Содержание

Введение 7

ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ 9

Время на подготовку есть всегда, даже если его нет! 9

Главное — не начало, а финал и основная мысль 11

Анекдот или шутка всегда усиливает эффект 13

Вы должны знать о своих слушателях как можно больше 14

Необязательно залезать в Интернет, чтобы узнать то, что близко слушателям 16

Если сильно волнуетесь, запишите три основных тезиса 17

Ничего не приходит в голову? Покопайтесь в памяти 19

Рассчитайте время и порепетируйте — вы укладываетесь? 21

Когда слушатели могут стать участниками выступления 23

Старайтесь «зацепиться» за слова предыдущего оратора 26

Что делать, если волнение захлестывает 30

Как одеться: комфорт плюс уместность 33

Райдер — это не блажь, а инструмент подготовки хорошего выступления 39

Время настроиться 42

Ни один человек на свете не стал прекрасным оратором сразу и навсегда! 46

ВЫСТУПЛЕНИЕ 51

Сделайте комплимент аудитории, но не дежурный, а искренний 51

Надо найти возможность коротко, но ярко представить себя 55

Сообщите, о чем вы собираетесь рассказать и на какое время рассчитываете 57

С первой минуты втягивайте слушателей в суть своего сообщения 61

Если есть конкурс или игра, должен быть приз — хотя бы чупа-чупс! 63

Начните с интересной истории, но развязку оставьте «на десерт» 66

Признайтесь в том, что волнуетесь. Но сделать это можно только раз! 69

Не смотрите на часы, тем более тайно, в надежде, что аудитория не заметит 73

Сильное зрелище 75

Не втягивайтесь в ненужные диалоги со слушателями 79

Старайтесь посмотреть в глаза каждому слушателю 83

Уверенно — не значит громко 87

Каждый тезис лучше подкрепить примером или сравнением 91

Стоит слушателям отключиться — и вы потеряете их навсегда 97

Закон «триады»: пришел — увидел — победил! 101

Слайды — это интересные картинки, но не сам доклад 106

Шутки и афоризмы надо готовить заранее и записывать 112

Фишка — это самый яркий момент вашего выступления 114

Ищите гиперболы, метафоры и сравнения 118

Коллеги, друзья или господа? 127

Что лучше — сократить доклад или добавить пару минут? 131

Используйте вопросительные предложения и держите паузу 133
Паузы уверенные и паузы растерянные — в чем разница? 136
Монотонность убаюкивает слушателей! 138
Форс-мажор 141
Главная мысль может быть только одна 144
Активизация мышления 147
Хваля кого-то, имейте наготове аргументы 153
Дефекты речи — недостаток или достоинство? 157
Найдите правильную дистанцию 159
Смех в зале должен возникать именно тогда, когда вы этого хотите 162
Не теряйте самоиронию 163
Золотое правило оратора: не демонстрировать, а вызывать эмоции 167
Как вызвать энтузиазм и дух соревнования? 171
Рабочая обстановка и доверительная атмосфера 176

ПОСЛЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ 179
А что запомнили? 179
Простое правило 180
Уходя — уходи 180
Сохраняйте лицо 181
Телефон или имейл? 182
Проявляйте уважение 183
Разговоры по телефону — не здесь и не сейчас 183

Заключение 185

Введение

Начну с истории, которая произошла совсем недавно. Ко мне в офис с криком «Помогите, пожалуйста!» влетел крупный, молодой, красивый мужчина, директор завода. Судя по виду, такой сам может помочь кому угодно куда лучше меня.

Оказалось, что он провалил важное выступление за рубежом.

Он рассказал, что сильно покраснел, у него затряслись руки, перехватило дыхание. Он ждал подписания этого контракта целых два года, и надо же было так переволноваться!

Мы начали заниматься, и уже на втором занятии стало ясно, что все не так страшно, как он думал. Любой человек может научиться справляться с волнением во время публичных выступлений. Я в этом уверена.

Есть простые правила, которым нужно следовать. Я изложила их так, как умею, как чувствую.

Признаюсь честно: я не ожидала, что мой первый учебник практической риторики «Я говорю — меня слушают» будет переиздан в течение года и получит столько благодарных откликов из России и из-за рубежа. Спасибо всем за поддержку!

Я хочу искренне поблагодарить тех, кто доверил мне обучать своих сотрудников, — Сергея Кириенко и Сергея Новикова («Росатом»), Любовь Гвоздилину и Ирину Гаврилову (Кор-

поративный университет ВТБ), Вячеслава Воробьева (ВТБ24), Ирину Кудрявцеву (Нижегородское отделение «Сбербанка России»), Андрея Волкова и Евгению Овасапян (Школа управления «Сколково»), а также хочу сказать слова благодарности всем моим ученикам, которые не позволяют мне расслабиться ни на секунду.

Отдельное спасибо моему отцу, самому первому и самому внимательному читателю всех моих книг. Именно он когда-то читал нам с братом индийские сказки, которые были написаны особым образом — не успевала закончиться одна история, как уже начиналась другая… Этого принципа я старалась придерживаться в своей книге.

Как получилось — судить вам. А мне остается надеяться, что книга будет вам полезна.

ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ

Время на подготовку есть всегда, даже если его нет!

Всегда лучше сначала подумать, а уж потом сказать. Процесс обдумывания любого шага — выступления перед аудиторией, женитьбы, приглашения друзей, покупки новой мебели — неизменно идет на пользу. Разумеется, если не затягивается до бесконечности. Такое тоже бывает.

На телевидении есть прекрасное выражение: «Сюжет готов. Осталось только снять!» Это означает, что автор нашел ответы на все вопросы: о чем сюжет? Для кого снимаем? Как сделать это увлекательно? И только после этого отправился на съемки. Как правило, такие сюжеты бывают наиболее интересными и точными.

Есть люди, которые бравируют своим умением выступать спонтанно. Как правило, они обладают харизмой, смелостью, быстрой реакцией. И выступают действительно хорошо — с лету, без всякой подготовки! Но мне не раз доводилось убеждаться в том, что, если бы тот же человек имел возможность подготовиться, выступление от этого только выиграло бы! Тост был бы короче и ярче, доклад на конференции — увереннее и насыщенней.

Так что сознательный отказ от подготовки я считаю ошибкой. Известно, что Черчилль, один из лучших ораторов всех времен и народов, говорил: «Чем короче выступление, тем дольше надо к нему готовиться».

На наших тренингах всегда любопытно следить за слушателями: кто-то из них начинает говорить едва ли не до того, как получит задание, а кто-то старается потянуть время, уточняя задание несколько раз или пропуская вперед «активистов».

Но если времени нет совсем — как быть в этом случае?

Давайте подумаем вместе: а бывает ли так, чтобы времени не оставалось?

Пока мы идем к трибуне — у нас есть время. Когда мы просим наполнить бокалы — у нас тоже есть время. И на совещании или семинаре, пока мы рисуем каракули в блокноте, — у нас тоже есть время на обдумывание своего выступления.

Дело не в количестве времени, а в умении сосредоточиться именно за те несколько минут или даже секунд, которые у вас есть всегда.

Очень жаль, что мы теряем это драгоценное время. Так как природа не терпит пустоты, то эти секунды и минуты обволакивают нас липким страхом и дрожью волнения. А вот это уже не дело. Надо научиться сосредоточиваться и задавать себе вопросы: какова моя главная мысль? Как я ее сформулирую? Сколько времени у меня есть для выступления? И главное — почему эти люди будут меня слушать? Выйдя из стрессового состояния и перейдя в рабочее — вы уже выиграете!

Если вас неожиданно попросили сказать тост, не надо в панике подыскивать слова — скорее всего, вы скажете нечто формальное типа «желаю успеха, здоровья» и т. д.

Надо «организовать» себе несколько секунд — спросить, у всех ли полны бокалы, позаботиться о закуске, в конце концов, просто выдержать маленькую паузу (ничего страшного, это только украсит ваше выступление!). Вы можете даже поделиться с публикой своим волнением и признаться, что не готовились к тосту, но с радостью воспользуетесь такой возмож-

ностью. Однако все эти слова должны вылетать автоматически, в то время как мозг будет делать свою работу — рыться в памяти, выбирая ту самую заветную интересную историю, которая порадует именинника и его гостей.

То есть вы будете говорить, а сами в это время думать, прекрасно понимая, что…

Главное — не начало, а финал и основная мысль

На тренингах мы много раз проводили простую игру. Задача — рассказать историю из жизни коротко, за полторы-две минуты. Начало истории — слово «однажды», а финал должен включать слова «и тогда я понял (а), что…»

Это замечательное упражнение. Сколько ни призывай слушателей четко формулировать финал, пока они сами не помучаются и не сравнят свои ответы с ответами коллег, успеха не будет.

Вот встает милая девушка и начинает рассказывать:

— Однажды я решила начать бегать. Дело в том, что в нашем университете каждый год проходит марафон и мне всегда хотелось принять в нем участие, но я не умела бегать. Я не люблю бегать, и тело мое сопротивляется, и дыхание сбивается, и очень хочется домой…

Тут она замолкает. Потом вспоминает условие задания и заканчивает:

— И тогда я поняла, что я не люблю бегать, но мне это надо…

И снова растерянно смолкает, так как рассказ «пошел по кругу» и в нем нет главного — финала.

Возникает пауза, участники семинара задумываются, а тренер уточняет:

— Вы все же приняли участие в марафоне?

— Да, — отвечает девушка. — И я пробежала не хуже других.

Тогда тренер предлагает залу придумать яркий финал выслушанной истории. И тут один за другим начинают возникать хорошие варианты: «И тогда я поняла, что надо уметь преодолевать себя, потому что в результате я чувствую себя героем!» Или: «И тогда я поняла, что самые неприятные занятия тоже умеют приносить радость!»

Каждый из нас может вспомнить немало примеров, когда человек встает, чтобы сказать тост, и начинает неплохо, а вот само пожелание, то есть «изюминку», выдать не может — не продумал, не сформулировал. И вот уже вся компания пытается завершить тост за него, и это бывает очень обидно, потому что все так хорошо начиналось!

Я точно знаю, что если бы мы могли оценить «стоимость» каждой части выступления — начала, середины, финала, — то последний стоил бы дороже всего. Потому что запоминается последняя фраза. Я называю это «правилом Штирлица» — помните тот эпизод в «Семнадцати мгновениях весны», в котором разведчик специально готовит последнюю фразу, прежде чем выйти из кабинета осторожного и умного противника?

Вы проводите совещание? Как хорошо будет звучать в конце фраза: «Мы многое обсудили, нам многое надо сделать, но я верю и знаю — у нас все получится!»

Это финал, рассчитанный на подъем эмоций. А еще бывают финалы, которые заставляют задуматься. Например, в конце выступления на конференции смелый докладчик может высказать парадоксальную мысль: «Все, что я вам сейчас рассказал, можно легко опровергнуть. Но я не хочу подсказывать — думайте сами!»

Замечательно воспринимаются финалы, которые заставляют публику смеяться и аплодировать одновременно.

Это происходит оттого, что…

Анекдот или шутка всегда усиливает эффект

Люди любят посмеяться и всегда бывают благодарны тем докладчикам, которые дают им такую прекрасную возможность.

В книге Аткинсона «Выступать легко»[1], которую я всегда рекомендую своим студентам, приводятся слова известного американского адвоката. Смысл его высказывания таков: «Если присяжные рассмеялись во время моего выступления, значит, я почти наверняка выиграю этот процесс!» И я этому верю, так как по себе знаю, как меняется настроение аудитории, если вам удалось ее рассмешить.

Я советую хранить в своей активной памяти несколько хороших фраз, шуток, анекдотов.

Если вы не доверяете памяти (это бывает, если она уже несколько раз коварно вас подводила!), то полезно записать в рабочий блокнот или даже в сотовый телефон хотя бы название или ключевое слово шутки, которая вам понравилась. Интересно, что, как только вы это запишете, память постарается это запомнить. Проверено, и не только на себе.

А какие шутки и анекдоты выбрать? Это важный вопрос. Лучше всего такие, которые подходят к разным случаям жизни или, наоборот, хорошо «монтируются» только с темой вашего выступления.

Я советую почаще заглядывать в раздел «Анекдоты» и стараться выбирать то, что вам нравится. Вот сейчас проделаю это в режиме онлайн. Открываю «Анекдоты. ру» (http://anekdoti.ru). Читаю. Иногда улыбаюсь, иногда нет. Делаю выбор.

«Сотрудники полиции, не прошедшие переаттестацию, остаются работать в милиции».

---

[1] Аткинсон М. Выступать легко. Все, что вам нужно знать о речах и презентациях. — М.: Альпина Паблишер, 2011.

Этот короткий анекдот вполне может пригодиться во время доклада или выступления на совещании, где будут обсуждаться кадровые проблемы.

А вот еще: «Верблюд может две недели не пить. Уважаю!»

Как вы понимаете, такой анекдот будет хорош в момент неформального общения. Но его надо уметь рассказать. Пауза перед последним словом и смена интонации на слове «уважаю» — иначе никто не засмеется, а это очень опасно. Шутка, над которой смеется только сам оратор, — настоящий ночной кошмар любого публичного политика или юмориста.

Наконец, третий анекдот, который понравился мне больше других: «Как хорошо ничего не делать, а потом еще и отдохнуть…»

Вы сами понимаете, насколько этот девиз близок нашему российскому менталитету и какое веселье вызовет эта фраза — почти в любой ситуации.

Записываем в блокнот ключевые слова: милиция, верблюд, отдохнуть.

Что-нибудь из этого вам обязательно сегодня пригодится!

А вот что именно? Это зависит от той аудитории, перед которой вы выступаете. Поэтому…

Вы должны знать о своих слушателях как можно больше

Это аксиома: каждому человеку интереснее всего… он сам. Это не нарциссизм, это нормальное желание поглядеться в зеркало, перед тем как выйти на люди. Мы живем среди людей и хотим чувствовать себя уверенно и комфортно.

Естественный вопрос любого слушателя: а ЗАЧЕМ мне надо это слушать?

И действительно, очень часто оказывается, что замечательно продуманное выступление провалилось исключительно из-за того, что оратор «не попал» в аудиторию.

Вы должны задать организаторам встречи как можно больше вопросов: кто ваши слушатели? Каков их средний возраст, каковы интересы? Кто выступал перед ними на подобную тему и как приняли этого оратора?

Вы обязаны поинтересоваться, как прошел сегодня рабочий день у этой аудитории, ведь если ваше занятие начинается в четыре пополудни, а люди пришли на работу в шесть утра, то вряд ли им будет легко вас слушать.

На одном крупном заводе у меня был именно такой случай. По просьбе директора мы организовали серию тренингов для начальников цехов. Я, как полагается, заранее собрала сведения об этих людях — их возрасте, образовании, количестве подчиненных, опыте работы и т. д. Обычного резюме бывает недостаточно, советую поговорить отдельно с теми, кто руководит персоналом. А еще я всегда прошу прислать мне фотографии моих будущих учеников и внимательно изучаю лица. Это помогает настроиться на нужную волну. К тому же я знаю, людям приятно, если тренер входит в аудиторию и сразу обращается к кому-то по имени (если фото хорошего качества, то запомнить несколько ключевых персон не сложно). И этот мой «фокус» тогда удался, и уже через пять минут в зале воцарилась любимая мною атмосфера сотрудничества, доверия. Но еще через десять минут я с ужасом обнаружила, что люди с трудом справляются с желанием ЗАСНУТЬ! Они зевали. Опускали головы. Клали их на сплетенные руки. И тогда я попросила откровенно объяснить, почему им не интересно. А в ответ услышала, что их рабочая смена традиционно начинается в шесть утра и за много-много лет эти рабочие люди привыкли возвращаться домой в пять часов дня, обедать и ложиться отдыхать.

Наш тренинг по времени совпал со сном, и это оказалось большой проблемой. Пришлось мне идти на поклон к директору и просить проводить занятия в середине рабочего дня, иначе это была бы пустая трата времени, денег и нервов.

С тех пор я добавила к вопросам, задаваемым перед началом тренинга, еще и этот: как складывается рабочий день моих слушателей?

Но предварительно полученная информация только часть процесса. Потому что вы должны провести собственное расследование. Тем более что это совсем не сложно…

Необязательно залезать в Интернет, чтобы узнать то, что близко слушателям

Представьте, что вы должны выступить перед школьниками. Вас приглашают зайти на несколько минут к директору или завучу. Не торопитесь, спокойно осмотритесь в школе. Вы увидите на стенах разные объявления, стенгазеты: подойдите, пробегите глазами — быстро, сверху вниз. Вас должны интересовать яркие факты и вообще что-нибудь веселое или необычное. Например, вы увидели песню о школе, которую написали ее выпускники.

Запомните (или запишите) несколько строк из этой песни — они вам обязательно пригодятся во время выступления. Представляете, как школьникам будет приятно, что взрослый важный дядя (или тетя) потрудился заучить наизусть пусть корявые, но зато искренние строки, посвященные их любимой школе! Как сейчас говорят наши дети, полный респект и уважуха вам обеспечены!

А если нет возможности заглянуть внутрь школы? Предположим, ребята уже выстроились на линейку, а вас привезли к школе на машине и уже через несколько минут надо выступать. Но эти-то несколько минут у вас есть! Я советую пообщаться с теми, кто рядом, задать вопросы с просьбой ответить коротко: что отличает эту школу от других? Чем она гордится? Кто из учеников прославился в городе? Почему на детях нет формы и давно ли это? И прочее.

Очень хорошо, если вам удастся спросить кого-то из ребят, куда они собираются поступать, какой предмет у них любимый, какой учитель в этой школе популярен больше других.

Полученные вами ответы могут не просто украсить ваше выступление — скорее всего, именно эта информация сделает его успешным, станет главной фишкой. Ребячья аудитория сразу среагирует на тот факт, что вам они, оказывается, интересны — раз вы потрудились узнать о них что-то эксклюзивное.

Это правило относится, естественно, не только к детской аудитории.

Другое дело, что иногда бывает сложно ввести новые «данные» в подготовленное и заученное выступление. А вот не надо заучивать! Но если уж без заучивания дело совсем плохо…

Если сильно волнуетесь, запишите три основных тезиса

Конечно, если у вас в руках папка с написанным текстом или флешка с докладом «в слайдах», вы чувствуете себя совершенно спокойно. И зря! Как только выступающий, опустив глаза, погружается в текст или поворачивается спиной к залу и начинает читать со слайдов, он полностью теряет контакт с аудиторией.

Чтобы понять, как это выглядит, представьте себе ведущего новостной программы, который читает информацию с листка бумаги, и вы не видите его глаз. Будете вы его слушать? Полюбите такого диктора?

Общение между людьми всегда происходит при участии глаз, и для хорошего оратора важно видеть аудиторию, следить за ее реакцией, подогревать постоянный интерес к своему выступлению.

Однако потерять мысль очень легко, особенно тем людям, которые не имеют большого опыта публичных выступлений и знают за собой грех излишне сильного волнения.

Если в руках у оратора толстая папка с бумагами — публика сразу начинает нервничать и тосковать. Если у него маленькая записная книжка или карточки с цитатами — это вызывает интерес, уважение, любопытство.

Тезисы нужно записывать очень коротко, желательно — на одной странице, чтобы не листать судорожно записную книжку и не искать часами (!) драгоценную цитату или мысль.

Ваши подручные средства должны быть «изготовлены» так же тщательно и так же хорошо продуманы, как знаменитые «шпоры» хитроумных студентов. Только у вас есть чудесная возможность пользоваться ими в открытую.

Тезисы должны содержать мысль, с которой вы начнете. Далее — основная мысль, ради которой вы стали выступать. И — финал, рассчитанный на то, чтобы вызвать эмоцию, закрепить основную мысль. Это «мясо» выступления, но должен быть и «соус».

Вы должны придумать фишку — такую фразу, которая позабавит аудиторию и одновременно заставит ее задуматься над вашей идеей. И еще — надо выбрать момент для интерактивного общения с аудиторией и подобрать несколько подходящих цитат.

Этот скелет выступления может спокойно уместиться на одной странице записной книжки. Для удобства я обычно нумерую тезисы, но это совсем не обязательно.

Подготовленных цитат не должно быть много. Однако надо учитывать то, что во время выступления вы можете прочитать не все, а именно ту цитату, которая покажется наиболее точной, поэтому желательно, чтобы у вас был выбор. Для цитат хорошо использовать отдельные карточки. А если вы решили обойтись только страничкой записной книжки, то цитаты или афоризмы надо подчеркнуть цветным фломастером — тогда вы легко их найдете и не забудете прочитать.

Помню, когда я была студенткой университета, профессор русской литературы всегда приходил к нам с маленькой записной книжечкой в руках. Интересных цитат и мыслей

мы на каждой лекции слышали от него так много, что не хватало больших блокнотов, чтобы все их записать. И мы все гадали — что же это за книжечка такая? И что он знает наизусть, а что готовит специально? Разгадать эту загадку мы тогда не смогли, но сейчас я почти уверена, что в книжечке были именно тезисы — минимальный «сценарий» лекции. Цитаты и мысли — это то, что составляло личный багаж нашего профессора. На то он и профессор!

Бывают, правда, и провалы, связанные с использованием записной книжки.

Так, один мой давний друг, оператор, выступая перед большой аудиторией, разволновался, уставился в свою книжечку с тезисами и… прочитал их все сразу вслух и подряд, не комментируя и не объясняя ни одного термина.

Прошло всего три минуты, а выступление, запланированное на час, было закончено. Никто ничего не понял, а он уже предложил задавать вопросы.

Ваши тезисы — это только фундамент. А само строение — в вашей голове. Раз вам доверили выступить перед аудиторией или вы сами вызвались сделать это, значит, вам есть что сказать людям.

Ничего не приходит в голову? Покопайтесь в памяти

У каждого из нас есть много интересных сведений, которыми мы могли бы поделиться с другими людьми. Что мешает? Привычка отмалчиваться плюс боязнь возможного провала.

Люди делятся на тех, кто не боится публичности, и тех, кто предпочитает оставаться в тени. На своих презентациях я сразу отличаю одних от других, — они и ведут себя по-разному. «Слушатели» уютно устраиваются на стульях, благодарно кивают в ответ чуть ли не на каждое слово. После вы-

ступления они стараются подойти и задать свой вопрос так, чтобы никто его не слышал, и будут терпеливо пережидать всех, кто постарается их опередить.

«Активисты» перебивают оратора во время выступления, любят закидывать вопросами, не дослушивая ответы до конца, а иногда начинают выступать сами, стараясь завоевать чужую аудиторию, что является безнадежным делом, если оратор умеет держать удар.

Меня очень привлекают люди, которые умеют по-настоящему слушать. Это завидный дар. И тем более обидно, что эти скромные и достойные люди так боятся сами стать объектом внимания публики.

Я говорю им: когда-то надо решаться, иначе вы рискуете всю жизнь оставаться в тени людей более активных и амбициозных, но зачастую уступающих вам по профессиональным и человеческим качествам, по уровню культуры.

Конечно, лучше начинать выступать в той компании, где вы можете рискнуть. Как ни странно, это не общество ваших друзей, которые раз и навсегда отвели вам роль слушателя, а совершенно новая компания, лучше даже случайная.

Расскажите попутчикам в поезде, чем вы занимаетесь на работе, и последите за реакцией: вас слушают? Это легко проверить, если вдруг замолчать. Вас попросят говорить дальше? И еще хорошая проверка — вам задают уточняющие вопросы?

Но тема работы — сложная. Гораздо проще и приятнее рассказывать случаи из жизни — своей или друзей. Проверенные байки про охоту, рыбалку и смешные семейные истории всегда будут иметь успех.

Если вы посмотрели увлекательный фильм или прочитали интересную книгу — попробуйте пересказать содержание.

И в любом случае можно поговорить о погоде и о новостях, которые на слуху. Главное — привлечь к себе внимание и не бояться быть объектом этого внимания.

Хорошее начало: «А вы слышали, что…»

Или: «Сегодня со мной случилась неприятная история…»

Вы решили выступить на собрании именно сегодня? У вас есть что сказать, но вы не успели продумать и записать тезисы? Срочно погружайтесь в собственную память, и вы обязательно найдете что-то интересное и подходящее, чтобы с первых секунд выступления заинтересовать аудиторию. Теперь главное — не говорить слишком долго.

Впрочем, иногда очень коротко — это тоже плохо. Поэтому…

Рассчитайте время и порепетируйте — вы укладываетесь?

Наша жизнь состоит из часов, минут и секунд. Если мы претендуем на внимание аудитории, это означает, что люди в зале отдают нам самое дорогое, что у них есть, — свое время.

Если оратор говорит один час, а в зале сидят 100 человек, то легко подсчитать, какова «цена» такого выступления. Все эти люди отдали одному человеку 100 часов своей жизни. Очевидно, они имеют право рассчитывать на то, что это время вернется к ним новыми знаниями, новыми эмоциями, чем-то очень для них важным. И их ожидания нельзя обманывать.

Правильное использование времени выступления — одна из важнейших составляющих успеха. Иногда нельзя предугадать заранее, сколько можно будет говорить. Так бывает во время рабочих совещаний, спонтанных дискуссий, ответов на вопросы, которых вдруг оказалось гораздо больше, чем вы могли ожидать. Это сложный случай.

Тут важно опираться на интуицию и еще — на поддержку зала. Не надо бояться спросить людей: вы еще от меня не устали? Я не подвожу следующего оратора? Или: вы дадите минутку на то, чтобы изложить мысль, которая кажется мне очень важной?

Но тогда уж говорите ровно «минутку» и ни секундой больше.

Однако гораздо чаще нам заранее известно, сколько будет продолжаться выступление. И надо подготовиться к нему так, чтобы уложиться в отведенное время.

Если вам дали десять минут, лучше закончить выступление через семь–девять минут, чтобы оставить время на вопросы-ответы.

Вообще всегда лучше рассчитывать хронометраж так, чтобы вас «чуть-чуть» не хватило. Плох тот учитель, который отнимает у школьников заветную перемену, диктуя задание на завтра. Ведь время перемены для учителя — уже «чужое», и он попросту «ворует» его, пользуясь служебным положением.

Я уверена, что в вашей жизни встречались начальники, которые созывали народ на «пятиминутку» и растягивали ее на полтора часа. Вспомните, как реагировали на это ваши коллеги, и постарайтесь избегать подобных ошибок.

Как рассчитать время? Запомните — текст на листке формата А4 хороший диктор читает ровно две минуты. А лист бумаги, согласитесь, может содержать очень много важной информации.

Конечно, темп речи у всех разный, и вполне может оказаться, что вы говорите быстрее, чем ваши коллеги. Я никогда не советую торопиться, лучше, наоборот, говорить медленно, с паузами, вдумчиво — так легче воспринимать и запоминать ваши мысли.

Запишите себя на диктофон — хотя бы часть вашего выступления, причем заранее для себя определите: начало должно занять у меня полторы минуты. Вот и запишите именно начало, а потом посмотрите на секундомер — сколько времени вы говорили?

На наших тренингах бывают удивительные случаи, когда люди пребывают в уверенности, что говорили ровно полторы минуты, а на самом деле их выступление давно перевалило за три, а то и все четыре минуты!

И наоборот — я прошу рассказать историю из жизни (байку) и уложиться в полторы минуты. Девушка рассказывает милую

историю о встрече с любимым человеком и завершает ее… через 35 секунд!

Аудитория никогда не выберет этот вариант в качестве лучшей истории, потому что люди интуитивно чувствуют, что автор им не очень доверяет, что девушка старалась просто выполнить задание и закончить его как можно скорее…

В таких случаях я говорю: «Мне вас не хватило! У вас была замечательная возможность привести интересные и неожиданные детали, продумать паузы, поворот сюжета и яркий финал, а вы нам изложили только тезисы…»

От того, сколько времени вы имеете, зависит и структура выступления. Например, если у вас есть пять минут, я всегда советую предусмотреть общение с залом.

Когда слушатели могут стать участниками выступления

Если люди на вас внимательно смотрят, это вовсе не означает, что они вас слушают. Они могут даже кивать головами и что-то записывать. Но при этом быть очень далеко от вас! У каждого из сидящих в зале достаточно проблем и забот, и ваши слушатели легко могут переключиться на свои внутренние «радиочастоты». Ребенок опять принес плохие оценки, а муж где-то пропадает вечерами… Не ладится с женой, никак ей не угодишь и сколько можно разговаривать по телефону с мамой! Или — босс говорил о новой статье, надо срочно посмотреть, неужели меня опять кто-то обогнал, как досадно… Бывают и приятные мысли, которые тоже отвлекают от того, что говорит оратор, пусть даже и очень хороший.

Лучший способ «вернуть» этих слушателей — обратиться к ним напрямую и «застать врасплох». А еще лучше — включить их в общую работу.

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru