудитория** (может нужно сделать перерыв);
- **интересна ли аудитории тема** (не пора ли перейти к другим вопросам);
- интересны ли аудитории мы (или пора сменить оратора).

Вопросы к слушателям

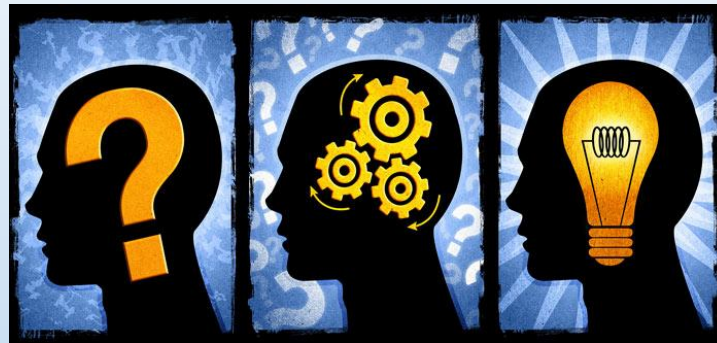


Их ответы – это обратная связь

Шутки, юмор



Постановка



Прием "тихий голос"

Личный опыт, случай из жизни



Смысловый и эмоциональный подъем

Человек забывает примерно
90 % того, что он слышит,
60 % того, что он видит, и лишь
10 % того, что делает.

Как эту информацию может использовать профессиональный оратор? Он придумывает, как вовлечь зал в то, что он делает:

Он задает вопросы залу.

о Он, как бы ошибаясь, просит его поправить.

о Он просит кого-либо из сидящих помочь ему в чем-то (дать знак, когда истекнут 20 минут, закрыть форточку, выключить свет, раздать материалы и т. п.). В этом случае неважно, что помощь оказывает один человек. Аудитория ощущает себя единым организмом (что так и есть на самом деле) и воспринимает это, как "мы помогли".

о Он просит поднять руки тех, кто: имеет научную степень, подписан на деловые издания, занимается спортом (зависит от темы выступления). При этом он тоже поднимает руку, показывая пример реагирования, чтобы сработала цепная реакция.

о Он просит придвинуться ближе.

о Он спрашивает, не отсвечивает ли доска, не следует ли включить свет поярче и т.п. Таким образом, аудитория вовлекается в принятие решений (а это ей еще и льстит).

Контакт с аудиторией

Контакт с аудиторией начинается с начальной паузы (перед началом выступления, пока люди не сосредоточились). Ошибкой оратора будет одергивать аудиторию, требовать тишины, делать замечания опоздавшим.

Заняв исходную позицию для выступления, мы, не спеша, переходим к делу. Нельзя начинать выступление, не установив эмоционального контакта с аудиторией. Мы должны продемонстрировать доброжелательное выражение лица с полуулыбкой.

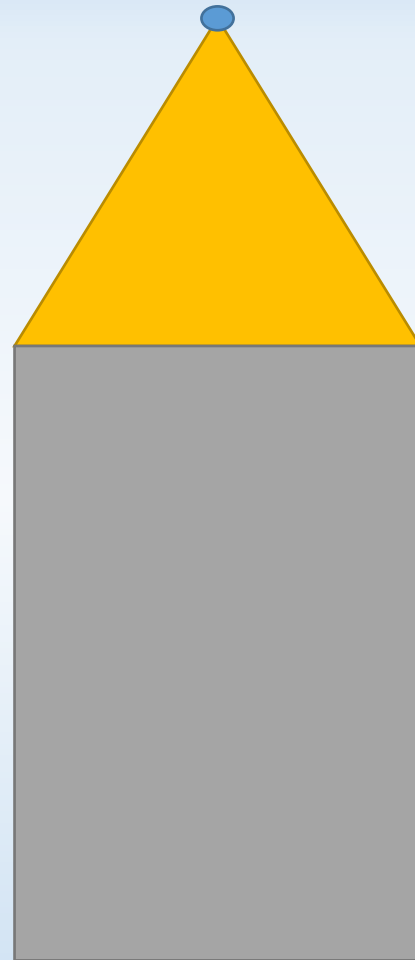
Не меняя выражения лица, медленно и основательно оглядываем зал. Скользим по лицам, на мгновение задерживаясь на каждом (или почти на каждом).

А если зал большой? А софиты? Тогда зрительный контакт нужно имитировать. Вспомните, как выходит на сцену балетный танцовщик. Замерев, он осматривает зал слева направо. И только выдержав паузу, начинает свое первое па... Он ничего не видит под этими прожекторами, но у зрителя появляется абсолютная уверенность, что он видит его и танцует только для него.



