

СОДЕРЖАНИЕ

НУ, ХВАТИТ ОТМАЛЧИВАТЬСЯ!	5
УСПЕШНО ВЫСТУПАТЬ: ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ?	9
Сделайте входную диагностику своей речи	23
Учитесь на примерах	24
Научитесь рассказывать анекдоты	25
СЛАБО СПРАВИТЬСЯ СО СТРАХОМ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ?	27
Страйтесь свободно, естественно и непринужденно держаться в центре внимания.....	35
Страх публичных выступлений.....	41
Справляйтесь со страхом перед конкретным выступлением	48
Смелее осваивайте тосты и поздравления	53
КАК ПОДСТУПИТЬСЯ К АУДИТОРИИ?	54
Научитесь настраиваться перед входом в аудиторию ..	69
Вызывайте расположение аудитории внешним видом и манерой держаться	72
Разработайте выступление о своем увлечении ..	75
ПРОЕКТ ВЫСТУПЛЕНИЯ— ЭТО ОБЯЗАТЕЛЬНО? ...	77
Освойте выступление «без бумажки»	101
Развивайте ораторскую память	107
Совершенствуйте выступление о своем увлечении ..	110
СОДЕРЖАНИЕ: ГОТОВЫ К СЛОЖНОСТЯМ?	111
Поработайте с импровизированной речью	134
Освойте различные способы произнесения речи	136
Совершенствуйте выступление о своем увлечении ..	138
ПРИЕМЫ ИЗЛОЖЕНИЯ: КАК ВПЕЧАТЛЯТЬ СЛОВОМ И ФРАЗОЙ?	139
Практикуйте «живой контакт»	165
Научитесь представлять себя сами	167
Разработайте презентацию фирмы	169

ПРИЕМЫ ИЗЛОЖЕНИЯ: КАК ВПЕЧАТЛЯТЬ ОБРАЗНОСТЬЮ, ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬЮ И ВИЗУАЛИЗАЦИЕЙ?	172
Учитывайте особенности разовых и повторяющихся выступлений	203
Отработайте беглую речь.....	205
Выступайте на собраниях и совещаниях.....	206
КОМПОЗИЦИЯ: В ЧЕМ СЕКРЕТЫ?.....	208
Структура начала не менее важна.....	217
Окончание	225
Придайте речи весомость	227
Отработайте командную речь.....	229
Эффективно отчитывайтесь о своей работе	230
ВОПРОСЫ, РЕПЛИКИ:	
МОЖНО ЛИ ПРЕДВИДЕТЬ?.....	232
Создайте «копилочку» вопросов и ответов	252
Скорбная речь	252
Инициативнее обменивайтесь опытом работы	253
КАК ПОБЕЖДАТЬ В ДИСКУССИИ И ПОЛЕМИКЕ?	255
Смелее участвуйте в различных спорах	255
Потренируйте умение переубеждать	286
Организуйте и проводите дискуссии и дебаты	289
ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОЛОСОМ: МОЖНО УСИЛИТЬ?.....	290
Научитесь держать паузу	316
Проработайте смех.....	320
Готовьтесь читать лекции	322
ВНЕШНИЙ ВИД: НАДО ЛИ СТАРАТЬСЯ?	325
Формируйте индивидуальный стиль.....	338
Подведите итоги самообучения	342
Потренируйтесь выступать на митинге	343
СОВЕРШЕНСТВУЙТЕСЬ!	344

Покорись, аудитория!

Всем моим ученикам,
а также жене, детям и внукам посвящаю

Речь — удивительно сильное средство,
но нужно иметь много ума,
чтобы пользоваться им.

Г. В. Ф. Гегель

Если очень хочешь — значит сможешь,
если не смог — значит не очень хотел.

Скилеф

Показывать можно только зрячим.
Петь песню — только тем, кто слышит.
Дари себя тому, кто будет благодарен,
Кто понимает, любит вас и ценит.

Омар Хайям

НУ, ХВАТИТ ОТМАЛЧИВАТЬСЯ!

