

БРАЙАН ТРЕЙСИ

УБЕЖДЕНИЕ

УВЕРЕННОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ
В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ



Брайан Трейси

Убеждение. Уверенное выступление в любой ситуации

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11952506

Убеждение. Уверенное выступление в любой ситуации / Брайан Трейси: Манн, Иванов и Фербер;

Москва; 2016

ISBN 978-5-00057-707-3

Аннотация

Умение выступать уверенно и проводить убедительные презентации помогает быстрее развивать карьеру, завоевывать уважение и добиваться своих целей. Многие люди не осознают, что стать великолепным оратором может каждый – это такой же развиваемый навык, как вождение автомобиля или езда на велосипеде. Брайан Трейси провел очень серьезный анализ и подробно рассказал в этой книге, что нужно сделать, чтобы развить в себе смелость, уверенность и компетентность, чтобы стать успешным спикером и побеждать в любой ситуации.

Книга предназначена для тех, кто хочет выступать уверенно и убедительно перед любой аудиторией.

На русском языке публикуется впервые.

Содержание

Эту книгу хорошо дополняют:	5
Введение	6
Избавьтесь от страха: дайте своей карьере мощный толчок	7
Двери открываются	8
Повысьте свою самооценку	9
Улучшите свой имидж	10
Блестящими спикерами не рождаются – ими становятся	11
Выйдите из зоны комфорта	12
Слагаемые мастерства спикера	13
Нет других пределов, кроме тех, которые вы сами себе ставите	14
Глава 1	15
Три элемента убеждения	16
Три компонента послания	17
Слова	17
Интонация	17
Язык тела	17
Следите за собственным стилем коммуникации	18
Простая структура для коротких выступлений	19
Часть первая	19
Часть вторая	19
Часть третья	19
У каждой речи своя задача	20
Сложная структура для длинных выступлений	21
Как научиться говорить красиво и убедительно	22
Учитесь у других	23
Резюме	24
Глава 2	25
Начните с изучения характеристик аудитории	26
Возраст	26
Пол	26
Доход	26
Образование	26
Род занятий	26
Семейное положение	27
Осведомленность	27
Умонастроения	27
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Брайан Трейси

Убеждение. Уверенное выступление в любой ситуации

Brian Tracy

Speak to Win:

How to Present with Power in Any Situation

Издано с разрешения автора

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс».

© Brian Tracy, 2008

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2016

* * *

Эту книгу хорошо дополняют:

Мастерство презентации

Алексей Каптерев

Камасутра для оратора

Радислав Гандапас

Resonate

Нэнси Дуарте

Говори и показывай

Дэн Роэм

Эту книгу я посвящаю своей горячо любимой супруге Барбаре, которая неизменно оставалась со мной и поддерживала меня все эти годы, пока я разъезжал по миру с выступлениями. Она всегда была моим преданным и чутким другом и партнером, а также замечательной матерью для наших детей. Без нее я бы не познал успеха, а с ней не ведаю преград

Введение

Говорить, чтобы побеждать

Наша судьба меняется вместе с нашим мышлением. Мы станем тем, кем мечтаем стать, и будем заниматься тем, чем хотим заниматься, когда наши привычные мысли начнут соответствовать нашим желаниям.

Орисон Суэт Марден¹

Для успеха в жизни умение выступать перед аудиторией имеет решающее значение. Если вы научитесь хорошо говорить, то к вам станут относиться с уважением и даже пие-тетом, вас начнут ценить на работе, и вы станете привлекать к себе внимание влиятельных людей. Перед вами распахнутся многие двери. Вы будете производить впечатление человека намного более талантливого, чем те, кто не владеет словом в той же мере.

Вы знаете, какой ваш самый ценный актив? Ваш ум! Способность мыслить и выражаться ясно – одно из ценнейших умений, которым вы обладаете. Оно поможет вам заработать больше денег и продвинуться по службе быстрее, чем любой другой талант, который вы могли бы в себе развить. Ведь нет иного способа продемонстрировать собственную компетентность в той или иной области, кроме как четко и внятно выразить свои мысли вслух или в письменной форме. Когда вы убедительно излагаете свои идеи, люди понимают: «Да, этот человек действительно знает, о чем говорит».

К счастью для всех нас, мозг похож на мышцу: чем чаще им пользуешься, тем мощнее и гибче он становится. Когда вы выстраиваете свои мысли и слова заранее, вы готовы к неожиданностям, а потому быстрее и лучше соображаете, что и как говорить. Процесс планирования и подготовки презентации, а также самого выступления заставляет вас использовать свой мозг по максимуму, отчего вы действительно становитесь умнее.

¹ Орисон Суэт Марден (1850–1924) – известный американский психолог и писатель, автор популярных книг по самопомощи. На русском языке издавались многие его книги. См., например: Марден О. С. Величайший секрет. Невероятная сила мысли. М.: АСТ; АСТ Москва; Хранитель, 2007; Радость жизни. Как найти и сохранить счастье. М.: Альпина Паблишер, 2009; Ключ к процветанию. М.: Альпина Паблишер, 2009. *Прим. ред.*

Избавьтесь от страха: дайте своей карьере мощный толчок

Несколько лет назад я проводил однодневный семинар для группы предпринимателей, во время которого уделил особое внимание тому, как важно уметь хорошо выражать свои мысли, чтобы оказывать влияние на деловых партнеров. В конце дня ко мне подошел один из слушателей, человек с виду робкий и стеснительный. Он сообщил, что после моей речи решил всерьез взяться за учебу и развить в себе ораторские способности. Ему надоело то, что руководство как будто не замечает его стараний, а повышения по службе постоянно обходят его стороной.

Через год я получил от этого мужчины письмо, в котором он рассказал мне, что с ним случилось за истекший срок. После нашего разговора он незамедлительно взялся за реализацию своего намерения: стал членом местного отделения «Тостмастерс» и начал регулярно посещать его еженедельные собрания. На этих встречах каждый присутствующий должен был произносить перед собравшимися краткую речь на какую-либо тему, и в конце вечера каждый получал оценку за свое выступление.

На практике организация «Тостмастерс»² применяет метод «систематической десенси- тизации». Его можно описать так: когда человек делает что-то снова и снова, он постепенно теряет чувствительность к данному занятию. Иными словами, регулярно выступая перед другими людьми, вы в конце концов перестаете волноваться по этому поводу и избавляетесь от своих страхов и комплексов.

Помимо участия в собраниях «Тостмастерс», наш герой прошел 14-недельный курс по системе Дейла Карнеги. На этих занятиях от него тоже требовалось выступать перед другими участниками группы. В течение шести месяцев он провел такое количество длинных и коротких презентаций для доброжелательно настроенных «товарищей по несчастью», что избавился почти от всех своих страхов и волнений по поводу выступлений на публике. Вместо беспокойства он теперь испытывал растущую уверенность в себе и собственной способности доносить свои мысли до аудитории.

² «Тостмастерс Интернешнл» (от англ. toastmaster – тамада) – международная некоммерческая организация, целью которой является развитие у ее членов навыков общения. В России действуют четыре ее отделения, три из которых – в Москве. *Прим. пер.*

Двери открываются

Примерно после четырех месяцев занятий на работе у нашего героя произошло небольшое происшествие. Один из руководителей проектной организации, который должен был провести презентацию для потенциального клиента, заболел и сообщил, что не сможет явиться на встречу. Тогда большой босс попросил нашего знакомого подготовиться и выступить вместо расхворавшегося коллеги. И мужчина взялся за новое для него поручение.

Весь вечер и все следующее утро он посвятил подготовке к выступлению и, когда приехал к клиенту, так хорошо представил услуги своей фирмы, что тут же получил заказ. По возвращении в офис он узнал от своего начальника, что президент компании-клиента уже позвонил и поблагодарил за то, что на встречу прислали такого компетентного сотрудника, который провел отличную презентацию.

В следующие несколько недель нашего героя многократно отправляли на встречи с потенциальными клиентами. Вскоре он получил повышение по службе, а затем и еще одно. Через несколько месяцев он вошел в состав руководства компании, имея серьезные шансы на то, чтобы стать также и партнером ее учредителей. Как он писал мне, его решение развить в себе умение хорошо говорить, а также целенаправленные действия по реализации этого решения в корне изменили его жизнь.

Повысьте свою самооценку

Хорошие ораторские умения полезны в любом начинании. Но есть гораздо более веская причина, по которой вам стоит научиться говорить на публике. Как свидетельствуют психологи, уровень нашей самооценки, или то, насколько сильно мы себе нравимся, во многом определяет качество нашей жизни – как внутренней, духовной, так и внешней, «светской».

Чем лучше и убедительнее вы научитесь говорить, тем больше будете себе нравиться. Чем больше вы будете себе нравиться, тем оптимистичнее будете настроены и тем увереннее станете себя вести. Чем больше вы будете себе нравиться, тем более дружелюбным и привлекательным будете казаться окружающим. А еще, чем больше вы будете себе нравиться, тем здоровее и счастливее станете и тем больше позитивной энергии начнете приносить во все, что делаете.

Улучшите свой имидж

Когда вы научитесь хорошо говорить, ваши представления о самом себе тоже улучшатся. Ваш личный «имидж» – это ваше внутреннее зеркало. Зеркало, в котором отражается то, каким вы себя видите и что вы о себе думаете и до, и во время каждого мероприятия. Чем позитивнее ваш имидж, тем успешнее вы будете действовать. Сам акт предварительной визуализации своего поведения в той или иной ситуации или деятельности поможет вам вести себя более профессионально и компетентно. Мы все весьма чувствительны к мыслям, эмоциям и особенно к уважению, которое другие люди демонстрируют по отношению к нам или, по крайней мере, к опасности потерять это уважение. После того как вы научитесь хорошо говорить, аудитория начнет относиться к вам с большей симпатией и почтением. В результате вы сами будете нравиться себе и уважать себя еще больше. Когда вы получаете восторженные отзывы о своем выступлении, ваши представления о самом себе улучшаются. Вы обрываете ощущение собственной силы и власти. Вы станете ходить, говорить и действовать гораздо увереннее.

Блестящими спикерами не рождаются – ими становятся

Наверное, самая хорошая новость об умении выступать перед аудиторией состоит в том, что этому можно научиться. Большинство людей, которые сегодня выделяются своими ораторскими способностями, когда-то и двух слов связать не умели. Многие из тех, кто кажется нам красноречивым и уверенным в себе спикером, раньше приходили в ужас от одной только мысли о том, что нужно говорить на публике.

Задайтесь целью войти в круг тех 10 процентов людей, которые действительно умеют эффективно общаться. И пока вы будете работать над достижением этой цели, не забывайте, что все, кто сегодня входит в группу «10 процентов лучших», когда-то начинали с группы «10 процентов худших». Все, кто сейчас кажутся прирожденными ораторами, некогда справлялись с задачей выступать на публике из рук вон плохо. Как любит говорить Харв Экер³: «Каждый мастер когда-то был ломастером».

Наверное, вы слышали фразу «повторение – мать учения». Некоторые идут дальше и утверждают, что без идеального повторения нет учения. Истина, однако, в ином: без *ошибок* не бывает учения.

На своем пути к совершенству в деле публичных выступлений вы будете совершать множество ошибок, больших и маленьких. Часто будете нервничать и чувствовать себя не в своей тарелке. Будете говорить не в попад и забывать сказать то, что следовало. Будете мямлить и запинаться. И порой вам может казаться, что вы никогда не освоите это искусство.

³ Харв Экер известен российскому читателю по неоднократно переиздававшейся книге «Думай как миллионер». См., например: Экер Х. Думай как миллионер. 17 уроков состоятельности для тех, кто готов разбогатеть. М.: Эксмо, 2014. *Прим. пер.*

Выйдите из зоны комфорта

Чтобы добиться совершенства в ораторском мастерстве, как и в любом другом деле, вы должны быть готовы покинуть зону комфорта и отважиться на некоторый дискомфорт. Если вы хотите подняться на новый, более высокий уровень компетентности, то должны быть готовы к тому, что в процессе роста и развития будете чувствовать себя порой неудобно и неловко.

Возможно, вы помните историю знаменитого древнегреческого оратора и политика Демосфена, которого считали одним из лучших трибунов Античности. Когда молодой Демосфен только начинал свою карьеру, он сильно нервничал перед выступлениями, смущался, заикался, говорил слабым голосом и имел другие проблемы с речью. Но он был твердо намерен стать хорошим оратором. Чтобы преодолеть свои трудности, он каждый день выходил на берег моря, набирал в рот мелкие камешки и часами произносил речи вслух. Со временем он избавился от заикания и других недостатков дикции. Его голос зазвучал сильнее, громче, увереннее. Демосфен стал одним из величайших ораторов в истории человечества.

Если вы только приступаете к овладению искусством красноречия, эта книга расскажет вам, как быстрее обрести уверенность в себе и начать говорить внятно и компетентно. А если у вас уже есть определенный ораторский опыт, то вы почерпнете из нее знания о самых действенных приемах, методах и тактиках выступления и ведения беседы в самых разных областях бизнеса и политики, а также в личной жизни.

Слагаемые мастерства спикера

Чтобы стать выдающимся спикером, вам нужны всего лишь четыре качества⁴.

1. *Желание*. Прежде всего вам необходимо ощущать в себе мощное и жгучее желание научиться хорошо говорить. Если это желание достаточно сильное и живет в вас уже долгое время, ничто не сможет помешать вам добиться своей цели – стать настоящим мастером выступлений на публике. Но одного этого мало.

2. *Решение*. Вы должны принять решение – сегодня же, прямо сейчас, – что приложите все возможные усилия, преодолеете все препятствия и сделаете все необходимое, чтобы достичь совершенства.

3. *Дисциплина*. Вам нужна дисциплина, чтобы планировать, готовить и осуществлять задуманные выступления и презентации, снова и снова, пока не добьетесь определенного уровня мастерства. Развивать в себе основополагающие умения – тяжкий труд. Легких путей здесь не бывает.

4. *Настойчивость*. И наконец, вы должны быть настойчивыми и продолжать упорно стремиться к своей цели, несмотря на все трудности, препятствия, временные неудачи или неуверенность, которые можете переживать.

⁴ В оригинале эти качества называются «4D», так как все четыре слова на английском начинаются на эту букву: желание (desire), решение (decision), дисциплина (discipline), настойчивость (determination). *Прим. пер.*

Нет других пределов, кроме тех, которые вы сами себе ставите

Наши величайшие враги всегда с нами: это наши собственные страхи и сомнения. Перед вами – такими, какими вы можете стать, – нет других преград, кроме тех, которые вы сами перед собой возводите.

За много лет я провел свыше четырех тысяч презентаций и говорил лично, глаза в глаза, с более чем пятью миллионами человек в сорока шести странах мира. А сейчас я возьму вас за руку и покажу, как шаг за шагом можно развить в себе смелость, уверенность и компетентность, чтобы стать успешным спикером и побеждать в любой ситуации.

Глава 1

Искусство красноречия и риторики

Свои ораторские умения он использовал исключительно в практических целях. Никогда не говорил просто ради того, чтобы его послушали.

Из речи Авраама Линкольна о Генри Клее⁵

На протяжении всей истории человечества эффективность действий человека всегда зависела от его способности убеждать. Цель или задача выступлений на публике, по сути, состоят в том, чтобы подтолкнуть слушателей к неким действиям, которые иначе они никогда бы не предприняли. Когда выступал Демосфен, люди говорили: «Какой прекрасный оратор!» А когда речь произносил Алкивиад⁶, они начинали рваться в бой: «Вперед! В поход!»

Ваша работа как спикера состоит в том, чтобы навести своих слушателей на некие мысли, вызвать в них определенные чувства и подтолкнуть к такому поведению, которое для них не характерно. Иными словами, мотивировать их и подвигнуть на некие действия. Побудить их отправиться «в поход!».

К счастью, искусство оратора, мастерство бизнес-коммуникации – дело наживное. Им можно овладеть. Если вы смогли научиться водить автомобиль, набирать текст на компьютере или пользоваться смартфоном, значит, вы способны стать эффективным спикером и изменить не только свою жизнь, но и жизнь своих слушателей.

⁵ Генри Клей (1777–1852) – американский государственный деятель, непревзойденный оратор. *Прим. ред.*

⁶ Алкивиад – древнегреческий афинский государственный деятель и полководец времен Пелопоннесской войны. *Прим. ред.*

Три элемента убеждения

Аристотель первым из выдающихся философов осознал значение риторики как мощнейшего инструмента в руках лидера. Он свел основные составляющие убеждения к трем категориям: логос (логика), этос (этика) и пафос (эмоция). Давайте разберемся, что они собой представляют, рассмотрев их по очереди.

Логос составляет логику и аргументы в вашей речи. Очень важно, чтобы все ваши слова согласовывались и состыковывались друг с другом, как звенья в цепочке или фрагменты в картинке-пазле. И так же, как звенья цепочки или фрагменты пазла, вместе формировали связное, логически стройное и цельное утверждение или доказательство. Продумывая и планируя выступление, необходимо организовывать и выстраивать свои мысли и соображения в строгой последовательности: от общего к частному, от предпосылок к выводам. Только так каждый довод будет надстраиваться над предыдущим и формировать веское и убедительное высказывание.

Второй компонент убеждения – этос. Он связан с характером, моралью и правдоподобностью ваших слов. Чем убедительнее вы будете говорить, чем достовернее будут звучать ваши слова, тем выше вероятность, что слушатели примут ваши доказательства и последуют советам.

Третий элемент убеждения – пафос. Этим словом описывается эмоциональное содержание речи. Возможно, оно важнее всего. Только установив эмоциональную связь с людьми и тронув их сердца, вы сможете подвигнуть их отважиться на определенные решения и совершить нужные вам действия.

Если вы хотите взволновать слушателей и убедить их принять вашу точку зрения, то в вашей речи должны присутствовать все три компонента: логос, этос и пафос.

Три компонента послания

Несколько лет назад профессор Альберт Меграбян из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе провел ряд исследований с целью изучения факторов, от которых зависит эффективность коммуникации. Он пришел к выводу, что любое речевое сообщение состоит из трех компонентов: слов, информации, передаваемой интонацией голоса, а также информации, выражаемой на языке тела.

Слова

По данным Меграбяна, словами, как ни странно, передается всего 7 процентов содержания послания. Тем не менее слова имеют огромное значение, поэтому к их подбору следует относиться очень внимательно. Они должны быть организованы в логичном порядке, с соблюдением всех грамматических норм и правил. Наверняка каждому из вас доводилось выслушивать скучные академические речи, полные умных фраз, которые, однако, оставляли вас совершенно равнодушными. Итак, одних слов явно недостаточно.

Интонация

Второй элемент коммуникации, который выделил Меграбян, – это тон голоса. По подсчетам ученого, 38 процентов содержания послания передается интонацией говорящего и акцентами, которые он делает на тех или иных словах.

Прочтите вслух предложение: «Я тебя очень люблю». От того, на каком слове вы поставите ударение и с какой интонацией прочтете эту фразу – утвердительной или вопросительной, – зависит, каким именно получится общий смысл сказанного. Попробуйте! Сделайте это тоном искренней убежденности. А теперь произнесите то же самое как вопрос. Обратите внимание на то, как со сменой интонации полностью меняется и смысл предложения.

Вряд ли найдется мужчина, которому за всю жизнь ни разу не приходилось спорить с женщиной из-за какой-нибудь мелочи. Поскольку мужчины склонны использовать слова как инструмент, а женщины – как материал для выстраивания отношений и взаимопонимания, оба слышат и воспринимают слова по-разному. Так, например, жена может обидеться или разозлиться на «безобидную» реплику мужа. «Но я сказал всего лишь то и то», – удивляется он. На что она гневно отвечает: «Дело не в том, *что* ты сказал, а в том, *как* ты это сказал!»

Если вы будете понимать, насколько важна интонация, и менять ее соответствующим образом, то сможете донести смысл своего послания до слушателей именно в том виде, в каком хотели, и, следовательно, добиться нужного эффекта.

Язык тела

И наконец, 55 процентов содержания послания, как выяснил Меграбян, передаются мимикой и жестами говорящего, то есть на языке тела. Причина в том, что нервные волокна, связывающие глаза с мозгом, в 22 раза превосходят по численности количество нервных волокон, связывающих уши с мозгом. Вот почему зрительные впечатления так важны.

Следите за собственным стилем коммуникации

Люди, пользующиеся репутацией блестящих коммуникаторов, всегда обращают внимание на то, как их мимика и жесты влияют на восприятие послания, которое они пытаются донести до аудитории. Если во время выступления ваши руки свободно свисают вдоль тела, а ладони открыты и повернуты вовне, аудитория расслабляется и начинает впитывать ваши слова, как губка впитывает влагу. Если же лицо у вас серьезное и суровое, руки скрещены на груди или вы вцепились ими в кафедру, слушатели будут реагировать так, словно получают нотации от сердитого родителя. Они замкнутся, примут защитную позу и будут всячески противиться вашему посланию и любым попыткам убедить их в своей правоте и подвигнуть на определенные действия. Роль языка тела трудно переоценить!

У меня очень богатый опыт общения с аудиторией, поэтому ко мне часто обращаются спикеры с просьбой прокомментировать их поведение и речь во время семинара, который они только что провели. Я крайне неохотно делаю критические замечания, так как люди, похоже, сверхчувствительны к оценкам, отличным от положительных и превосходных. Но следует отметить, что я и сам поражаюсь, как часто мне приходится давать один и тот же совет: «Сбавьте темп. Делайте паузы между абзацами и предложениями. И не забывайте в эти моменты улыбаться».

Не меньше меня удивляет и то, как часто спикеры берут на вооружение мой совет. И кстати, они сразу же замечают позитивные изменения в реакции аудитории на их выступления. Когда вы сбавляете скорость, слова начинают звучать четче и речь воспринимается как более понятная. Тон вашего голоса становится более приятным и притягательным. А когда вы улыбаетесь, то излучаете тепло и дружелюбие, и вас охотнее принимают. В результате слушатели расслабляются и становятся более открытыми к вашему посланию. Подробнее о мастерстве владения голосом мы поговорим в главе 8.

Простая структура для коротких выступлений

Существует простая трехчастная структура, которой вы можете воспользоваться при подготовке любой речи – как одноминутной реплики, так и получасового выступления.

Часть первая

Первая часть речи – это вступление. Просто сообщите аудитории, о чем вы собираетесь с ней говорить. Например, вы можете сказать: «Спасибо всем, что пришли. В следующие несколько минут я хочу рассказать вам о трех проблемах, с которыми сталкивается сегодня наша отрасль, а также о том, что мы можем предпринять в ближайшие месяцы, чтобы обернуть кризис себе на пользу». Таким образом вы заложите фундамент для своего выступления, подготовите аудиторию и зададите общее направление развития дискуссии.

Часть вторая

В рамках второй части речи вы должны сообщить аудитории то, что обещали во введении. Эта часть может быть составлена из одного, двух или трех смысловых блоков. Если вы планируете говорить не очень долго, то следует остановиться только на нескольких ключевых моментах, выстроенных в строгой последовательности. Например, вы можете сказать: «Мы оказались перед лицом серьезных вызовов: конкуренция растет, прибыль уменьшается, а вкусы покупателей меняются. Давайте рассмотрим каждую из этих проблем по очереди и решим, какие у нас есть возможности и подходы для их эффективного преодоления».

Часть третья

Третья часть выступления должна представлять собой краткое резюме всего сказанного. Никогда не следует полагаться на то, что слушатели запомнят ваши слова с первого раза. Аудитории будет полезно и приятно, если вы оглянетесь назад и припомните и повторите самое важное из своего выступления. Например, вы можете заявить:

Итак, обобщим. Чтобы справиться с усилившейся конкуренцией, мы должны повысить качество наших продуктов и скорость их доставки до клиентов. Чтобы разрешить проблему сужающегося рынка, нам нужно выйти на новые рынки и расширить продуктивное предложение таким образом, чтобы привлечь новых покупателей. Чтобы ответить на изменение вкусов потребителей, придется разработать и вывести на рынок продукты и услуги, которые востребованы нашими клиентами сегодня, вместо того чтобы продолжать производить то, что нравилось им в прошлом. Если мы вместе приложим все усилия для достижения этих трех целей, компании удастся не только уцелеть, но и добиться успеха и процветания в динамичном и таком волнующем будущем. Спасибо вам.

У каждой речи своя задача

Пегги Нунан, спичрайтер Рональда Рейгана, писала: «У каждой речи своя задача».

Прежде чем выйти к аудитории, вы должны сделать нечто очень важное – определить, чем вы закончите свою речь. Только держа эту мысль в уме, вы можете начинать говорить. Решите, чего вы хотите добиться своим выступлением. Задайте себе, как я это называю, целевой вопрос: «Если слушателей спросят, что они поняли из моей речи и что впредь будут делать по-другому после всего услышанного, что они ответят?» Ведь именно в этом и состоит цель вашего выступления – подвигнуть их на некие изменения. Поэтому каждое ваше слово – с самого первого, вступительного, до последнего, заключительного, – должно быть направлено на достижение этой цели.

Работая с корпоративными клиентами, я всегда задаю им этот целевой вопрос. Еще я спрашиваю, зачем они пригласили меня и какой реакции хотят добиться от аудитории с помощью моей речи. Затем мы обсуждаем эти вопросы и согласовываем цели: на какие именно мысли и чувства они хотят навести слушателей и на какие действия хотят их подвигнуть с помощью моего выступления или семинара. Только после того как мы с руководством компании обретаем ясное понимание цели, я могу подготовить свою речь или семинар с самого начала и до конца таким образом, чтобы добиться нужного результата. Вы тоже так сможете.

Сложная структура для длинных выступлений

При подготовке пространных речей можно применить более сложную структуру. Она состоит из восьми частей, каждую из которых я подробнее рассмотрю и объясню ниже.

1. *Вступление.* Задача этой части речи – вызвать интерес аудитории, зародить в ней некие ожидания и сфокусировать ее внимание на предстоящем выступлении. Нет смысла что-либо говорить, если вас никто не слушает или игнорирует ваши слова.

2. *Введение.* На этом этапе вам необходимо объявить аудитории, что ей предстоит услышать и почему это важно.

3. *Первый пункт.* Сейчас вы переходите к основной части речи. Первым важным пунктом вы закладываете основы выступления и начинаете выполнять данное ранее обещание.

4. *Переход к следующему пункту.* Вы должны дать слушателям ясно понять, что закончили говорить о первом вопросе и теперь переходите ко второму. Совершать такой переход тоже нужно уметь – это особое искусство.

5. *Второй ключевой пункт.* Данный пункт должен логически вытекать из предыдущего.

6. *Очередной переход.* Вам снова нужно показать аудитории, что вы переходите к обсуждению следующего вопроса.

7. *Третий ключевой пункт* также естественно проистекает из первых двух и начинает подводить вас к заключению.

8. *Резюме.* На финальном этапе должны прозвучать заключительные слова и призыв к действию.

Далее в книге вы узнаете, как следует построить свою речь, чтобы добиться всех этих целей в нужном порядке и последовательности.

В процессе обучения ораторскому искусству нужно помнить, что практику ничем не заменить, особенно практику произнесения речей вслух. За годы работы я посмотрел выступления не одной сотни спикеров – и любителей, и профессионалов. Так вот, всегда легко понять, упражнялся человек как следует или нет.

Как научиться говорить красиво и убедительно

Известного писателя Элберта Хаббарда однажды спросили, как стать писателем. Он ответил: «Единственный способ научиться писать – это писать, и писать, и писать, и писать, и писать, и писать, и писать».

С ораторским искусством дело обстоит точно так же: единственный способ научиться говорить – это говорить, и говорить, и говорить, и говорить, и говорить, и говорить, и говорить. Оттачивание этого умения схоже с обретением мастерства в любой другой области. Оно требует практики и повторения до тех пор, пока вы не разовьете способность общаться и убеждать.

Один из самых эффективных способов улучшить свой стиль вербального выражения – читать вслух стихи. Выучите наизусть поэму, которая вам нравится, поэму, выражающую яркие чувства не менее яркими образами, – и декламируйте ее снова и снова. Делайте это вслух: громко, «с чувством, с толком, с расстановкой». Пусть ваш голос передает всю силу и страсть стихов. Меняйте ритм и интонацию, пробуйте ставить акценты на разные слова. Представьте себе, что пришли на кастинг для получения главной роли в фильме с огромным бюджетом, которая сделает вас богатым и знаменитым. Прочтите строчки этой поэмы так, как будто от вашего выступления зависит очень многое и вам позарез нужно установить эмоциональный контакт со слушателями и вызвать в них восторг.

Читая хорошую поэзию, вы не только привыкаете строить предложения, но также учитесь использовать богатейший набор слов и выражать свои мысли точнее и эффективнее. Правило гласит: люди забудут сказанное вами, но запомнят то, *как* вы это сказали. Меняя ритм и интонацию от слова к слову и от предложения к предложению, вы научитесь говорить так, что ваша речь будет звучать как музыка, а слушатели станут жадно ловить ваши слова, боясь пропустить хоть одно.

Есть и другое эффективное упражнение для повышения ораторского мастерства – читать классику, например Шекспира, особенно знаменитые монологи из «Гамлета», «Макбета», «Юлия Цезаря» и «Ромео и Джульетты». Читая эти удивительные монологи, вы обогатите свой словарный запас и разовьете способность к искусству красноречия и убеждения.

Учитесь у других

Один из лучших способов стать хорошим спикером – как можно больше слушать своих коллег. При этом стоит делать заметки. Наблюдайте, как говорят, двигаются, жестикулируют другие ораторы. Следите за тем, как выступают профессионалы с опытом: как они начинают свою речь, переходят к основной части, какие примеры используют, как иллюстрируют свои мысли, подводят итоги и завершают общение с аудиторией.

Составьте себе перечень всех моментов, за которыми вы хотите понаблюдать – от вступления и до заключения, – и начните ставить оценки спикеру от 1 до 10 по каждому из пунктов. Подумайте, как он мог бы улучшить свое выступление по тому или иному показателю и как вы сами могли бы его превзойти.

Послушайте лучшие речи и выступления современных ораторов – многие из них можно найти на CD. Ставьте их в проигрыватель снова и снова и следите за тем, как выступающий использует логос, этос и пафос, чтобы подтолкнуть своих слушателей к определенным мыслям, чувствам и действиям.

Резюме

Самое замечательное в коммуникации то, что практикуясь в ней, вы можете стать в этом деле только лучше, но никак не хуже. Чтобы отточить свои умения в искусстве красноречия и риторики, нужно быть готовым учиться и практиковаться без усталости, день за днем, месяц за месяцем, год за годом. Легких путей к мастерству не бывает.

Важно также помнить, что подготовка и есть тот водораздел, который отделяет посредственность от величия. Поэтому не жалейте времени на разработку своего логоса, планирование речи и продумывание действий по достижению поставленной перед выступлением цели. И практикуйтесь. Каждая новая поэтическая строчка, которую вы выучите наизусть, каждый новый монолог, в декламации которого станете упражняться, каждый спикер, которого вы слушаете и чью речь проанализируете, будут развивать ваше искусство говорить на публике. Нет предела совершенству.

Глава 2

Планирование и подготовка: просто о важном

Истинная ценность человека измеряется теми целями, которые он преследует.

Марк Аврелий

Успех спикера на 90 процентов зависит от того, насколько хорошо он планирует выступление. Эрнест Хемингуэй отмечал: «Вы должны знать по десять слов, поясняющих каждое написанное вами, а не то читатель поймет, что вы недостаточно компетентны». В вербальном общении нужно иметь в арсенале на каждое слово не десять, а *сто слов*. В противном случае слушатель почувствует ограниченность ваших познаний. Если вы не будете полностью готовы и даже сверхготовы к выступлению, то аудитория сразу же догадается, что вы не владеете предметом в должной мере.

Если спикер плохо подготовлен, он быстро лишается доверия интеллигентной и проницательной публики, а следовательно, и возможности убедить ее в чем-либо. Если вы недостаточно подготовлены или, хуже того, сообщите своим слушателям, что «не являетесь экспертом в данной области», они тут же перестанут воспринимать ваши слова, какими бы дельными они ни были.

Если же вы хорошо все обдумаете и запланируете, то и это сразу станет очевидным для всех. Доверие к вам возрастет. Подготовка произведет впечатление на слушателей и сделает их более открытыми и восприимчивыми к вашему посланию.

Начните с изучения характеристик аудитории

Приступая к подготовке выступления, начните с изучения своих слушателей. Помните: свою речь вы готовите не для себя, а для *них*.

Представьте себе, что вы маркетолог и вам необходимо как можно лучше узнать своих потенциальных покупателей. Кто они? Кто те люди, которые будут слушать вас? Ответ на этот вопрос служит ключевым фактором для блестящей подготовки и эффективного выступления. Далее перечислены несколько параметров, которые следует учитывать при написании каждой речи.

Возраст

Сколько лет вашим слушателям, каков их возрастной диапазон? Молодая аудитория имеет совсем иные установки, убеждения, культурные представления и жизненный опыт, чем группа пожилых людей. Знать возраст аудитории очень важно.

Пол

Кто будет составлять вашу аудиторию – мужчины, женщины или смешанная группа? Иногда людей обоих полов бывает в зале примерно поровну, а иногда количество представителей слабой или сильной половины человечества доходит до 95 процентов и более. Существенное преобладание мужчин или женщин среди слушателей может потребовать от вас внести определенные изменения в свои комментарии или аргументы.

Доход

Какой у аудитории доход? Сколько в среднем получают ваши слушатели? Каков диапазон их заработков – от самого маленького до самого большого? А точнее, как именно они зарабатывают на жизнь и от чего зависит их доход? Если вы будете знать ответы на эти вопросы, то сможете говорить на темы, связанные с деньгами и доходами, в более приемлемом для слушателей ключе.

Образование

Какое у ваших слушателей образование? Что они окончили? Среднюю школу или университет? И в какой области получили специализацию – в гуманитарных или технических науках? Если вы будете знать, какое у аудитории образование, то сможете подобрать для нее более уместные и понятные примеры, иллюстрации и слова.

Род занятий

Чем ваши слушатели зарабатывают себе на хлеб? Как долго они трудятся в своей области? Что происходит в их отрасли сегодня? Намечился подъем или спад? Наступили хорошие времена или плохие?

Семейное положение

Какое у членов вашей аудитории семейное положение? У них есть семьи или они не состоят в браке, разведены, овдовели? Кого больше – женатых или одиноких? Это люди с детьми или без обязательств перед семьей? Фактор «семейное положение» очень важен, и вам стоит потрудиться собрать об этом как можно больше информации.

Осведомленность

Насколько хорошо слушатели разбираются в теме выступления? Что они уже знают из того, о чем вы собираетесь им рассказать? Они новички в этом деле или у них уже есть определенный опыт и багаж знаний? От ответа на этот вопрос зависит, насколько сложной или простой должна быть ваша речь.

Умонастроения

Постарайтесь проанализировать умонастроения аудитории. Для этого задайте организаторам мероприятия следующие вопросы.

- Какие у слушателей цели и устремления?
- На что они надеются и чего боятся (в сферах, имеющих отношение к теме вашего выступления)?
- Какие их потребности вы могли бы удовлетворить своими идеями и комментариями?
- Какие ценности и идеалы они разделяют?
- Какова их политическая ориентация?
- Каких духовных и религиозных взглядов они придерживаются?
- Какие тревоги, заботы и проблемы их мучают?

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.