В установлении и поддержании зрительного контакта самыми пренебрегаемыми частями зала являются галерка (последние ряды) и фланги (крайние места слева и справа). Именно оттуда раздаются самые каверзные вопросы. Именно там шелестят и кашляют. Почему? Мы не уделяем сидящим там достаточного внимания. Сектор обзора начинающего оратора составляет 30-35 градусов, опытного – 40-45. Таким образом, мы выхватываем глазами только центральную часть зала, с которой фактически и общаемся.

Надо встать так, чтобы между вами и крайними слева и справа зрителями в первом ряду образовался равносторонний треугольник. Именно равносторонний, а не просто равнобедренный.



Приёмы, позволяющие вернуть утраченное внимание слушателей

- 1) Вопросно-ответный прием. Оратор ставит вопросы и сам на них отвечает, выдвигает возможные сомнения и возражения, выясняет их и приходит к определенным выводам.
- 2) Переход от монолога к диалогу (полемике) позволяет приобщить к процессу обсуждения отдельных участников, активизировать тем самым их интерес.
- 3) Прием создания проблемной ситуации. Слушателям предлагается ситуация, вызывающая вопрос: "Почему?", что стимулирует их познавательную активность.
- 4) Прием новизны информации, гипотез заставляет аудиторию предполагать, размышлять.
- 5) Опора на личный опыт, мнения, которые всегда интересны слушателям.
- 6) Показ практической значимости информации.
- 7) Использование юмора позволяет быстро завоевать аудиторию.
- 8) Краткое отступление от темы дает возможность слушателям "отдохнуть".
- 9) Замедление с одновременным понижением силы голоса способно привлечь внимание к ответственным местам выступления (прием "тихий голос").
- 10) Прием градации - нарастание смысловой и эмоциональной значимости слова. Градация позволяет усилить, придать им эмоциональную выразительность фразе, сформулированной мысли.
- 11) Прием инверсии - речевой оборот, который как бы развертывает привычный, общепринятый ход мыслей и выражений на диаметрально противоположный.

Техника речи

1. **Дикция** - это произнесение звуков.

Скороговорки и специальные техники дыхания.

Любой выступающий должен помнить закон: "Говорить надо не так, как нам удобно говорить, а так, как слушателю удобно слушать" и заботиться о своей дикции.

2. **Темп** – это скорость нашей речи, то время, за которое мы произносим наш текст. 1 страница компьютерного текста, напечатанного через 1,5 интервала, должна читаться за 2–2,5 минуты.

Крайности темпа речи: слишком быстрый темп ("строчит как из пулемета") и замедленная речь ("вымученная", "нудная").

Говорящему важно уметь менять темп: если требуется что-то подчеркнуть, выделить, сделать акцент, темп нужно замедлить; если же речь произносится с подъемом, внутренним пафосом, темп можно ускорить.

3. **Тембр** - это дополнительная артикуляционно-акустическая окраска голоса, ее колорит. По тембру голоса устанавливают его тип: бас, баритон, тенор, сопрано. Тембр называют еще "цветом" голоса.

4. **Интонация**. С помощью интонации выражаются основные коммуникативные значения: утверждение, вопрос, восклицание, побуждение.

Часто интонации, с которой произнесена фраза, доверяют больше, чем словам, т.е. прямому смыслу фразы. И это уникальное явление в русском языке. Например:

Ребенок: – Мама! Я пойду в кино!

Мать: – Иди! Иди! (смысл: "Можешь идти, но последствия будут не самыми лучшими!") – угроза).

5. **Голос.** Оратор должен уметь владеть своим голосом:

- 1) говорить достаточно громко для того, чтобы его было хорошо слышно;
- 2) менять силу звука ("громко" – "тихо") для создания особого сценического эффекта речи;
- 3) заботиться о том, чтобы голос был приятным (не крикливым, не сиплым, без кашля и т.д.).

Самыми частыми ошибками в голосе оратора являются:

Монотонный голос (одинаково высокий либо низкий);

Тихий, неуверенный, затухающий голос;

Неприятный голос - "крикливый", "хриплый" и т.д.

6. **Тон звука.** Монотонность – когда высота звука остается неизменной на всем протяжении речи – считается большим недостатком. Не украшает речь и слишком высокий или слишком низкий тон.

Предельно высокий тон физически утомляет, вызывает усталость, а низкий тон зачастую раздражает, поскольку требует от слушателя большого напряжения.

Эмоциональные ораторы, увлеченные и энергичные, чаще всего говорят в повышенном тоне, робкие, пассивные говорят, наоборот, низким тоном.

7. **Пауза** – по словам К.С. Станиславского: "Важнейший элемент нашей речи и один из главных ее козырей".

Существуют следующие виды пауз:

- паузы hesitation, т.е. паузы обдумывания, размышления;
- интонационно-логические и психологические,
- интонационно-синтаксические,
- ситуативные
- физиологические.

Пауз

а

После сложных выводов или длинных предложений необходимо сделать паузу, чтобы слушатели могли вдуматься в сказанное или правильно понять сделанные выводы.

Пауза необходима, если следует подчеркнуть какую-либо фразу.

Внезапное молчание производит такое же впечатление, как и внезапный звук – оно привлекает внимание.

Если выступающий хочет, чтобы его понимали, то не следует говорить без паузы дольше, чем пять с половиной секунд (!).

Без психологической паузы речь безжизненна. Логическая пауза не подчиняется никаким законам, а ей подчиняются все без исключения законы речи. Так, всем известно, что союз "и" не допускает после себя никаких остановок, Но психологическая пауза не стесняется нарушить этот закон и вводит незаконную остановку".

Установлено, что короткие фразы легче воспринимаются на слух, чем длинные. Лишь половина взрослых людей в состоянии понять фразу, содержащую более тринадцати слов. А третья часть всех людей, слушая четырнадцатое и последующие слова одного предложения, вообще забывают его начало.

Необходимо избегать сложных предложений, причастных и деепричастных оборотов. Излагая

*Тридцать три корабля лавировали,
лавировали, да не вылавировали.*



Яхуею.ru

*Смешные совы сеют сон.
Темнеют тучи, тропы, травы.
Улыбкой утра упоен
Фламинговий фокстрот фиалок!*



*На дворе трава, на траве дрова,
не руби дрова на траве двора.*



*На горе Арарат рвала Варвара
виноград.*

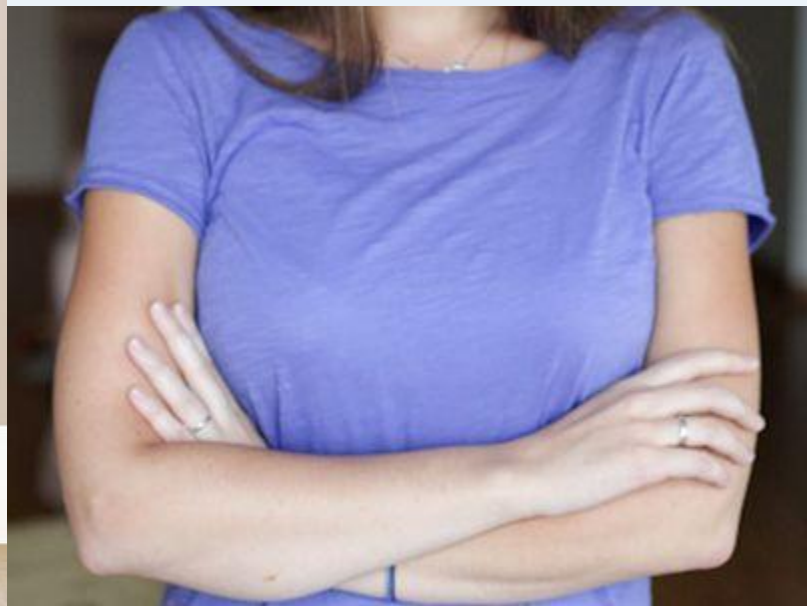


ПОЗА И ДВИЖЕНИЯ

Итак, какой должна быть правильная поза, чтобы это не только хорошо смотрелось, но и посылало нашему мозгу нужные сигналы? Расставим ноги таким образом, чтобы между каблуками было сантиметров 20 - 25, носки слегка раздвинем, одна нога выставлена чуть вперед (толчковая сзади), упор неодинаков на обе ноги и в наиболее выразительных местах речи он делается на носок, а не на пятку, колени гибки и податливы. Таким образом, центр тяжести смещен немного вперед. Плечи опущены и расслаблены. Спина прямая. Голова и шея несколько выдвинуты вперед по отношению к грудной клетке, грудь выставлена, живот подтянут, но не настолько, чтобы это мешало свободе дыхания. Если есть скованность в каком-либо отделе, нужно сделать расслабляющие движения.

Что нам дает такое положение? Что наше тело говорит нашему мозгу? "Я спокоен. Я уверен в себе и своих силах. Я знаю толк в том, о чем говорю". Важно постоянно следить за центром тяжести. Если он перенесен вперед - это позиция активного человека, готового сделать шаг вперед, настроенного доминировать. Если же мы смещаем центр тяжести назад - это становится позицией человека, готового отступить (и в физическом смысле, и отступить от своих взглядов), человека неуверенного, настроенного подчиниться. И неведомым образом эти сигналы транслируются не только на наш мозг, но и на публику. Кстати, поза очень влияет на голос, интонацию, темп речи.

Если вы неподвижны, всякому нормальному слушателю трудно внимательно следить за тем, что вы говорите. Неподвижный оратор - невнимательная публика. Во время выступления вы должны двигаться. Это показывает, что вы живой человек и у вас огромный запас энергии. Это привлекает внимание слушателей: когда вы двигаетесь, они вынуждены следить за вами глазами. И, наконец, двигаясь, вы снимаете напряжение. Следите при этом, чтобы движения ваши были раскованными и свободными.



Руки и жестикуляция

Следите, чтобы всякий жест, который вы начинаете, раскрывался полностью. Если повели рукой вправо, она должна распрямиться полностью, во всех суставах. Выпрямить нужно и кисть и каждый палец. Это говорит публике о вашей открытости.

Скованная жестикуляция - проблема распространенная. Как правило, это следствие зажима, вызванного волнением. Но есть и другое проявление зажима - излишняя моторика. Говорят, что актриса Неелова во время выпускного спектакля в театральном вузе от волнения так активно двигалась, что упала со сцены. Главное отличие жестикуляции, вызванной волнением - ее нефункциональность. Движения, как правило, резкие и ни к селу, ни к городу. Это сопровождается блуждающим взглядом, бледностью лица и прерывистым дыханием. Все это с потрохами выдает ваше волнение и неуверенность.

Отвечаем на вопросы

Что делать, если у Вас нет ответа? Вообще нет. Никакого. Вариант ответа: "У меня сейчас нет данных" или "Не знаю" значительно лучше, чем "Без комментариев" или "Не хочу отвечать". Если не знаете ответа, так и скажите. Запишите вопрос и скажите тому, кто его задал, что ответите ему через определенное время (например, в течение 24 часов - это всегда хорошо звучит). Записывая вопрос на виду у всех, вы показываете, что считаете вопрос важным. Если в чем-то ошиблись и Вас засекли, сразу признавайте ошибки и приносите извинения, в противном случае ошибки с наслаждением будут смаковать после окончания вашего выступления.

- 1. Попросите повторить вопрос, скорее всего, он станет короче и вразумительнее.*
- 2. Повторите сами вопрос так, как вы его поняли.*
- 3. Попросите несколько минут на размышление (продолжая параллельно отвечать на другие вопросы), за это время о том вопросе могут просто забыть.*

Что делать, если задают сразу по 2-3-4 вопроса? Сойти с ума. Ибо удержать в голове сразу несколько вопросов невозможно даже для опытного оратора. Впрочем, есть еще один вариант: позаботьтесь, чтобы этого не случилось, заранее. Ведь вы можете объявить любой регламент своего выступления. Если вы предполагаете большое количество вопросов, скажите в самом начале: "Мы знаем, что количество желающих задать вопросы, велико, а время моего выступления ограничено, потому прошу вас задавать только по одному вопросу"

Можно попросить знакомых задать какие-нибудь вопросы для затравки. Можно то же самое поручить сотрудникам Вашей организации.

Помните, что ответы на вопросы могут исправить или испортить впечатление от выступления.

о Никогда не уходите от вопросов, которые звучат, как своеобразный вызов и связаны с желанием проверить позицию оратора. Ответ обязателен! Только сохраняйте выдержку и чувство юмора.

о Если слушатель воспользовался правом задать вопрос для того, чтобы высказаться, нужно, спокойно выслушав его, сказать примерно следующее: "Спасибо за ценное дополнение!"

Как закончить вовремя и хорошо

Лучше завершить выступление на минуту раньше, чем позже. В Италии, если выступающий затягивает выступление, поглаживают подбородок (выросла борода, пока ты говорил). В Японии есть залы, оборудованные так, что лектора, превысившего регламент увозят на транспортере вместе с трибуной, или опускают под сцену.

Главное - заключение должно быть непосредственно связано с главной идеей выступления, быть естественным, быть мажорным, оптимистичным по духу. В идеале, заключение должно быть сюрпризом для слушателей, вызвать эмоциональный всплеск. Он должен быть таким, чтобы слушателям рефлексивно захотелось заплодировать.

Краткое повторение сказанного может стать очень хорошим вариантом. Особенно, если обстановка подразумевает эмоциональную сдержанность. В этом случае многое, что было уже забыто, будет восстановлено в памяти.

Хорошо воспринимаются выступления, конец которых перекликается с началом. Если такое заключение ложится на настроение аудитории, оно вызывает эстетическое ощущение высокого искусства слова.

Радислав Гандапас – «Камасутра для оратора»