Вот такое письмо я получил: «Ужасно боюсь и не умею выступать! Это сильно мешает карьере и в жизни. Сказать тост, выступить на собрании, отстоять свою позицию, презентовать фирму и ее продукцию — это не для меня. Постоянно приходится находить предлоги и отказываться. Уже так стыдно отмалчиваться. Ходить на курсы — нет ни сил, ни времени. По книгам и Интернету учиться трудно, там больше о теоретических положениях или постановке голоса и дикции. Попалась Ваша книга «Я — оратор. Самоучитель по ораторскому мастерству», но она очень объемная, к тому же рассчитана на тех, кто уже выступает и хочет совершенствоваться. Скажите, пожалуйста, можете ли Вы написать более доступное учебное пособие или краткий самоучитель по публичной речи? Для начинающих и отмалчивающихся! Такое, чтобы потратить минимум времени

на освоение, но с гарантией, что смогу выступать более-менее и не позориться».

Просьба читателя — святое. Обычно за подобным кроются мнения, пожелания и потребности многих, формируя социальный заказ. Поэтому принимаю! Спасибо автору письма, конструктивные подходы создания пособия им намечены — постараюсь придерживаться. Более четко сформулировал бы их так: «Короче! Доступнее! Результативнее!» В основе, конечно, уже упомянутый самоучитель, но многое переосмыслено и обновлено. А еще очень важно — постарался вложить душу. Так, чтобы чувствовалось, насколько это волнительно — увлекать аудиторию выступлением.

Но и вы будьте добры, тоже соблюдайте мои наставления.

- Настройтесь на серьезную, вдумчивую и настойчивую работу. Поставьте перед собой задачу: каждую неделю-две прорабатывать по одной главе. Тогда весь курс займет четыре-шесть месяцев. Если дольше — устанете и интерес растеряете. Так что укладывайтесь! Почувствовали, что есть какие-то недоработки — тогда после некоторого перерыва еще раз пройдитесь по «слабым местам».

- Основательно вникайте в материал и усваивайте теоретические положения. Мало прочитать их даже несколько раз, нужно разобрать все, как говорят у меня на курсах, «по винтику», подчеркивая самое важное карандашом. Зависимость такая: чем лучше усвоите и запомните, тем свободнее будете пользоваться предложенными ораторскими приемами и создавать свои индивидуальные.

- Проработали теоретические положения главы — обязательно перескажите. Не считайте это чем-то школьским. Так намного лучше усваивается

Покорись, аудитория!

материал, к тому же прорабатываются навыки публичной речи. Прочувствуйте и воспользуйтесь!

- Особый подход к тренингам. В каждой главе они следуют за теоретическими положениями. Неукоснительно следуйте данным в них рекомендациям. Проходите каждый тренинг до тех пор, пока он не станет получаться легко и свободно, а отрабатываемый прием не «врастет» в вас так, будто вы с ним родились. Постарайтесь по возможности вписывать тренинги в повседневную жизнь — тогда и приемы лучше усваиваются, и время экономится.

- Со всей ответственностью отнеситесь к учебным выступлениям и репетициям. Научитесь выступать «в пустоту». То есть не просто встаете и проговариваете абы как, а обязательно представляете, что перед вами полный зал слушателей, которых нужно заинтересовать и впечатлить. Не стесняйтесь привлекать и «домашнюю» аудиторию: родных, близких, друзей — кого «не жалко», по выражению моих учеников. Каждое учебное выступление повторяйте и отрабатывайте до тех пор, пока речь не польется, как ручеек, без спотыканий, «мэканья» и напряженных попыток вспомнить, что говорить дальше.

- Заведите «Дневник обучения». Вносите в него результаты диагностики, отработанные на тренингах и зафиксированные на видео приемы, учебные и реальные выступления. Тогда сможете анализировать их, выявлять недостатки и улучшать. А еще появится возможность отследить, насколько вы продвигаетесь в процессе освоения ораторских умений. Ох, как это будет стимулировать!

Но постоянно держите в памяти: реальные выступления ждут не дождутся вас. Хватит отмалчиваться! Активнее ищите, где можно выступить, смелее напрашивайтесь — и уверенно шагайте в аудито-

рию. Не отчаивайтесь при неудачах — без них ничему не научитесь. Но и успехам искренне радуйтесь! Вылавливайте ощущения прогресса! Если согласны с такими требованиями — тогда ВПЕРЕД! Всего двенадцать составляющих ораторского мастерства — по одному в каждой главе. Неужели не осилите?

И вот оно — главное: ради чего такие усилия? Сами можете сформулировать? Подсказываю из своей практики.

