

ЛОРАНС ЛЕВАССЁР

ПРОРЫВ

50 упражнений,
чтобы **УСПЕШНО**
ВЫСТУПАТЬ
на публике



Лоранс Левассер

**50 упражнений, чтобы успешно
выступать на публике**

«ЭКСМО»

2009

УДК 159.9
ББК 88.53

Левассер Л.

50 упражнений, чтобы успешно выступать на публике / Л. Левассер — «Эксмо», 2009 — (Психология. Прорыв)

ISBN 978-5-457-90593-1

Вам нужно провести собрание, конференцию, семинар или круглый стол? Предстоит сделать презентацию перед коллегами или руководством? Современному человеку часто приходится выступать на публике. Ничего страшного, если пока вы чувствуете себя при этом неловко или даже впадаете в панику от одной только мысли о публичном выступлении. Упражнения из этой книги помогут это исправить! С их помощью вы научитесь моментально завоевывать внимание, правильно и красноречиво говорить, а главное, сможете полностью победить свой страх и всегда будете успешно выступать перед любой аудиторией!

УДК 159.9

ББК 88.53

ISBN 978-5-457-90593-1

© Левассер Л., 2009

© Эксмо, 2009

Содержание

Введение	6
Упражнение 1. Оцените свои проблемы	9
1. Подготовка содержания и структуры выступления	12
Упражнение 2. Поставьте перед собой цели	13
Упражнение 3а. Модели поведения	15
Упражнение 3б. Достучаться до всех	21
Упражнение 4. Структурируйте свое выступление	23
Упражнение 5. Позаботьтесь о вступительной части	24
Упражнение 6. Подумайте о заключении	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Лоранс Левассер

50 упражнений, чтобы успешно выступить на публике

Laurence Levasseur

50 EXERCICES POUR PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

© 2009 Groupe Eyrolles, Paris, France

© Шкурко И. Г., перевод на русский язык, 2014

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2014

* * *

Введение

Вам нужно провести собрание, конференцию, семинар или круглый стол? Вам предстоит сделать презентацию перед коллегами на работе? Людям нередко приходится выступать на публике.

Ничего страшного, если пока вы чувствуете себя при этом неловко или даже впадаете в панику от одной только мысли о публичном выступлении.

С помощью восьми глав этой книги вы научитесь, как себя вести (как говорить, двигаться, как себя подавать) и использовать технику (вспомогательные материалы, аудио- и видеоаппаратуру), которая поможет вам наладить контакт с аудиторией.

Умение выступать на публике – очень полезный навык, а 50 упражнений этой книги научат искусству правильно и красноречиво говорить, помогут добиться симпатии у своей аудитории и, разумеется, научат полностью победить свой страх!

В качестве первого рабочего документа мы предлагаем своего рода план, в котором описаны все этапы подготовки к публичному выступлению.

Вы сможете использовать его в будущем, когда полностью подготовите программу своего выступления, а также он поможет вам сориентироваться в упражнениях, если появление на публике планируется уже совсем скоро.

Подготовьте свое выступление

За год

- Составьте программу вашего выступления: сделайте первый шаг к тому, чтобы стать оратором.
- Хорошенько выберите сюжет обращения.
- Определите цели, которых вы хотите добиться (см. упражнение № 2).
- Подумайте, что представляет собой ваша будущая аудитория: как ее можно охарактеризовать, что ее интересует, чего она от вас ожидает, насколько она знакома с тематикой, которую вы собираетесь обсуждать (см. упражнения № 3, 44)...
- Запишите основные идеи, ключевые моменты, которые вы желаете донести до слушателей (см. упражнение № 6).
- Придумайте название для своего выступления.
- Запишите подряд все мысли, которые хотели бы озвучить.
- Узнайте, где именно будет проходить ваше выступление и при необходимости бронируйте билеты заранее.

За месяц

- Соберите вместе свои записи и необходимые документы.
- Выберите самое важное, структурируйте информацию в соответствии с целями своей речи и характеристиками будущей аудитории (см. упражнения № 4, 6)
- Руководствуясь поставленными целями, выберите, в какой форме будет проходить ваше выступление: собираетесь ли вы поделиться с аудиторией вашими знаниями, рассказать им о чем-то совершенно новом для нее или же убедить ее в чем-либо? В последнем случае вы можете играть своими эмоциями (см. упражнение № 3).
- Структурируйте свое выступление: выделите общую нить, соединяющую все ключевые моменты, не забудьте подготовить вступительную часть, в которой вы расскажете о зада-

чах своего выступления и набросаете его план. Подумайте также и о заключении, в котором необходимо сделать выводы, подытожив все сказанное (см. упражнения № 3, 5).

- Подберите примеры и ситуации из жизни, которые помогут разрядить обстановку «доклада».
- Подготовьте вспомогательные документы и другие материалы, однако ни в коем случае не записывайте дословно все, что собираетесь сказать (см. упражнения № 33, 34, 35).
- Регулярно выполняйте упражнения, помогающие расслабиться (см. упражнения № 28, 45).
- Выберите свой «момент счастья» (см. упражнение № 47).
- Сосредоточьтесь на цели будущего выступления (см. упражнение № 46).

За неделю

- Доведите до ума свои вспомогательные материалы: презентацию в «PowerPoint» (см. упражнение № 33), видеоматериалы, слайды, карточки (см. упражнение № 34), на которых вы напишете ключевые слова или фразы своего выступления (пишите большими буквами, чтобы вам было проще при необходимости ими воспользоваться), раздаточные материалы и т. д. Но никогда не выступайте с заранее записанной на бумаге речью.
- Позаботьтесь о том, чтобы быть обеспеченным всем необходимым для выступления на месте: доска для презентаций была и остается лучшим способом взаимодействия с небольшим количеством людей (до 15 человек); также вам может понадобиться видеопроектор (или проектор для слайдов), а к нему – компьютер и необходимые комплектующие. Для крайне многочисленной аудитории (более сотни человек) вам не обойтись без использования микрофона. Убедитесь, что вы действительно умеете обращаться со всей этой техникой (см. упражнение № 35).
- Регулярно выполняйте упражнения, помогающие расслабиться (см. упражнения № 28, 45).
- Тренируйтесь сосредотачиваться на своей цели (см. упражнение № 46).
- Учитесь вызывать свой «момент счастья» (см. упражнение № 47).
- Пробуйте «говорить затылком» (см. упражнения № 11, 13).
- Потренируйтесь принимать необходимую позу и правильно жестикулировать (см. упражнения № 20–28).
- Отрепетируйте выступление перед зеркалом, сначала активно используя свои записи, а затем запишите его на камеру или, если такой возможности нет, запишите хотя бы свой голос. После этого вы сможете оценить запись (один или с друзьями) и найти ошибки, от которых не мешало бы избавиться. Не погружайтесь в свои записи слишком глубоко: вы рискуете в них утонуть (см. упражнение № 50).
- Точно рассчитайте продолжительность своего выступления. Воспользуйтесь советом специалистов: «Не затягивайте!» В устной речи это еще важнее, чем в письменной. «Избыток информации убивает информацию». Если вам выделили 20 минут, то подготовьте речь на 15 или даже меньше. Чтобы уложиться в отведенное время, оставьте только ключевые моменты спича. Во время выступления вы можете придерживаться постоянного ритма, периодически делая паузы (чтобы подчеркнуть ключевые моменты или разделить две мысли между собой), а при необходимости повторяя важные идеи. Так люди гораздо лучше воспримут ваше послание (см. упражнения № 14, 32).

За день

- Перечитайте подготовленные вами карточки (см. упражнение № 34) и при необходимости внесите последние исправления.
- «Пройдитесь» по своей презентации.

- Отрепетируйте свое выступление перед другом, на камеру или, если такой возможности нет, то перед зеркалом, при этом запишите хотя бы свой голос. С помощью записи вы сможете найти ошибки, которые потребуются исправить (см. упражнение № 50).

- Поработайте над своим внешним видом. Первое впечатление, которое вы произведете на публику, будет определяющим. Необязательно надевать костюм, однако очень важно выглядеть опрятно и красиво.

- Подготовьте весь необходимый вспомогательный материал.

- Перепроверьте адрес и место проведения вашего выступления. Подумайте, как будете туда добираться.

- Выполните упражнения, помогающие расслабиться (см. упражнения № 28, 45).

- Подготовьте себя морально, вызвав свой «момент счастья» (см. упражнение № 47).

За час

- Изучите конференц-зал, где запланировано выступление. Оцените расположение зрительских мест, освещение, акустику и т. д. (упражнение № 31).

- Убедитесь, что весь необходимый материал у вас под рукой, вся используемая техника исправно работает, а карточки пронумерованы надлежащим образом (см. упражнение № 35).

- Выполните упражнения, помогающие расслабиться (см. упражнения № 28, 45).

- Подготовьте себя морально, вызвав свой «момент счастья» (см. упражнение № 47).

- Посмотрите в зеркало, чтобы убедиться, что вы хорошо выглядите.

За минуту

- Сконцентрируйтесь на своей цели (см. упражнения № 2, 44, 46).

- При необходимости займите чем-нибудь руки (см. упражнение № 23).

- Убедитесь, что для выступления все готово: первый слайд вашей презентации уже на экране, ваши записи у вас под рукой и расположены в правильном порядке, доска чистая, а маркер лежит рядом с ней.

- Оцените расстояние до самого дальнего слушателя, чтобы определиться с громкостью своего голоса (см. упражнение № 29).

За секунду

- Улыбнитесь, это вас успокоит и сделает более открытым перед аудиторией (см. упражнение № 28).

Вперед!

Упражнение 1. Оцените свои проблемы

Перед тем как приступить к остальным упражнениям, давайте разберемся, как обстоят дела! Какие затруднения вы испытываете при выступлении на публике? Проведя самооценку, вы сможете гораздо эффективнее раскрыть свой потенциал, узнаете собственные слабые и сильные стороны.

Для каждого из предложенных параметров обведите соответствующую цифру, а затем подсчитайте общее количество баллов.

Во время выступления вы сталкиваетесь со следующими трудностями...

Проблема	Никогда	Редко	Часто	Очень часто	Всегда
<i>Я теряю нить повествования.</i>	0	1	2	3	4
• Я не знаю, куда деть руки.	0	1	2	3	4
• Я стесняюсь смотреть на слушателей.	0	1	2	3	4
• Я забываю некоторые детали.	0	1	2	3	4
• Задаваемые вопросы ставят меня в тупик.	0	1	2	3	4
• Я хожу из стороны в сторону или раскачиваюсь на месте.	0	1	2	3	4
• У меня слишком тихий голос.	0	1	2	3	4

Проблема	Никогда	Редко	Часто	Очень часто	Всегда
• Меня начинает трясти.	0	1	2	3	4
• Я говорю слишком громко и затем срываю голос.	0	1	2	3	4
• Я сильно волнуюсь.	0	1	2	3	4
<i>Я запинаюсь.</i>	0	1	2	3	4
• Я теряюсь в своих записях.	0	1	2	3	4
• Я постоянно смотрю на экран проектора.	0	1	2	3	4
• У меня не хватает времени рассказать все, что хочу.	0	1	2	3	4
• Я не могу устоять на месте.	0	1	2	3	4
• Я впадаю в ступор.	0	1	2	3	4
• Я читаю по бумаге на протяжении всего выступления.	0	1	2	3	4
• Я не умею обращаться с техникой (видеопроектор, микрофон, компьютер).	0	1	2	3	4
<i>Я прихожу неподготовленным.</i>	0	1	2	3	4
• У меня не получается импровизировать на месте.	0	1	2	3	4
Сумма в каждой колонке	0	1	2	3	4
Общая сумма	0	1	2	3	4

Анализ результатов

Вы набрали менее 20 баллов. Вы определенно умеете выступать перед публикой, но тем не менее некоторые упражнения все же найдете для себя полезными.

Вы набрали от 20 до 50 баллов. Используйте приведенную ниже таблицу, чтобы определить, какие главы окажутся для вас наиболее актуальными (с какими из проблем вы сталкиваетесь очень часто или всегда?)

Вы набрали более 50 баллов. Эта книга поможет кардинально исправить положение, если вы аккуратно выполните все предложенные в ней упражнения. Но вам все же будет крайне полезно пройти групповые курсы ораторов, чтобы поучиться этому искусству на практике.

Главы	Проблемы
Подготовка содержания и структуры выступления (глава 1)	1, 4, 12, 14, 17, 19
Работа над голосом (глава 2)	7, 9, 11
Упражнения для тела (глава 3)	2, 3, 6, 8, 15
Добавьте динамики (глава 4)	3, 16
Использование вспомогательного материала и техники (глава 5)	12, 13, 18
Взаимодействие с залом (глава 6)	1, 5
Импровизация (глава 7)	5, 20
Победа над страхом (глава 8)	1, 3, 8, 10, 11, 16

1. Подготовка содержания и структуры выступления

Если вы собираетесь выступить на публике, то, самое важное, чтобы вам действительно было что сказать и вы сумели донести свое послание до слушателей. Неважно, предстоит ли произносить речь перед друзьями, коллегами по работе или вовсе перед незнакомыми людьми, в ваших интересах тщательно подготовиться, грамотно составить свое выступление, постараться, чтобы ваши слова оказались уместными и действительно смогли заинтересовать и убедить аудиторию.

Упражнение 2. Поставьте перед собой цели

Цель – это результат, которого мы хотим добиться, изменения, которые желаем привнести в какую-либо ситуацию. Когда дело касается выступления на публике, то цель – это то, что ваша речь должна принести вашим слушателям. Выразите ее с помощью глагола действия, которому предшествует «я хочу»: «Я хочу убедить свою аудиторию во вреде табака», или с помощью глагола действия в будущем времени, делая акцент на своих слушателях: «После моей презентации 80 % слушателей поймут, насколько вреден табак».

Чтобы ваша цель так и не осталась лишь пожеланием, она должна быть конкретной, измеримой, привлекательной, реалистичной и ограниченной временными рамками.

Запишите цель, которой вы хотите добиться во время своего выступления, и убедитесь, что она соответствует всем перечисленным выше критериям, следуя приведенным ниже инструкциям.

1. Ваша цель _____

2. Является ли она конкретной (то есть представляет ли собой одно законченное действие)?

Да / Нет

Пример: «Я хочу, чтобы мое выступление прошло успешно». Такая формулировка слишком расплывчата, что для вас значит «прошло успешно»? → «После моей презентации начальник и совет директоров решат включить мой проект в запрос на финансирование». В данном случае цель конкретна: включение проекта в тендер.

3. Является ли она измеримой?

Да / Нет

Пример: «Я хочу, чтобы мое выступление прошло успешно». И вновь цель слишком неопределенна. Как вы поймете, что выступление прошло успешно? → «После моей презентации начальник и совет директоров решат включить мой проект в запрос на финансирование». Другими словами, здесь подразумевается, что ваш проект перейдет на новый этап.

4. Является ли она привлекательной?

Да / Нет

Пример: «Я хочу, чтобы мое выступление прошло успешно». Определенно, «успех» – это привлекательно, однако подобная неконкретность может оттолкнуть или даже вызвать беспокойство. → «После моей презентации начальник и совет директоров решат включить мой проект в запрос на финансирование». Таким образом, вам нужно доказать потенциал своего проекта, что станет неплохим стимулом.

5. Является ли она реалистичной?

Да / Нет

Пример: «Я хочу, чтобы мое выступление прошло успешно». Это нереалистично, если под «успешным выступлением» вы подразумеваете, что оно будет идеальным по всем параметрам. → «После моей презентации начальник и совет директоров решат включить мой проект в запрос на финансирование». Вы знаете каждого из тех, кто будет принимать решение, и можете предугадать их вопросы и возражения, а значит, сможете заранее подготовить убедительные аргументы.

6. Является ли она ограниченной по времени?

Да / Нет

Пример: «Я хочу, чтобы мое выступление прошло успешно». Вот так абстрактно? Никаких точных дат? → «После моей презентации начальник и совет директоров решат

включить мой проект в запрос на финансирование». Да, момент принятия решения известен вам заранее.

7. С учетом всех этих замечаний, переформулируйте свою цель, чтобы она соответствовала всем перечисленным критериям: _____

Комментарии

После нескольких проб и ошибок вы научитесь легко использовать все эти критерии, чтобы сформулировать настоящую цель своего выступления, что поможет вам с успехом ее добиться.

Упражнение 3^a. Модели поведения

Вы никогда не знаете заранее, что собой будет представлять ваша аудитория, а особенно в каком настроении окажется каждый из слушателей. У вас тоже есть свой характер, а значит, и свои собственные спонтанные повадки.

Чтобы быть уверенным в том, что у вас получится удовлетворить ожидания собравшихся во время выступления, вам придется научиться основам транзакционного анализа, изучить свое многогранное «я», которое включает три основные модели поведения: Взрослый, Родитель и Ребенок. Следующий тест поможет определить, какую модель поведения вы предпочитаете при общении с окружающими. Он был составлен Домиником Шальвином, Эдмондом Марком, Жаклин Гарсия-Локено и Жан-Ивом Ариве.

Внимательно прочитайте 60 приведенных ниже утверждений.

1. Выберите для каждого утверждения соответствующую вашей ситуации колонку.

Утверждение	Это не про меня 0	Это частично про меня 1	Это сильно похоже на меня 2	Это точно про меня 3
1. Свое мнение я всегда ставлю выше чужого.				
2. Как правило, я всегда планирую свою работу заранее.				
3. Мне нравится, когда я кому-то нужен.				
4. В стране не хватает порядка.				
5. Когда меня критикуют, я остаюсь спокойным.				
6. Я часто повинуюсь импульсу.				
7. Мне нравится со всеми спорить.				
8. Мне кажется, что раньше все было лучше.				
9. Я чувствую свою ответственность за все, что происходит, даже если это меня не касается.				

10. Если у меня есть возможность, я надеваю удобную одежду, в которой чувствую себя свободно.				
11. Когда меня что-то очень раздражает, я всегда высказываюсь по этому поводу.				
12. Мне не нравится, когда меня беспокоят.				
13. Я всегда приду на помощь людям, которых кто-то ругает.				
14. Я пытаюсь понравиться окружающим.				
15. Меня легко вывести из себя.				
16. Перед тем как принять решение, я взвешиваю все «за» и «против».				
17. Я часто помогаю людям, не дожидаясь, когда они меня об этом попросят.				
18. Я с юмором отношусь к вещам, представленным в слишком серьезном тоне.				

Утверждение	Это не про меня 0	Это частично про меня 1	Это сильно похоже на меня 2	Это точно про меня 3
19. Я с презрением отношусь к водителям, не соблюдающим правила дорожного движения.				
20. Я всегда открыт для всего нового.				
21. Когда я слушаю мнение окружающих, я при этом не ищу, что бы им возразить.				
22. Иногда мне кажется, что я приношу себя в жертву ради друзей и родственников.				
23. Я высказываю свое мнение, только если меня об этом попросят.				
24. Я всегда выступаю против правил, которые мне кажутся бессмысленными и глупыми.				
25. Мне нравится отдавать приказание.				

26. Иногда я играю, словно ребенок.				
27. Я всегда готов прийти на помощь незнакомцу, столкнувшемуся с проблемами.				
28. Я нередко сомневаюсь в своих принципах и убеждениях.				
29. Когда меня просят сделать дополнительную работу, то я сначала отказываюсь и только потом думаю.				
30. Уверенные в себе люди вызывают у меня уважение.				
31. Если мне что-то не нравится, я долго терплю, перед тем как высказаться.				
32. Я застенчив.				
33. Мне нравится делать людям приятное даже против их воли.				
34. Я не стесняюсь делать окружающим замечания.				

Утверждение	Это не про меня 0	Это частично про меня 1	Это сильно похоже на меня 2	Это точно про меня 3
35. Мне нравится бросать вызов обществу.				
36. Я часто сомневаюсь в себе.				
37. Я всегда задумываюсь, перед тем как высказать свое мнение.				
38. Меня раздражают слабые и нерешительные люди.				
39. Мне нравится ободрять людей, с которыми приключилась беда.				
40. Меня раздражает власть в любом виде.				
41. Я часто нетерпелив.				
42. Мое сердце иногда переполняется радостью.				
43. Мне нравится провоцировать людей, чтобы выудить из них, что они думают на самом деле.				

44. Я постоянно со всеми на «ты».				
45. Мне нравится показывать и объяснять, как надо делать правильно.				
46. Иногда поведение окружающих кажется мне странным.				
47. Я ставлю перед собой цели на много лет вперед.				
48. Я всегда на стороне слабых и беззащитных.				
49. Мне безумно нравится возиться с детьми.				
50. Иногда я меняю свое мнение после того, как узнаю о вопросе больше.				
51. Я упорно отстаиваю свои принципы.				
52. Иногда мне приходится заставлять себя улыбнуться.				

Утверждение	Это не про меня 0	Это частично про меня 1	Это сильно похоже на меня 2	Это точно про меня 3
53. Я прихожу в ярость, когда на меня оказывают давление.				
54. Я часто очень долго сомневаюсь, перед тем как принять окончательное решение.				
55. Я очень чувственный.				
56. Я постоянно убираю вещи за другими.				
57. Когда появляется какая-нибудь проблема, я рассматриваю несколько способов ее решения.				
58. Я чувствую себя уверенно.				
59. Я быстро формирую свое мнение об окружающих.				
60. Мне сложно сказать «нет».				

2. В следующей таблице напротив каждого номера вопроса поставьте число, соответствующее вашему ответу. Подсчитайте количество баллов в каждой колонке и подведите итоги.

Родитель-наравоучитель		Родитель-кормилец		Взрослый		Покорный ребенок		Мятежный ребенок		Свободный ребенок	
1		3		2		9		7		6	
4		13		5		12		11		10	
8		17		16		14		18		15	
19		22		21		23		24		20	
25		27		28		30		29		26	
34		33		31		32		35		41	
38		39		37		36		40		42	
46		45		47		52		43		44	
51		49		50		54		48		55	
59		56		57		60		53		58	
всего		всего		всего		всего		всего		всего	
место		место		место		место		место		место	

Анализ результатов:

Родитель (Р)

Родители высказывают свое мнение. У этой модели существует две разновидности: Родитель-наравоучитель и Родитель-кормилец.

Родитель-наравоучитель (РН):

- если он позитивный (РН+), то накладывает разумные ограничения и выступает в роли защитника. Он внушает доверие, с ним чувствуешь себя в безопасности;
- если он негативный (РН–), то заходит слишком далеко в своих наставлениях, требуя постоянного соблюдения определенных правил («Нужно», «Нельзя»). Он заботится лишь о том, чтобы было хорошо ему, и игнорирует интересы окружающих, так как они мешают ему распространять свое влияние. Он надоедлив, постоянно выступает в роли диктатора: ему нравится что-то запрещать окружающим, он упивается и злоупотребляет любой предоставленной ему властью. Он не помогает окружающим, а лишь постоянно их критикует: «Вы снова допустили ошибку!»

Родитель-кормилец (РК):

- если он позитивный (РК+), то становится поддержкой и опорой. Такой человек всегда предоставляет возможность действовать самостоятельно. Он спокойно относится к тому, что кто-то чего-то не умеет, и всегда готов его этому научить. «Если вам нужна моя помощь, не стесняйтесь»;
- если он негативный (РК–), то постоянно подавляет окружающих, не давая им возможности проявить инициативу. Он пытается помочь, даже когда его об этом не просят. Он воспринимает себя в роли спасателя и чувствует себя нужным, только если получает возможность «спасти» окружающих. Порой он слишком докучает опекой: «Я подготовлю этот отчет за вас». Таким образом, он ощущает свое превосходство над теми, кому пытается помочь.

Взрослый (В)

Словно персональный компьютер, он постоянно размышляет, обдумывает и анализирует сложившуюся ситуацию. Он берется за решение проблемы, он управляет и контролирует, обрабатывает поступающую информацию, короче говоря, принимает во внимание все параметры каждой ситуации. Он всегда спокоен и рационален: «Насколько я понимаю, суть проблемы...», «Можно констатировать, что...».

Такая модель поведения довольно эффективна при взаимодействии с другими людьми, особенно когда речь идет о профессиональной сфере. Тем не менее от такого человека может порой веять эмоциональным холодом. отстраненностью.

Ребенок (Р)

Ребенок постоянно выражает свои чувства и эмоции... Он может быть свободным или контролируемым (в последнем случае может также быть покорным или мятежным).

Свободный ребенок (СР): по своей природе положителен. Он всегда остается самим собой и не стесняется выражать эмоции и чувства напрямую. Как только появляется возможность, он выплескивает наружу бушующую в нем энергию. Иногда он не знает границ и не думает об окружающих, а в итоге может становиться надоедливым.

Контролируемый ребенок (КР): как только его пытаются обуздать, он реагирует немедленно, независимо от своих потребностей, желаний, эмоций и ценностей. Это проявляется в двух противоположных формах: либо он слушается, либо нет.

- Контролируемый Покорный ребенок, негативный (КПР–) чувствует себя беспомощным, а поэтому слушается, не задавая лишних вопросов и стараясь избежать негативных последствий. Он ищет одобрения у людей-родителей, всегда соблюдает субординацию и зачастую играет роль «жертвы» в поисках «спасителя». Он не способен постоять за себя: «Извините, но я стараюсь изо всех сил».*

- Контролируемый Покорный ребенок, положительный (КПР+). Его поведение (умение слушать, прислушиваться к советам окружающих, быть послушным), напротив, идет ему на пользу в определенных ситуациях, в тех, в которых он учится чему-то новому, например, соблюдение элементарной вежливости значительно облегчает ему жизнь.*

- Контролируемый Мятежный ребенок, негативный (КМР–) непримирим. Он против любых проявлений власти. Его цель – не созидание, а непрекращающееся противостояние. Он никогда не молчит и всегда старается удовлетворить свою потребность быть услышанным. Выступает в роли жертвы, которая находится в постоянных поисках агрессии даже там, где ее нет. Он зачастую начинает свои фразы словами «Да, но...» или «У вас нет никакого права...».*

- Контролируемый Мятежный ребенок, позитивный (КМР+). Его непокорность борется с несправедливой властью. Когда мятежность не ограничивается постоянной критикой (КМР–), она, напротив, может принести пользу, изменить в лучшую сторону ценности и устои целой группы людей. Такой человек не позволит собой манипулировать, он понимает, когда что-то идет не так, и стремится к независимости. Он не ограничивается пустой критикой и способен предложить способы улучшения ситуации. Именно такие люди порой и мотивируют нас к активным действиям. РН–: «У тебя это никогда не получится». КМР+: «Поживем – увидим».*

Упражнение 3^б. Достучаться до всех

В зависимости от вашей доминирующей модели поведения, в вашем выступлении будет преобладать критика (Родитель), рациональный анализ (Взрослый) или эмоции (Ребенок). Каждый слушатель также имеет собственную предпочитаемую модель поведения. Таким образом, вам нужно быть внимательным и грамотно подбирать стратегию действий, чтобы достучаться до всех без исключения из аудитории. Если хотите, чтобы ваше выступление оправдало ожидания как можно большего числа слушателей, постарайтесь не заикливаться на своей любимой модели поведения...

Чтобы подстроиться под аудиторию и характер мероприятия, которое вы собираетесь провести, ответьте на следующие вопросы, отталкиваясь от цели, которую желаете достичь во время предстоящего выступления на публике.

1. Что именно, по вашему мнению, слушатели должны **усвоить** из вашей презентации? Запишите ключевые идеи грядущего выступления.

Пример. Глобальные цели на предстоящие месяцы: добиться постепенного повышения эффективности взаимодействия менеджеров с инженерами.

2. Что именно вы хотите, чтобы слушатели **поняли**? Попытайтесь вкратце изложить предлагаемые методы и способы достижения поставленной цели.

Пример. С этой целью приложить все усилия для повышения командного духа, наметить ряд основных целей для облегчения взаимодействия между сотрудниками...

3. Что бы вы хотели, чтобы слушатели при этом **испытали**? Запишите чувства и эмоции, которые желаете у них вызвать.

Пример. Удовлетворение, гордость, ощущение своей значимости, повышение мотивации...

4. Закончите подготовку своего выступления, затем отрепетируйте его, желательно перед другом, или, если такой возможности нет, запишите его на камеру или диктофон.

5. Затем спросите у друга-слушателя:

- Какие основные идеи ты усвоил?
- Понял ли ты, как именно я предлагаю этого добиться? Сможешь ли это пересказать?
- Что ты при этом почувствовал?

Соответствуют ли полученные ответы поставленным вами целям?

6. Если полученный результат оказался неудовлетворительным, переработайте неудачные моменты.

Комментарии

Когда нужно кого-то выслушать, то слушатель-Родитель ожидает от оратора изложения своих идей и формулирования ключевых мыслей. Он попытается их понять и запомнить.

Что касается слушателя-Взрослого, то ему нужна точная информация в доступном для понимания виде. Чтобы получить ее, он будет готов задать необходимые вопросы. Объясните ему суть ваших предложений и то, как, по-вашему, это будет работать. Ему интересно разобраться в вопросе, и он готов внимательно вас выслушать.

Наконец, зрителю-Ребенку нужно от вас проявление эмоций. Для него важно их почувствовать.

Чтобы удовлетворить потребности каждого, отталкивайтесь во время выступления от ключевых моментов, не скупитесь на пояснения и не забудьте быть немного эмоциональным.

Упражнение 4. Структурируйте свое выступление

Чтобы не путаться в теме выступления, начните с составления его костяка. Вы можете структурировать свою речь, используя, например, предложенные в предыдущем упражнении ключевые элементы.

Следуйте приведенным ниже рекомендациям. Купите стикеры для заметок, желательно разноцветные.

1. На каждом стикере запишите по одной мысли, примеру или ситуации из жизни. Вы можете записать основные идеи на стикерах одного цвета, примеры из жизни – другого, аргументы «за» – третьего, аргументы «против», цитаты и т. д. – четвертого.
2. Развесьте стикеры на стене, доске для маркера или двери.
3. Потренируйтесь произносить речь, следуя сконструированному наглядному «маршруту».
4. Если в какой-то момент вы теряете мысль, измените организацию сделанных записей, чтобы выступление оставалось связным.

Комментарии

Стикеры помогут структурировать доклад, разбивая его на логические части. Так как работать с ними очень легко (их можно переклеивать столько раз, сколько захотите), вы сможете совершенствовать свое выступление, пока оно не обретет желаемые черты. В идеале, разумеется, нужно тренироваться перед другими людьми, чтобы они вам сказали, насколько ваш доклад им понятен.

Упражнение 5. Позаботьтесь о вступительной части

Уже от первых произнесенных слов зависит, захватите ли вы внимание слушателей («captatio benevolentiae», – говорили древние ораторы на латыни). Так что придется хорошенько поработать над вступительной частью выступления, которая и должна будет «зацепить» аудиторию.

Подготовьте вступительную часть, следуя приведенным ниже советам.

1. Начните с приветствия аудитории, поблагодарите гостей за то, что они пришли, и поделитесь своими чувствами:

– *Здравствуйте. Я и не ожидал, что вас будет так много. Спасибо всем огромное, что пришли! Я сделаю все возможное, чтобы вам не было скучно...*

2. Вкратце представьтесь, если вас не знают (фамилию, имя, должность и т. д.). Таким образом, вы дадите слушателям понять, что вы разбираетесь в вопросе, о котором собираетесь вести речь.

– *Для начала позвольте мне представиться, меня зовут Иван Городецкий. Я – новый начальник отдела кадров.*

3. Начните свое выступление с вопроса, цель которого – подстегнуть внимание аудитории («Нравится ли вам...?», «Знаете ли вы...?», «Вы когда-нибудь...?», «Припоминаете ли вы...?»):

– *Вы уже задавались вопросом: какова ваша цель в этой жизни?*

Комментарии:

Помните: ваша цепляющая фраза должна удивить, позабавить, а при необходимости и шокировать слушателей. Будьте непредсказуемы, высказывайтесь прямо и не стесняйтесь использовать юмор. Испытайте эту фразу сначала на своих друзьях: появится ли у них желание продолжать вас слушать?

Упражнение 6. Подумайте о заключении

Эхо именно последних ваших слов останется в памяти у слушателей после завершения речи, так что не менее важно тщательно подготовить и заключительную часть.

Сформулируйте заключение, используя приведенные ниже советы.

1. Повторите в общих чертах основные идеи, представленные в ходе выступления:

– *Таким образом, я могу с уверенностью утверждать, что нам с вами удалось – а в этом и состояла цель моего выступления – определить, что собой представляют кадры в нашей фирме.*

2. Бросьте взгляд в будущее или обратитесь к более общему вопросу:

– *Отныне, если вы не возражаете, мы будем собираться ежемесячно, чтобы вместе решать все кадровые проблемы.*

3. Поблагодарите слушателей за их внимание. Предложите им задать вопросы.

– *Огромное спасибо за то, что так внимательно меня выслушали. Если у вас есть вопросы или вы хотите более подробно рассмотреть один из затронутых в выступлении моментов, я полностью в вашем распоряжении.*

Комментарии

В заключительной части вы еще раз дадите испытать публике те чувства, которых хотели от нее добиться изначально (энтузиазм, мотивация, радость, согласие...). Для этого смело используйте какой-нибудь яркий образ (который можете почерпнуть из своего жизненного опыта) или немного пошутите.

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.