- Ораторское мастерство — один из самых мощных тренингов столь модного сегодня «личностного роста». Научитесь выступать успешно — и вы станете популярны, приобретете светский лоск, повысите уровень культуры, а также сформируете уверенность в себе, разовьете свою речь и расширите эрудицию, научитесь источать обаяние, умело использовать свой артистизм, станете проницательны... Вдобавок ожидайте бонус — все эти качества обеспечивают активное, непринужденное и эффективное общение. Деловое и обыденное! Да, еще вы сможете лучше защитить себя от речевой агрессии, станете более независимыми.

- Будете хорошо выступать — можно надеяться на успешный карьерный рост. Толково отчитаться о своей работе, блестяще представить проект или программу деятельности, удачно провести презентацию фирмы и ее продукции — это, несомненно, замечается и поощряется. Более того, для политиков и бизнесменов, ученых и преподавателей, юристов и экскурсоводов публичная речь — дополнительная, а то и вторая профессия. Чем лучше они ею владеют, тем весомее их деловые и социальные достижения.

- Хотите стать лидером? Ступеньки такие: с каждым удачным выступлением возрастают доверие и уважение к вам людей, они начинают восхищаться

Покорись, аудитория!

вами. Приобретете стабильный авторитет — к вашему мнению станут прислушиваться, за вами пойдут. Даже не заметите, как вас увлечет гражданская активность. А там не за горами и избрание в руководители. Попытайтесь!

Не считаете, что во всем этом ключ к улучшению качества вашей жизни? Знайте же: «Как мы говорим — так и живем».

УСПЕШНО ВЫСТУПАТЬ: ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ?

Вы не задумывались, в чем разница между обычным выступлением, успешным и мастерским? Предложу такую градацию.

а) «просто выступление» (также называю его «тусовочным»): когда вы говорите то, что думаете или считаете нужным. Самовыражаетесь! Скажете: «Как же еще? Так все выступают». Однако, на мой взгляд, это лишь первая, элементарная ступенька в освоении ораторского искусства. Вас попросили или вы сами захотели и выступили, не особо заморачиваясь, потусовались. Самое интересное — такое выступление может даже понравиться слушателям, если высказанные положения в чем-то созвучны их мыслям. Однако гарантий никаких. А теперь представьте: выступили удачно — аудитория заинтересовалась, одобрила, засыпала вопросами... И как будто «крыльшки вырастают». Но в следующий раз — полный провал и удрученное состояние. Вот такие качели сильнейшим образом провоцируют и развивают страх публичных выступлений. Вы идете в аудиторию, не знаете, что ждет на этот раз, и нервничаете, трясетесь. В результате негативные переживания вдребезги разносят психику. Как тогда будете выступать — понятно? И сама собой исподтишка за-

ползает мыслишка, что лучше вообще не выходить на трибуну, чем так мучиться;

б) «**успешное выступление**» — такое, которое гарантированно понравится аудитории. Согласитесь, оно уже существенно выше рангом, и страхи заметно убавляются. Его характерные отличия: во-первых, ориентирование речи на специфику конкретной аудитории. То есть то, что вы хотите или считаете целесообразным сказать, преобразуется таким образом, чтобы именно этим слушателям стало интересно и полезно. «Говорите на языке аудитории» — такая расхожая формула. Представьте: вы покупаете книгу. Полистали, прочитали аннотацию и оглавление, выхватили какие-то фрагменты текста — понравилось, чувствуете, что это «ваше» и... приобретаете. Но если не понравилось, «не легла душа» — естественно, не берете. Осознайте, что происходит. Вы с-а-м-и выбираете ориентированное на ваши интеллектуальные особенности. Это и есть некая гарантия, что книга окажется интересной. А вот слушатели такой привилегии лишены напрочь. Что и как ни говорил бы оратор, они вынуждены сидеть и воспринимать. Не нравится — просто встать и уйти во многих случаях весьма проблематично. Тогда остается только делать вид, что слушаешь, а внутренне отключиться от восприятия, думать о своем. Вот она, «красная линия» — выступление впустую! Выход напрашивается закономерный: это выступающий должен брать на себя функцию ориентирования речи на специфику аудитории. Получится удачно — уже весомо продвинулись к успеху.

Во-вторых, ваша речь насыщается эффективными ораторскими приемами. Именно они в сочетании с ориентированием на специфику придают потряса-

Покорись, аудитория!

ющую выпуклость, выразительность изложению, многократно усиливая восприятие и усвоение аудиторией излагаемой информации. Но тогда вступает в действие зависимость: чем полнее и лучше слушатели впитали предложенные положения, прониклись ими, тем больше им понравится ваше выступление и тем выше они его оценят. Отсюда и гарантированный успех практически в любой аудитории. По моему мнению, так выступать должен научиться каждый культурный и интеллектуально развитый человек. Вот тогда уверенность и эффективность, а также последующая востребованность оратора неуклонно возрастают. А стала успешность стабильной — значит, уже приближаетесь к мастерству;

в) «мастерское выступление» (или «эффективное») — то, которое производит сильнейшее впечатление на слушателей, приводит их в восторг. Содержание интереснейшее, приемы наиболее эффективные и самое главное — каждая деталька отточена и отшлифована. В результате в зале напряженная тишина, аудитория всецело поглощена речью и цепнеет, чтобы не пропустить хоть слово. Вдохнули слушатели в начале выступления — и выдохнули в конце, как на ярком эстрадном концерте. Характерное и важнейшее в таком выступлении — излагаемая информация усваивается аудиторией почти полностью, а впоследствии во многом реализуется. Но и самовыражение оратора при этом полнейшее, выступление доставляет ему удовольствие. Это высший уровень, владеть которым просто обязаны все выбравшие публичную профессию — политик, бизнесмен, ученый, преподаватель, юрист, экскурсовод и др. Именно такие выступления настежь раскрывают карьерные двери, обеспечивают успех во многих начинаниях и повышают авторитет вы-

ступающего в общественно-политической деятельности. Выдающиеся ораторы становятся лидерами и вождями!

Понятно, что «тусовочные» выступления формируются сами по себе, спонтанно, «успешным» — уже нужно обучаться, и основательно, а «мастерские» — достигаются дальнейшей скрупулезной работой над собой. Это примерно как с автомобилем: можете втихаря научиться сами, но тогда долго будете чувствовать неуверенность и ездить как попало. С опытным инструктором учеба, вне сомнения, основательнее, многограннее и быстрее. А начали уверенно справляться с вождением — водительские навыки шлифуются практически всю жизнь.

Отсюда выводы: сразу начинайте учиться успешным выступлениям. Не спорю, «тусовочные» поначалу освоить легче, но вот потом переходить от них к «успешным» будет ощутимо сложнее. И только когда добьетесь стабильности, накопите достаточно опыта, нацеливайтесь на «мастерские».

Задачи:

- составьте общее представление об успешном выступлении — так сказать, портрет крупными мазками;
- досконально разберитесь, какие составляющие обеспечивают стабильную успешность;
- запомните их с таким расчетом, чтобы впоследствии надежно освоить соответствующие приемы.
Над этим и работайте!

Предостережение:

- «успешно выступать» — совсем не значит говорить аудитории то, что она хотела бы услышать;
- это значит — информацию, которую считаете нужной, преподнести так, чтобы слушатели активно ее воспринимали, усваивали, остались довольны,

Покорись, аудитория!

благодарны и впоследствии намеревались бы реализовать практически.

Всего пять (!) основных позиций обеспечивают успешность выступления. Каждая производна от уже упоминавшегося сочетания ориентирования на специфику аудитории и активного применения ораторских приемов. Отслеживайте и усваивайте.

1. Предназначайте выступление аудитории. Не спешите ухмыляться: «Для кого же еще?» На мои занятия приходят старшеклассники — для кого они приучены выступать? Конечно, для учителя, чтобы получить хорошую оценку. Студенты — для преподавателя ради зачета. На производственном совещании — чтобы одобрил начальник. И где здесь аудитория, скажите на милость?.. Конечно, иногда приходится ориентировать выступление на одного человека. Но сломайте эти школьные, студенческие, «тусовочные» стереотипы и научитесь выступать для слушателей. Конкретнее:

— узнавайте, как можно больше о специфике будущей аудитории;

— составляйте, насколько сможете, ее мысленный образ, представление. Это виртуальный адресат вашей речи. Отнеситесь к нему с симпатией и уважением. Хорошо помогает, если оттолкнетесь от следующей позиции: сегодня никто никаких выступающих не хочет слушать. Все сами грамотные и эрудированные. Это вам нужно заинтересовать, предложить новую информацию и преподнести ее так, чтобы она легко и с интересом усваивалась слушателями;

— при подготовке выступления старайтесь относить каждую деталь с мысленным адресатом, неизменно отвечая на вопрос: «А как это воспримут слушатели?» Считаете, что позитивно, — смело

включайте в речь, если полагаете, что безразлично, еще хуже — негативно, то исключайте или перерабатывайте так, чтобы это вызывало интерес и впечатляло.

Для большей убедительности сравните. При подготовке «тусовочного выступления» одолевает навязчивая мысль: «Они обязаны слушать... Нужно дать им как можно больше информации. Важно то-то и то-то, потом еще вот это, и еще, еще...». И потом уже в аудитории — говорите, говорите, говорите, не можете остановиться. Результат предсказуем: выступающий сам по себе, вещает в упоении, а аудитория сама по себе, погружена в свои мысли. Но как только вы начнете уважительно предназначать ваше выступление аудитории — сразу будут отсечены отталкивающие проявления жесткого навязывания собственного мнения, важничанья, амбициозности, высокомерия, скепсиса к несогласным и др. Очень тонко чувствуется!

Конечно, поначалу с освоением подобного подхода будут трудности. Но делайте так постоянно, и со временем он станет привычным, создавая фундамент успешности. А чтобы не терзала коварная мыслишка: «Надо ли так напрягаться?» — осознайте, что на этом построено вообще все творчество. Писатель, композитор, режиссер создают свои произведения, обязательно мысленно адресуя их тем, кто, предположительно, будет их смотреть и / или слушать. Поинтересуйтесь!

2. Вызывайте расположение аудитории. Это другая составляющая успешности. Слушатели оценивают внешний вид оратора, его манеру выступления — этого никак не избежать. Представьте: вы сами сидите в аудитории... Вшел выступающий, начал зачитывать текст, бубнит, ничего не поймешь,

Покорись, аудитория!

сам весь какой-то неопрятный и неприятный. Согласитесь, у вас изнутри нарастает отторжение, вы морщите носик. Будете воспринимать речь? Вряд ли, только если уж очень дельная. Так вот, расположность аудитории к оратору — неизменный залог его успешного выступления. Нет ее — все слова почти впустую с самого начала! Или еще хуже — воспримут «в штыки».

Если хорошо подумаете, проанализируете свой многолетний опыт в качестве слушателя, то и сами сформулируете, что нравится аудитории. Выступление... без бумажки! Скажите себе: «Текст — помеха! Справлюсь без него!» — и настойчиво избавляйтесь от привычки зачитывать. Для этого возьмите за правило выступать только по тем вопросам и темам, в которых хорошо разбираетесь, а еще лучше — имеете практический опыт. Тогда и нужные слова легче находятся, и аргументы наготове. «Ясно мыслит — ясно излагает». Однако часто бывает, что вас просят или вам необходимо выступить по проблеме, в которой не совсем компетентны. Тогда прочитайте как можно больше статей из Интернета, специальной литературы и впитайте в себя информацию, а также постарайтесь, насколько получится, представить ее образно. Интериоризируйте, как говорят психологи. Или выстрадайте, проживите — по терминологии актеров. Другими словами, досконально разберитесь с каждым положением настолько, чтобы смогли без напряжения изложить его, доходчиво разъяснить и убедительно аргументировать.

Живой контакт со слушателями. Это основное преимущество выступлений перед телевидением, печатным словом и даже Интернетом. Однако часто не придаем этому значения. А ведь в живом контакте — мощнейший вклад и в расположность ауди-

тории, и в успешность выступления. Понаблюдайте: как только начнете заумно вещать и сухо поучать — лица слушателей сразу вытянутся, их интерес растает, словно снежинка в весенний день. Примерно как в кинофильме: «Не учите меня жить, а лучше помогите материально». Но говорите проще, обращайтесь к аудитории и конкретным слушателям с вопросами и репликами, отвечайте, спорьте. Побуждайте их активно мыслить и сопереживать! Понаблюдайте: аудитория сразу встрепенется и откликнется. Позволяет ситуация — включайте легкий и непринужденный юмор. Заулыбаются, засмеются слушатели — они ваши. И, наконец, апофеоз — живой обмен мнениями, активное общение по окончании выступления. Такое, чтобы долго не расходились. Другими словами, не теряя специфики публичного выступления, приближайте его насколько возможно к живому разговору. И смелее импровизируйте, не бойтесь отходить от наработанного изложения, перестраивайте его, вводите новую информацию, более соответствующую возникшей ситуации. Если зачитывать текст, то эти возможности напрочь блокируются.

Также большое значение имеет невербальное или несловесное. Вышли выступать, а на лице — напряжение и страх, голос монотонный и пресекающийся, руки вцепились в спинку стула или опираются на стол, жесты какие-то несообразные, позы и движения скованы... «Сразу видно, что неопытный. Вряд ли дождемся чего-то интересного», — эта мысль словно бегущая строка по лицам слушателей. И как они будут относиться к выступающему? Четко осознавайте: выразительная и приятная мимика, жестикуляция, интонация, манера держаться, внешний вид — еще как наполняют копилочку расположенностии аудитории. Во многом именно по ним аудитория

Покорись, аудитория!

оценивает выступающего как личность и соответственно настраивается на восприятие.

3. Создавайте интересное содержание выступления. Эта составляющая — золотой ключик успешности! Интересно — речь просто вливается в сознание. Нет — слушатели зачастую делают вид, что очень внимательны, а сами витают где-то в своих мыслях или откровенно смотрят на экран мобильного телефона, и тогда слова выступающего стремительно скользят мимо них. Слушают, но не слышат! Кто бы возражал, что содержание должно быть «интересным», проблема — как обеспечить? Прежде примите общую рекомендацию: отшлифовали манеру выступления — сможете привычно рассчитывать на благосклонность почти любой аудитории. В отличие от этого интересности содержания нужно добиваться в каждом конкретном выступлении. А далее — ориентируйтесь! Выступление тем интереснее:

— чем больше в его содержании значимой и доступной новизны для данной аудитории. Вполне резонно: зачем слушать то, что давно уже известно или является каким-то мелким, пустяшным? Совсем другое — познать новое, неизвестное, научиться чему-то полезному, сформировать или изменить мнения, представления, осознать, как действовать... Это работающая информация! «Оратор стоит столько, сколько может дать слушателям», — такое резюмирующее выражение. Однако «новизна» довольно коварна. Предназначаете выступление аудитории... и вдруг столкиваетесь с тем, что новое и интересное для одних слушателей окажется прописными истинами для более подготовленных. С этим напрямую связана также «доступность». Кто-то схватывает на лету, а кому-то приходится подробно разъяснять, а то и «разжевывать». Вот и озабочьтесь: неизменно

адаптируйте свою «значимую новизну» к уровню компетентности аудитории;

– чем оно убедительнее. Не поверят слушатели — о чём тогда речь? Усмехнувшись, подумают: «Наговорил чего-то...». И в любом случае даже не поймут обдумать сказанное и тем более применить в практической деятельности. Значит, обязательно добивайтесь, чтобы содержание каждого выступления воспринималось убедительно. Даже то, в котором поставили цель информировать. Проверьте на себе: как только факты достоверны, выводы достаточно обоснованы, взаимосвязи между причинами и следствием очевидны — такую речь вы буквально впитываете. А также активно формируется намерение реализовать ее выводы и положения. Однако если сомнения, возражения все-таки высказываются, то у опытного оратора всегда наготове приемы переубеждения. Смогли убедить-переубедить — шансы на высокий интерес к выступлению возрастают;

– чем практичеснее его содержание. Как только слушатели почувствуют, что излагаемое остро нужно для их работы или жизни, их уже и не оторвать от выступления. Поэтому старайтесь еще в процессе подготовки найти ответы на такие вопросы: «Для чего слушателям предлагаемые положения? Где и как они смогут их применить?». А потом решайте, что целесообразнее: обозначить только ориентиры реализации, изложить конкретные советы и рекомендации или сформулировать жесткие требования и указания. В любом случае сочетание новизны, убедительности и практичности уверенно держит аудиторию в напряжении. То, что нужно для успешного выступления;

4. Усиливайте интересность ораторскими приемами. Можно, конечно, простенько изложить на-

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru