КРОССФИТ-практика по ПУБЛИЧНЫМ ВЫСТУПЛЕНИЯМ.

Максим Дудкин

Лидер мнений за 30 дней!





От новичка до продающего СПИКЕРА, с конверсией до 90%.

Mind map
в подарок

Максим Дудкин

Лидер мнений за 30 дней! Кроссфит-практика по публичным выступлениям: от новичка до продающего спикера с конверсией до 90%

Дудкин М.

Лидер мнений за 30 дней! Кроссфит-практика по публичным выступлениям: от новичка до продающего спикера с конверсией до 90% / М. Дудкин —

ISBN 978-5-44-854836-9

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.Книга «Лидер мнений за 30 дней» представляет совершенно новый подход к искусству выступать публично. Благодаря 16 годам исследований и преподавания в данной сфере, автор нашел уникальную формулу «4У», которая поможет быстро овладеть навыками выступать публично. На протяжении всей книги читатель совершает уникальное путешествие от новичка до профессионального спикера с высокой конверсией сделок после выступлений. Организация "Meta Inc." запрещена на территории РФ

ISBN 978-5-44-854836-9

© Дудкин М.

Содержание

Обращение 6
Что в результате? 7
Зачем учиться выступать? 8
Коротко об авторе 9
В чем уникальность данной книги? 10
Точка отсчета или Формула ораторского успеха 11
Часть I. УВЕРЕННОСТЬ или ЗОНА «1У» 17
Глава 1. «Продолжать наступление несмотря ни на что!» 19
Глава 2. «Психология страхов» или «Почему мы боимся?» 20
Глава 3. Саморегуляция – главная задача 22
Глава 4. О невербалике или «языке тела» 23
Глава 5. Целостное управление 24
Глава 6. Первый элемент: сознание 26
Страх неудачи 26
Что делать, что перестать бояться? 26
Приемы для поднятия самооценки 28
Страх осуждения 31
Приёмы для поднятия личной уверенности 32
Глава 7. Второй элемент: тело 37
Анатомия страхов 37
От труса к бойцу 37
От бойца к пророку 38
Немного о «граблях» 39
Психофизические методы для работы с телом 39
Конец ознакомительного фрагмента. 41

Лидер мнений за 30 дней! Кроссфит-практика по публичным выступлениям: от новичка до продающего спикера с конверсией до 90%

Максим Дудкин

Редактор Вера Владимировна Четверикова
Иллюстратор Виктория Александровна Афанасьева

© Максим Дудкин, 2018
© Виктория Александровна Афанасьева, иллюстрации, 2018

ISBN 978-5-4485-4836-9
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Обращение

Приветствую Вас, уважаемый читатель. Я рад, что мы встретились. Главная моя цель – быть максимально полезным для Вас. Думаю, раз Вы держите в руках эту книгу, значит, у Вас есть определенные запросы в сфере ораторского мастерства. Возможно, Вы вышли на новый уровень, и теперь Вам предстоит регулярно выступать перед людьми. Возможно, Вы уже регулярно выступаете и обратились к книге, потому что Вам не хватает инструментов, чтобы увеличить отдачу от своих презентаций. Или возможно, у Вас нет необходимости выступать, и Вы обратились к книге для того, чтобы стать смелее и увереннее в кругу своих друзей, знакомых или во время общения с новыми людьми. Так или иначе, эта книга написана специально для Вас вне зависимости от Ваших личных или профессиональных целей в этой сфере. Здесь Вы найдете точное понимание конкретных действий и инструментов, которые помогут Вам выйти на новый уровень ораторского мастерства.



Что в результате?

Как научиться выступать публично? Как влиять во время выступления на мысли и чувства людей? Как с нуля быстро вырасти до профессионального уровня? Как провести результативную презентацию себя и своего продукта? Как, имея все базовые навыки оратора, начать продавать в три раза больше?

В этой книге Вы не просто получите конкретные ответы на эти и многие другие важные вопросы в сфере ораторского искусства. Вы получите приёмы, методы, схемы, формулы, интеллект-карты и чек-листы, которые приведут Вас к запланированному результату.

Рассматривайте данную книгу как подробную карту по овладению ораторским мастерством. Благодаря ей Вы сможете точно определить, в какой точке на данной «карте» вы находитесь, куда хотите двигаться дальше и как Вам достичь намеченных целей наименее энергозатратным и приятным для себя способом.

Зачем учиться выступать?

Как часто Вам приходиться выступать? Стандартный ответ людей, которые специально не проводят презентаций, – *«не приходится».* Хотя на самом деле это не так. Если Вы говорите в присутствии минимум двух человек, Вы уже выступаете. Пусть Ваша аудитория совсем незначительная, но Вы уже становитесь по отношению к ним в позицию оратора. Они оценивают Вас, а Вы, в свою очередь, подбираете слова и манеру поведения, чтобы соответствовать их интересам. Поэтому правильный ответ на вопрос *«как часто Вам приходится выступать?» – «каждый день!»*

У публичного выступления множество лиц и форматов. Даже если в Ваши планы не входит проведение презентаций на пять или семь тысяч человек, навыки ораторского мастерства, тем не менее, всегда пригодятся. Если говорить о моей точке зрения, то я считаю, что ораторское искусство необходимо осваивать каждому, поскольку оно даёт человеку уверенность в себе и своих силах, формирует лидерскую позицию и предоставляет множество возможностей для профессионального роста и финансового взлёта.

Я знаю, о чём говорю, поскольку сам прошёл путь от скромных неуверенных выступлений до продающих презентаций с конверсией закрытия сделок до 90%. Я видел, как компании, которым я помогал выстроить такие презентации, в разы увеличивали количество продаж. Я регулярно получаю обратную связь от руководителей компаний, которые благодаря умению выступать и влиять укрепили свою лидерскую позицию, изменили стратегию проведения совещаний, значительно увеличили отдачу и результативность работы персонала. Я работал с депутатами, которые приятно удивлялись новым приёмам и техникам коммуникации, благодаря которым стало возможно легко выходить победителем из самых трудных дебатов. Я помогал талантливым менеджерам пройти собеседование на должность с зарплатой в три раза больше прежней. Другими словами, я видел и продолжаю наблюдать каждый день, как навыки ораторского мастерства помогают людям обрести уверенность в себе и своих силах, открывают для них новые возможности и помогают реализовать мечты.

Коротко об авторе

– Всю жизнь на сцене.

Именно так я могу сказать о себе, поскольку всю свою сознательную жизнь регулярно выхожу на сцену в абсолютно разных ролях и форматах выступления. С самого детства я был главным участником публичных мероприятий, поэтому неудивительно, что первой профессией, которой я овладел, стала профессия актёра. Мне часто доставались главные роли. Я работал в театрах в различных городах России. Но, когда я провел свой первый тренинг, я открыл для себя новое призвание. И понял, что хочу не «блистать» на сцене, а обучать других людей.

Вторая профессия психолога открыла для меня путь бизнес-тренера, коуча и консультанта. И вновь меня ждали регулярные выступления, только уже в иной роли. За двенадцать лет своей профессиональной деятельности я выступал и как актёр на малых и больших сценах драматических театров, и как ведущий общегородских мероприятий и праздников, и как тренер на собственных обучающих программах, и как мотивационный спикер на различных форумах, конференциях. Я выступал на аудиторию от 50 до 5 000 тысяч человек. На тренингах, курсах и семинарах я обучал как молодых предпринимателей, так и депутатов и руководителей крупных компаний.

В этой книге я не просто обобщил опыт становления себя как оратора. Уже более 7 лет я обучаю других искусству публичных выступлений. Более 1500 человек уже активно используют мою систему и делятся результатами, которые получают благодаря ей. В свое время я перелопатил огромную стопку книг по ораторскому искусству (и продолжаю это делать до сих пор), прошёл множество тренингов по данной теме от лучших экспертов России и СНГ. Но ни в одной из книг и ни на одном из тренингов я не нашел того, что дал мне личный опыт выступлений, опыт моих учеников и компаний, с которыми мне довелось работать. Благодаря постоянной практике и исследованиям я вижу, что нужно для того, чтобы с нуля сделать резкий рывок в ораторском мастерстве, побороть свои страхи, научиться получать удовольствие от выступлений, проводить продающие презентации с высокой конверсией продаж и зажигать сердца людей своими новыми идеями и проектами.

В чем уникальность данной книги?

Я с глубоким уважением отношусь к трудам в близкой и мною любимой сфере ораторского мастерства. Я прочитал, наверное, все известные бестселлеры по данной теме, побывал на множестве тренингов по ораторскому искусству от лучших экспертов современности. Но нигде не встретил одного очень важного, на мой взгляд, элемента, без которого тренинги или книги по ораторскому мастерству для многих становятся мало результативными. Этот элемент – **личная точка отсчёта**. Другими словами, конкретное понимание и диагностика своего личного уровня владения ораторским мастерством и сфокусированная проработка именно этого уровня с целью перехода на более высокий. Что имеется в виду?

Каждый читатель книги или участник тренинга по ораторскому мастерству имеет индивидуальный ситуационный контекст, связанный с запросом в сфере выступлений. На моих тренингах или тренингах других экспертов Вы, скорее всего, можете наблюдать явную разницу среди участников. Например, когда в одной аудитории собираются депутаты, руководители, менеджеры по продажам, предприниматели, ведущие мероприятий, журналисты, студенты… Но дело в том, что разные участники – это разные запросы и разные уровни владения искусством выступать публично. Кто-то чуть ли не впервые получает опыт выступлений, а кто-то уже итак делает это каждый день. Первым для начала надо стать смелее, вторым уже нужны более продвинутые инструменты продаж и влияния. Проблема начинается тогда, когда мы занимаемся не своими задачами. Зачем застревать на упражнениях по раскрепощению во время выступления уже опытному «продажнику», и какой смысл осваивать навыки и приёмы продаж человеку, который пока ещё настолько боится сцены, что во время выступления у него дрожит голос, зашкаливает эмоциональный фон страха и сомнения в себе?

Каждому надо заниматься своим задачами, иначе процесс развития навыков ораторского мастерства малоэффективен. Невозможно перейти на новый уровень владения ораторским мастерством, не пройдя качественно тот, на котором ты в данный момент находишься. Благодаря этой книге Вы сможете точно определить, где Вы сейчас и что необходимо сделать, чтобы перейти на следующую ступеньку.

Точка отсчета или Формула ораторского успеха

Итак, мы уже понимаем, чтобы понять свои главные цели на данный момент в овладении искусством выступать публично, нужно понять свою точку отсчёта. А для того чтобы понять свою точку отсчёта, нужно хорошо присмотреться к ситуационному контексту, связанному с Вашими выступлениями, и исследовать свой личный уровень подготовки.

Когда я увидел, что точка отсчёта – важный элемент эффективного развития в сфере выступлений, возникла простая и понятная система диагностики в виде **формулы «4У».** Что это за формула и как её использовать, чтобы быстро вырасти в искусстве выступать публично?



ФОРМУЛА «4У»

Любая существующая система находится в процессе изменений, эволюционирует и переходит на новый уровень. Это касается и ораторского мастерства. Невозможно начать качественно использовать приёмы аргументации, влияния и продаж со сцены, пока не научишься

владеть собой во время выступления. Другими словами – чувствовать себя уверенно и управлять своими эмоциями. Поэтому первое **«У»** в нашей формуле – это **«Уверенность»**.

Но часто бывает так, что с приходом уверенности уходит азарт. В таком случае оратор начинает испытывать лёгкую скуку во время своих регулярных выступлений. Я часто встречаю таких ораторов, когда, например, работаю с компаниями, в которых менеджеры регулярно проводят продающую презентацию своего товара или услуги. Они спокойны, уже почти не волнуются перед выступлением, но каждая их презентация – это выступление для галочки, на которых аудитория потихоньку засыпает. Без азарта и вдохновения, без влюблённости в свой продукт (или своё предложение), без радости от самого процесса выступления практически невозможно вызвать обратный интерес к презентации со стороны аудитории. Поэтому второе **«У»** в нашей формуле – это **«Удовольствие».**

Что происходит дальше? После того, как оратор в своих выступлениях научился управлять собой, чувствовать себя уверенно, излучать азарт и вдохновение по отношению к своему продукту, он сталкивается с новой проблемой. На его выступлениях всем хорошо, но в конце презентации почему-то никто или почти никто ничего не покупает. С чем это связано? Дело в том, что наука влияния – это тоже наука. Чтобы продавать больше недостаточно уверенности и удовольствия от процесса. Необходимо осваивать приёмы продаж, приёмы управления мотивацией слушателей. Иначе результата не будет или он будет незначительным. Поэтому следующая **«У»** в нашей формуле – это **«Управление».**

И только после того, как оратор освоит навыки управления собой и влияния на аудиторию, его можно назвать состоявшимся оратором. Он уверен, вдохновлён и чётко знает, что надо делать, чтобы добиться своих целей с максимально возможной отдачей. Такой оратор после регулярной практики автоматически попадает на следующую эволюционную ступеньку, которая называется **«Увлечённость»**. Это четвёртое **«У»** в нашей формуле. На стадии «увлечённость» находятся все самые знаменитые ораторы. Это ораторы, которые настолько отточили мастерство публичных выступлений, что уже не делают ничего специально, не применяют осознанно приёмы управления собой и аудиторией. Они просто делают. И делают это великолепно. Каждое их выступление – это одно из самых ярких событий в жизни слушателей, которые в итоге всё сделают для того, чтобы воспользоваться предложенными идеями. У такого спикера мастерство проявляется на бессознательном уровне. Он уже не знает точно, как он делает это, как добивается такого эффекта. Он знает точно только одно: каждое его выступление влияет на весь мир. Этот высокий уровень ответственности приходит одновременно с высоким уровнем мастерства.

Несомненно, четвёртый уровень вдохновляет. Но далеко не каждому суждено дойти до него. Хотя возможно, что Вы, дорогой читатель, именно тот самый спикер четвёртого уровня, которого уже ждёт мир. Но, даже если это так, чтобы на него перейти, необходимо сориентироваться со своей точкой отсчёта и сосредоточить работу над своим квадратом в формуле «4У». Чем более ответственные задачи впереди, тем больше и награда. И если есть готовность выйти на этот уровень, начните со своих уроков. Впереди Вас ждёт тест и диагностика своего уровня, после которого мы рассмотрим инструменты, практические приёмы и методы, которые дадут Вам все необходимые решения и помогут быстро прийти к желанному результату в сфере ораторского мастерства и публичных выступлений.

Тест по формуле «4У»

Каждое «У» в формуле – это эволюционные ступеньки развития спикера в сфере публичных выступлений. Важно понимать, что данная формула работает как в долгосрочной перспективе, так и в краткосрочной. Что имеется в виду? Чем больше в жизни выступлений, тем увереннее и лучше Вы выступаете в следующий раз. Этот накопительный эффект проявля-

ется в долгосрочной перспективе. Но каждая новая тема, новая целевая аудитория – это всё равно новый вызов и выход из зоны комфорта. Поэтому в краткосрочной перспективе каждый оратор, вне зависимости от опыта выступлений, в новой для себя сфере падает на ступеньку ниже и начинает сначала. К примеру, раньше Вы выступали на 10—20 человек, теперь Вам предстоит презентация на форуме, где Вас будет слушать 500 человек. Это, несомненно, волнительно. И даже если тема Вам хорошо известна, всё равно необходимо будет поработать над уверенностью и самообладанием. Или, например, тема выступления для Вас новая. Тогда вновь требуется подготовка, как экспертная, так и психологическая. Или тема Вам знакома, размер аудитории тот же, но в зале будет присутствовать, допустим, премьер-министр и другие высокопоставленные лица… Думаю, Вам ясно, что имеется в виду. Поэтому во время самодиагностики рассмотрите именно свой контекст публичных выступлений. Где Вам предстоит выступать, на какую тему, перед кем и в каких условиях? Проследите контекст своих предстоящих выступлений и тогда Вы точно поймёте, на какой ступени находитесь, и что Вам делать дальше, чтобы с новыми задачами выйти на новый уровень.

…

Итак, есть 4 ступени. С целью диагностики поставьте «плюс», если рассматриваемый «симптом» в большей степени относится к Вам и Вашим выступлениям, или «минус», если в меньшей степени. Приготовьте карандаш для честных и взвешенных признаний…

1 Ступень «Уверенность».

1) Мысль о предстоящем выступлении вызывает тревогу;

2) Думая о предстоящем выступлении, Вы рисуете в своём воображении возможные негативные сценарии;

3) Вы испытываете излишнее волнение перед выступлением (потеют ладони, учащенное сердцебиение, легкая паника и т.п.);

4) Прежде чем начать Вам нужно настроиться, успокоиться, чтобы снять излишнюю тревогу и поверить в себя;

5) Вы, как правило, хотите как можно быстрее начать выступление и быстрее закончить, чтобы больше не испытывать стресса;

6) Перед выходом на сцену Вы делаете тяжёлый вдох и выдох, как будто предстоящее выступление угрожает Вашему здоровью (такие вдохи могут продолжаться и в начале выступления, когда Вы представляетесь);

7) Вам трудно улыбаться и излучать позитив в начале выступления;

8) Во время выступления Вы испытываете неловкость, думая, что отнимаете у людей время и что то, о чём Вы говорите, скорее всего, мало кому интересно;

9) Если Вы запнулись, потеряли мысль, Вам неловко или даже стыдно до такой степени, что Вы опускаете глаза, краснеете, Вам хочется исчезнуть;

10) Вы теряетесь и переживаете, когда кто-то демонстрирует явное пренебрежение к Вам, начинает с Вами спорить или отвлекает остальных;

11) После выступления Вы, обычно, не очень довольны с собой, возможно, чувствуете себя измотанным и испытываете потребность как-то компенсировать свой стресс, иначе Вам будет трудно войти в привычный рабочий ритм;

12) После выступления у Вас одна за одной всплывают картинки на тему «как надо было сказать» или «как лучше было ответить», в результате Вы испытываете досаду от того, что не сделали этого во время своей презентации.

2 Ступень «Удовольствие».

1) Мысль о предстоящем выступлении вызывает у Вас скорее скуку, нежели страх или вдохновение;

2) Обычно после того, как Вы определились, о чём будете говорить во время выступления, Вы больше не думаете о нём и существуете до начала презентации в привычном ритме;

3) Вам не нужно настраиваться перед выступлением, Вы и так чувствуете себя спокойно;

4) За пять минут до начала Вы можете спокойно болтать на посторонние темы и затем сразу начать выступать;

5) Если Вы запнулись или сказали что-то не то во время выступления, Вы быстро себя прощаете за это, быстро успокаиваетесь и продолжаете презентацию;

6) Трудные слушатели Вас не беспокоят, Вы либо игнорируете их, либо прямо указываете им на их некорректное поведение;

7) Иногда, когда кто-то из аудитории Вас не слушает и отвлекает на себя внимание, Вы можете упрекнуть его в достаточно грубой и жёсткой форме;

8) Выступление для Вас – это часто рутинный процесс: Вы двигаетесь по привычному регламенту и плану, а в конце выступления чувствуете себя либо уставшим, либо так, как будто ничего и не было;

9) Когда возникают новые для Вас ситуации во время выступления, Вам это не очень нравится, так это нарушает Ваш стандартный сценарий;

10) Идеальная аудитория для Вас – это включённые заинтересованные слушатели, которые изначально оптимистично и дружелюбно настроены по отношению к Вам, не задают неудобных для Вас вопросов и абсолютно спокойно относятся к каждой Вашей просьбе;

11) Если бы была возможность не выступать, Вы, скорее всего, так бы и сделали, так как в этом процессе для Вас уже практически нет ничего нового;

12) Вы уже достаточно давно не обновляли план своего выступления, давно не искали для своей уже отработанной структуры презентации новых фактов, аргументов, историй и примеров, давно не пробовали осознанно применять новые приёмы ораторского мастерства.

3 Ступень «Управление».

1) Выступление для Вас – это творческий процесс;

2) Мысль о предстоящем выступлении вдохновляет Вас, так как Вы знаете, что всё пройдет отлично, зарядитесь Вы, и, скорее всего, зарядится зал;

3) Вы испытываете приятное волнение перед выступлением, которое похоже на поднимающуюся волну энергии и любви, и Вам уже не терпится начать, чтобы поделиться этой энергией с залом;

4) То, о чём Вы будете говорить, вдохновляет Вас, является смыслом Вашей жизни, и для Вас очень важно донести ценность Вашего продукта (услуги) или идеи до Ваших слушателей;

5) Вы легко справляетесь со своими эмоциями, если что-то вдруг выбивает Вас из колеи во время выступления;

6) Как правило, Вы открыты, не боитесь ошибаться, с юмором относитесь к своим ошибкам или другим незапланированным ситуациям во время выступления;

7) Любой негатив Вы быстро переводите в позитив;

8) Вам нравится выступать ещё и потому, что во время выступления у Вас рождаются такие фразы, такой юмор, такие примеры, которые в обычном состоянии (вне выступления) Вам, скорее всего, не пришли бы в голову;

9) Частый сценарий Ваших выступлений – это когда Вы уже закончили, а зал готов слушать ещё;

10) Иногда Вы можете испытывать неловкость, когда переходите к продажам, то есть начинаете как-то влиять на аудиторию, чтобы они приобрели продукт или услугу, которые Вы предлагаете;

11) Вам нравится эмоциональная составляющая Ваших выступлений, но Вы не удовлетворены конверсией сделок по результатам выступления;

12) Вам интересны технологии влияния, но Вы относитесь к ним с осторожностью, так как переживаете, что в результате приёмов «манипуляции» можете потерять свою естественность, открытость и уверенность во время выступления; или же переживаете, потому что точно не знаете, как или какие лучше применять приёмы; или переживаете, потому что опасаетесь негативных последствий в результате их применения.

4 Ступень «Увлечённость».

В данной книге мы не исследуем подробно стадию «Увлечённость». Мы уже говорили о том, что ораторы этого уровня – знаменитые лидеры в различных сферах. Эта книга написана не для них, а, скорее, благодаря им. Для того чтобы совершить переход на данный уровень, нужно сконцентрироваться в работе на первой, второй и третьей ступенях.

Подведение итогов по тесту

Итак, у Вас есть плюсы и минусы напротив каждого утверждения. Теперь подсчитайте, на какой из трех ступеней у Вас больше всего плюсов. Именно эта ступень и будет являться приоритетной областью Вашего профессионального развития в сфере ораторского мастерства.

В случае, если количество плюсов будет полностью или почти полностью совпадать (+/– два пункта) с количеством плюсов какой-то ещё ступени, необходимо акцентировать внимание на работе как в той, так и в другой области одновременно. Сразу отмечу, что такое совпадение – большая редкость. Скорее всего, с Вашей стороны были либо не совсем честные ответы, либо оценка ответов происходила на основе вымышленных выступлений без опоры на прошлый уже состоявшийся опыт. Например, как спикер я ни разу не выступал перед аудиторией количеством в 7 000 человек. Но я могу представить, что если бы мне пришлось это сделать, то выступил бы я отлично, да и, наверное, почти не волновался бы перед началом. В данном случае – это контекст выступления, которого еще не было, и ответы, данные мною, будут не совсем верные. В таком случае необходимо их пересмотреть, взяв за основу уже наработанный опыт и ближайшие актуальные задачи в сфере Ваших выступлений.

Но что делать, если у Вас в принципе не было опыта выступлений, или же он крайне мал? Тогда будьте уверены, что путь оратора начинается всегда с первой ступени. Это и будет являться Вашей приоритетной зоной роста в новой для Вас сфере ораторского искусства.

Далее в книге мы будем подробно рассматривать практические инструменты и приёмы на каждой эволюционной ступеньке формулы «4У». Вы можете использовать всё, что даётся на каждом квадрате нашей формулы. Но помните, что каждый инструмент или приём даёт гарантированный результат только в том случае, если Вы находитесь именно на той эволюционной ступени, в рамках которой предлагаются данные технологии. Поэтому попытайтесь сосредоточиться в работе пока только над своей зоной, уделив максимум внимания упражнениям в ней. А как только увидите в своих выступлениях, что прошли её, можете смело приступать к задачам следующей эволюционной ступеньки.

Ваше личное резюме (напишите ниже свои выводы по тесту)

1. Моя эволюционная ступень в рамках сегодняшнего контекста моих выступлений

– это ступень «_____»

2. Поэтому сейчас мои главные задачи – научиться (Ваше предварительное мнение, чему Вы хотите научиться сейчас, какие главные задачи для себя решить):

_____
_____
_____
_____
_____

Поздравляю!

Вы определили свою точку отсчёта! Теперь я знаю, что эта книга будет максимально полезной для Вас. Первые методы и упражнения, которые Вы выбираете для практического применения, – те, которые рассматриваются в рамках Вашей ступени. Но в любом случае Вам будет полезно изучить технологии каждого квадрата формулы «4У», так как в скором времени Вы попадёте на ступень выше и уже заранее будете вооружены эффективными инструментами. Или же, если впереди Вас ждут новые ситуационные контексты, в результате которых Вы неизбежно попадете на ступень ниже, Вы точно будете знать, что делать в этом случае, чтобы быстро адаптироваться и достичь успеха.

Часть I. УВЕРЕННОСТЬ или ЗОНА «1У»



УВЕРЕННОСТЬ или ЗОНА «1У»

Первые выступления – это, как правило, те выступления, которые нам хочется как можно быстрее забыть. Сильное волнение и страх, пот ручьём, холодные и мокрые ладони, дрожащий голос и невнятная речь. В такие моменты мы часто даём себе обещание, что последний раз выходим на сцену, и стремимся как можно быстрее закончить эту пытку.

Я прекрасно помню свой опыт становления как оратора. Это был период моего перехода из актёрской профессии в тренерскую. Тогда впервые в жизни я начал проводить мастер-классы и тренинги. Я получил дополнительное образование психолога, прошёл серию тренингов для тренеров и ринулся в бой! Начать я решил с близкой мне темы ораторского мастерства.

Привлечение целевой аудитории я начал с серии бесплатных мастер-классов. Благодаря этому формату участники могли заранее оценить тренера и ценность того материала, который он будет давать в платной программе. На мой первый мастер-класс записалось 10 человек. Тогда я думал, что актёру, который выступал на больших сценах драматических театров, провести мастер-класс будет легче лёгкого. Но я ошибался. Перед началом я волновался так, как последний раз на отборочных турах в театральном институте. Это было хорошо заметно и моей аудитории. В процессе проведения из-за страха упасть в грязь лицом каждая моя даже малозначительная ошибка (перепутал слова, не смог чётко ответить на вопрос, уронил маркер и т.п.) бросала меня в краску и сковывала язык. В тот момент мне казалось, что так будет всегда. Но уже тогда я крепко держал в голове главное правило успеха – несмотря ни на что продол-

жать наступление. Я понял, что чем больше я проведу таких «кривых», на мой взгляд, мастер-классов, тем быстрее начну проводить «нормальные», а затем и «отличные» выступления.

Именно в тот момент мне в голову пришла правильная идея. Я организовал клуб Лидеров нового времени, где на протяжении целого года, почти каждую неделю сам был в роли спикера и проводил бесплатные мастер-классы на различные темы для всех желающих. На первом таком бесплатном мастер-классе было 12 человек. На второй по рекомендации прошлых участников пришло уже 20, на третьем было 30 человек, на последующие – в течение года приходило от 30 до 50 человек. Теперь я вижу, насколько это было верное с моей стороны решение. Именно благодаря клубу Лидеров я набрал опыт выступлений и обучения в рамках тренингов. Другими словами – это было моё поле бое, на котором я набил шишки и стал сильнее. Я помню, как на первых мастер-классах мои знакомые корректно давали мне обратную связь по недостаткам моего выступления в том или ином моменте. Но уже через полгода эти же самые люди хвалили меня и удивлялись тому, как быстро я вырос.

Также благодаря клубу я приобрел множество новых знакомств и полезных связей для своего профессионального развития. Некоторые участники клуба стали моими друзьями, некоторые – участниками моих тренингов или личного коучинга, другие позвали к себе в компанию обучить персонал. Сегодня меня регулярно приглашают на форумы и конференции. Я провожу тренинги для компаний, а также открытые обучающие программы и курсы для всех желающих. Сегодня я уже не испытываю страха перед началом выступления. Конечно, я могу волноваться, но моё волнение теперь – это предвкушение мощного и позитивного выступления. Такое волнение не сковывает, а наоборот – даёт энергию. И в реальности мои позитивные ожидания от выступления всегда подтверждаются.

Я люблю выступать и рад любой такой возможности. Но было так далеко не всегда. Когда-то я сильно сомневался в себе и своих способностях, когда-то мне казалось, что моё волнение и комплексы – неотъемлемая часть моей личности, и это не исправить. Опыт подтвердил обратное. Благодаря регулярным выступлениям я вырос профессионально, вырос личностно, значительно увеличил свой доход и сформировал окружение из по-настоящему интересных мне людей, которые разделяют мои ценности и у которых мне всегда есть чему поучиться.

Глава 1. «Продолжать наступление несмотря ни на что!»

Этот принцип помог мне, и поможет каждому, кто находится в начале своего ораторского пути. Сейчас я понимаю, что если бы я выступал в два раза чаще, то достиг бы всего того, чего достиг сейчас, в два раза быстрее. Поэтому первое, что я рекомендую сделать тем, кто впервые начинает проводить презентации, – это выступать как можно чаще. Как создать для этого необходимые условия? Выступайте перед друзьями, выступайте перед коллегами на планёрках или за чашкой чая, выступайте на обучающих мероприятиях, задавая спикерам вопросы, вступайте с ними в спор, аргументируя свою точку зрения. Выступайте, в конце концов, дома перед зеркалом или же откройте в своем городе тематический клуб, позовите знакомых и выступайте там.

Возможностей для выступлений много, главное – понимать, насколько это действительно важно. Каждое выступление – это новый вызов. Чем больше выступлений, тем больше вырабатывается навыков к адаптации. Чем больше Вы адаптированы к выступлениям, тем быстрее Вы становитесь лидером мнений в рамках своей экспертной темы и тем быстрее приходит к Вам долгожданный успех. И тем больше драйва Вы получаете от того, что делаете. Сжимайте сроки получения своего тренировочного опыта, чтобы не растягивать дорогу к мечтам. И помните, что бы ни происходило, как бы трудно Вам ни было, несмотря ни на что, продолжайте!..

Глава 2. «Психология страхов» или «Почему мы боимся?»

Известно, что страх во время публичных выступлений занимает второе место после страха смерти. У такого явления даже существует медицинский термин – «глоссофобия» (страх сцены). Он сопровождается сухостью во рту, ощущением паники, дрожанием голоса или вовсе потерей способности говорить, ноги становятся будто ватными и дрожат. В некоторых случаях люди даже теряют сознание. Уверен, практически каждый сталкивался с различной степенью проявления подобных симптомов во время своих первых или особо важных выступлений.

У психологов разные мнения на счёт природы страха выступлений. Одни, например, считают, что так срабатывает естественный инстинкт выживания. Они утверждают, что в генетической памяти человека страх выступления связан с изгнанием из племени. В первобытной общине племя было залогом выживания каждого его участника. Публичное выступление в данном случае – это акт отделения от племени, а изгнание из племени было равносильно смерти.

Другие психологи высказывают мнение, что страх выступлений связан непосредственно с боязнью потерпеть неудачу или услышать негативный отзыв о своих действиях. Причина подобных страхов кроется ещё в самом детстве, когда родители и ближайшее окружение ребенка воспитывали в нём социально желательное поведение. В результате такого воспитания инициатива ребенка, как правило, чаще подавлялась, нежели поощрялась, а любое неподчинение и проявление социально нежелательного поведения зачастую наказывалось. В данном случае та отвага, с которой родитель боролся с инициативой и спонтанностью своего ребенка, загоняя его в рамки, определяет степень зависимости ребенка от оценки других людей в дальнейшем.

Лично мне ближе последняя точка зрения. Она выглядит более логичной, и над ней возможно работать. Эту теорию подтверждает и мой личный практический опыт. Я помню, как во время выступлений меня захватывало волнение или негативные эмоции, помню, как тщательно мне приходилось разбираться в себе, чтобы следующее выступление было лучше. И, кстати, на тот момент мне помогла не психотерапия и глубокие изыскания корней всех проблем на консультациях с психологом, а простые и действенные практические инструменты работы со страхами, которые моментально давали результат. Именно о них в дальнейшем мы и будем говорить в рамках работы со страхами публичных выступлений.

Мнения психологов, как мы видим, не всегда совпадают, но в одном они сходятся точно. Все они говорят о том, что лучший способ избавиться от страхов сцены – это практика. Другими словами, чем больше Вы получаете опыта пребывания на сцене, тем легче Вам с каждым разом выступать. Это одна из главных причин, почему несмотря ни на что необходимо продолжать получать опыт выступлений.

Есть также мнение, что публичным людям это более необходимо, так как им постоянно приходится выступать. С этой точкой зрения я согласен только наполовину. Я считаю, что людям, чья деятельность не связана с выступлениями, навык публичных выступлений также необходим. Почему я в этом так уверен?

Вам приходилось видеть неуверенного, потеющего от страха, с дорожащим голосом, с невнятной и скомканной речью во время выступления на конференции директора крупной компании? Причём на этой конференции присутствовали сотрудники его компании, которые впервые увидели своего грозного на планёрках боса таким уязвимым, беззащитным и жалким. Как Вы думаете, насколько хорошо это повлияет на авторитет данного руководителя, возвысит ли это его в глазах подчинённых?

Таких примеров, когда людям, которым редко приходится выступать, всё же так или иначе приходится делать это, и в итоге после таких выступлений ещё долго собирать нега-

тивные последствия, очень много. Всем нам рано или поздно приходится в жизни выходить на пьедестал и попадать в центр внимания. И почти каждый сталкивается со страхом сцены в эти моменты, каждый волнуется и переживает из-за своего волнения во время выступления. Поэтому учиться выступать и заранее вооружаться приёмами ораторского мастерства – это одна из самых разумных инвестиций для успеха в деловом мире.

Глава 3. Саморегуляция – главная задача

«Безумен тот, кто, не умея управлять собой, хочет научиться управлять другими» – это высказывание принадлежит Публилию Сиру, известному оратору, поэту и миму, который во времена древнего Рима выступал со своими произведениями по всей Италии. Он вошёл в Рим рабом, но благодаря искусству выступать публично получил освобождение и встал наравне с элитой общества того времени.

Первое, с чего начинается искусство выступать публично, – это искусство управления собой. Это знали ещё с древних времен самые знаменитые ораторы. Мастерство управления собой – это навыки управления умом, телом и эмоциональным фоном во время выступления. И это главная задача в зоне «1У». То есть главная задача каждого оратора, которому необходимо побороть страх сцены, – стать смелее, свободнее и увереннее во время своих выступлений.

Для того чтобы перейти к работе над уверенностью в себе, добавим немного мотивации, посмотрев на последствия неуверенного поведения во время выступления. Другими словами, посмотрим, как выглядит неуверенный в себе оратор, и что в этот момент думает о нём аудитория.

Глава 4. О невербалике или «языке тела»

Что такое невербальная информация и чем она отличается от вербальной? Думаю, Вы уже знаете о том, что «невербалика» – это язык нашего тела. К этому относятся наши позы, телодвижения, мимика, а также интонации нашего голоса. Вербальная информация – это смысл, который мы вкладываем в наши слова.

Известные исследования в мире психологии утверждают, что Ваш собеседник (или слушатель), когда формирует о Вас мнение, опирается прежде всего на невербальную информацию, которая исходит от вашего тела и голоса. Особенно когда есть прямое разногласие между смыслом и поведением. То есть когда смысл в словах один, а телом передаётся другая информация, слушатель верит только поведению. Как это выглядит на практике?

Испуганное животное напрягается и сжимается в точку. То же происходит с оратором, который не уверен в себе. Зритель видит, как он зажат и как пытается спрятаться. Это стремление проявляется в его непроизвольных отрывистых и скованных жестах, бегающем взгляде, перешагиваниях или подпрыгиваниях на носках. При этом голос оратора становится зажатым, немного дрожащим, тихим или, наоборот, слишком звонким и высоким. Зрители в такие моменты не слушают слова оратора, не верят ему. Любые невербальные сигналы звучат намного ярче вербальных и прямо ассоциируются у зрителя со смысловым контекстом его выступления.

Например, если оратор, будучи неуверенным в себе, представляется, перечисляя свои заслуги и регалии, зрители считают его обманщиком. Если он презентует в таком состоянии замечательные свойства своего продукта, зрители не верят и считают, что их обманывают. Так работает закон ассоциации, когда впечатление об ораторе перекладывается на его продукт и на компанию, которую он представляет. Неуверенность в итоге – это трансляция слабости. Верят не словам, а тому, что между строк. Именно поэтому у оратора не покупают. Поэтому такая слабая конверсия по итогам его выступления.

«Как» всегда важнее, чем «что». То, как Вы выступаете, прежде всего определяет Ваш успех. Слова и их смысл в данном случае занимают по важности второстепенное значение.

Для того, чтобы Ваша невербальная информация соответствовала вашим хвалебным высказываниям в сторону продукта и идеи, которые Вы продаёте со сцены, необходимо излучать уверенность и оптимизм. Поэтому первое, что нужно сделать – научиться управлять своим состоянием. В искусстве управления собой нам помогут простые и действенные упражнения, благодаря которым мы сможем быстро достичь нужного эмоционального, умственного и физического состояния.

Глава 5. Целостное управление

Человек – это целостная система, в которой переплетены и взаимосвязаны три элемента: тело, эмоции, ум. В данном случае тело – это физический аспект нашего существования, эмоции – чувственная сторона, ум – ментальная составляющая нашей целостности. Духовные учителя и наставники всех времен добавляют к этой формуле еще четвертый аспект – душу. Поскольку задача книги – помочь ораторам выйти на новый уровень, а не достичь духовного просветления, мы сосредоточим работу только на трёх элементах целостности природы человека.

От состояния ума и мыслей зависят наши эмоции и состояние нашего тела. И наоборот – от состояния тела или эмоций зависит состояние нашего ума. Каким образом проявляет себя подобная взаимосвязь? Чтобы это точно понять и увидеть, предлагаю небольшой эксперимент. Найдите укромное место. Далее, сидя на стуле, нагнитесь максимально к полу, захватив руками ноги и спрятав голову в колени. В таком положении три раза проговорите фразу *«Человек – это звучит гордо!»*. Ну как? Удобно ли Вам действительно гордиться собой в таком положении тела? Думаю, что не совсем. Теперь попробуем другое состояние. Так же, оставаясь на стуле, потянитесь руками в разные стороны, раскрывая широко грудную клетку, сладко зевните, если захочется, и улыбнитесь как можно шире. На этой улыбке проговорите три раза фразу *«Как же плохо я себя чувствую!»*. И как Вам теперь? Вы почувствовали, что Вам действительно плохо? Получилось ли у Вас действительно проникнуться в таком положении печалью, грустью и досадой? Думаю, Вам, скорее всего, стало немного смешно. Так и должно быть, поскольку наше тело с прямой спиной, широко раскрытой грудью, поданной вперед, и большой тёплой улыбкой может вырабатывать в таком положении только гормоны радости и счастья.

Здесь мы видим, как состояние тела влияет на наш эмоциональный фон и мысли. То есть в данном случае первично состояние тела, а затем по цепочке реагируют соответствующим образом чувства и эмоции. Та же взаимосвязь проявляет себя, если первичную реакцию зададут наши мысли. Чаще всего именно так и происходит. Например, Вас кто-то в чём-то упрекнул, Вас это задело, и Вы подумали, что действительно виноваты. Эта мысль повлияла на Ваш эмоциональный фон, в результате чего Вы почувствовали вину и уязвлённую гордость. Далее моментально отреагировало Ваше тело: взгляд и голова опустились немного вниз, плечи напряглись и немного приподнялись, спина сгорбилась, а руки скрестились либо на груди, либо, прикрывая пах, либо за спиной. Так выглядит человек, который чувствует себя виноватым. И так проявляет себя взаимосвязь, когда первична мысль, которая затем влияет на эмоции и физическое состояние тела.

Могут ли быть эмоции первичными? Конечно, поскольку также являются элементом целостности. Как это происходит? Например, кто-то решил пошутить над Вами и испугал. В данном случае, испуг – это инстинктивная эмоциональная реакция. Вместе с испугом моментально среагировало тело (отпрыгнуло, зрачки расширились, пульс участился и т.п.), а затем и мысль, которая сразу нашла какую-то интерпретацию всей этой ситуации. Более того, в результате этой интерпретации Вы могли бы подумать плохо о человеке, который Вас испугал, далее испытали бы гнев и приготовились идти в атаку. То есть следующая эмоциональная реакции в виде гнева возникла уже в результате Ваших негативных мыслей о «шутнике», который решил Вас испугать. Этот пример показывает нам, что эмоции также могут быть первичны и влиять на состояние всей нашей системы.

Итак, мы выяснили, что наши мысли, тело и эмоции – это взаимосвязанная структура. Неважно, какой элемент реагирует первым, главное – эта реакция распространяется на все элементы. Это понимание даёт нам чёткую схему для управления своим состоянием. Другими словами, каждый элемент системы – это огромный ресурс для управления собой. Далее в книге мы

рассмотрим проверенные и наиболее действенные инструменты саморегуляции в рамках каждого элемента системы целостности: сознание, тело, эмоции. Методы работы с каждым из них помогут Вам овладеть мастерством управления собой во время выступления. Что даст Вам возможность управлять затем состоянием Вашей аудитории. То есть влиять на мысли и чувства уже Ваших слушателей.

Глава 6. Первый элемент: сознание

Как работать со своими мыслями, чтобы всегда проводить уверенные выступления? Мы уже говорили о самом популярном мнении психологов, что главными причинами неуверенности на сцене являются страх неудачи и страх выглядеть плохо. Разберём их более подробно и рассмотрим конкретные практические методы, которые помогут от них избавиться.

Страх неудачи

Что такое страх неудачи и откуда он берётся? После того как появляется значимая для нас цель, тут же может возникнуть страх ее не достичь. Это и есть страх неудачи, которые сковывает наши действия и затягивает обратно в зону комфорта, к прежней жизни.

Теперь представьте, что Вам предстоит выступать. В результате этого выступления Вы либо заключите приоритетную для себя сделку, либо нет. Для Вас это выступление важно? Да. При этом если Вам не так часто приходилось выступать или, возможно, слушателями будут люди, которые по социальному статусу выше Вас, то, скорее всего, Вы будете еще больше волноваться. Важность выступления в таком случае начинает уже «зашкаливать». Как Вы думаете, откуда берётся эта «важность», в результате которой мы ещё больше начинаем бояться?

Его источником является страх неудачи. Для Вас важно это выступление, поскольку Вы боитесь потерпеть неудачу. И чем выше ставка, тем больше страх. Причина такого психологического феномена лежит в самом детстве, как в принципе и все психологические особенности уже зрелой личности. Страх неудачи – это привычка бояться неизвестного будущего.

Каждый ребенок по своей природе обладает двумя врожденными качествами – это бесстрашие и спонтанность. Но в процессе своего роста и родительского воспитания, которое, к сожалению, далеко не всегда совершенно, ребенок начинает терять эти свои качества. Вначале он мало чего боится и смело идёт на новые открытия. Но почти каждый раз, когда он хочет получить новый опыт, родители, исходя из благородных побуждений, пресекают инициативу ребенка. Их постоянными оберегающими фразами становятся, например, *«надень шапку, а то заболеешь», «не бегай босиком – простудишься», «оставь тарелки, всё равно не умеешь мыть», «не трогай мою косметику, будешь наказана», «не гладь собачку, руку откусит», «не делай… не трогай… не вздумай… не смей… сколько раз тебе говорить…»* и т. п.

В итоге у ребенка складывается чёткое убеждение, что инициатива наказуема. И чем старше он становится, тем с меньшей охотой он идет на новые открытия – следовательно, его потенциал остаётся не раскрытым. Любые новые победы, достижения и открытия лежат за областью неизвестного. Чтобы расти, необходимо рисковать. Но страх быть наказанным за инициативу перекрывает азарт от предвкушения победы. В итоге для того, чтобы добиться в жизни успеха, в какой-то момент приходится себя перевоспитывать. Это не всегда просто, и далеко не у всех получается преодолеть свои негативные ментальные привычки и страхи.

Уверен, что Вы относитесь к тем людям, которые готовы преодолевать дискомфорт ради роста и значительных достижений. Поэтому, дорогой читатель, Вы (как и я когда-то) с легкостью можете справиться со своими страхами, которые мешают Вам чувствовать себя уверенно на сцене. Главное всегда помнить одно важное правило…

Что делать, что перестать бояться?

«Моя слава росла с каждой моей неудачей» (Джордж Бернард Шоу)

Люди со страхом неудачи избегают публичных выступлений. Им обычно кажется, что ничего хорошего из этого не выйдет. Проблема в том, что в результате страха неудачи мы фокусируем своё внимание на прогнозировании, прежде всего, негативного сценария. В итоге самым простым решением становится – не связываться с этой ситуацией. И это является большим заблуждением, поскольку на самом деле после каждого выступления оратор всегда остается в выигрыше. Главная награда в данном случае – это опыт, даже если он кажется негативным.

Помните известную историю про изобретателя Томаса Эдисона, у которого было около 5000 неудавшихся попыток изобрести лампочку? К нему как-то пришел корреспондент и спросил: *«Многие считают вас сумасшедшим и говорят, что невозможно изобрести лампочку. И вы уже 1000 раз потерпели неудачу, но всё равно продолжаете. Что Вами движет?»* На что Т. Эдисон ответил: *«Молодой человек, вы не понимаете, что такое жизнь. Я не потерпел 1000 неудач, я нашел 1000 способов, которые не работают. То есть я в 1000 раз стал ближе к своей цели».*

«Неудач нет – есть ОПЫТ!» Всегда помните это, когда сталкиваетесь с трудностями. Какие бы серьезные препятствия ни возникали на Вашем пути, для Вас это будет лишь очередным опытом. А за любой опыт нужно сказать «спасибо», потому что он приближает к желанной цели. Поэтому никогда не расстраивайтесь, что бы ни происходило. Вместо этого говорите про себя: *«Класс! Вот это опыт! Спасибо!!!»* Затем подумайте, какой урок можно извлечь из этой ситуации и просто двигайтесь дальше. Заведите привычку быть оптимистом и благодарить жизнь за любой опыт. Это раз и навсегда снимет страх неудачи и даст силу, благодаря которой Вы непросто начнете проводить уверенные выступления, но и сможете изменить свою жизнь и весь мир к лучшему.

> *«Каждому человеку Бог даёт ровно столько испытаний, сколько он в состоянии вынести»* (Л.Н.Толстой)

Это касается как «неудач», так и успеха. Поэтому нет смысла жаловаться на «несчастья», которые с нами произошли или на успехи, которые к нам до сих пор не пришли. Нам даётся только то, к чему мы сейчас готовы. Поэтому, когда мы ставим цели и планируем, каким образом она должна реализоваться, часто так бывает, что путь к цели складывается совсем по-иному. Да и сама цель также может измениться. Колумб искал морской путь в Индию, но открыл в итоге новый материк. И был этому очень рад!

То же самое может происходить и в нашей жизни. Мы определяем, кем хотим быть и чего добиться. Затем начинаем двигаться, но через какое-то время обнаруживаем, что цели и маршруты могут меняться, и это хорошо! Бывает, что жизни всегда виднее, чему нас учить, чтобы мы смогли получить желанное. Наша главная задача – всегда иметь ориентиры, ставить новые цели и постоянно двигаться вперед. Каждый человек стремится реализовать свой потенциал. На пути своей реализации мы сталкиваемся с препятствиями. Преодолевая их, мы становимся сильнее. Поэтому каждая неудача – это шаг к успеху. Проблемы начинаются тогда, когда из-за страха потерпеть неудачу мы избегаем зоны риска. В результате чего мы перестаем расти.

Любое выступление – это всегда зона риска. И чем выше риск, тем выше награда. В результате выступления Вы можете получить новых клиентов, партнеров, новые сделки или просто завести друзей. Нет варианта, когда Вы не получите ничего. Даже если Вы не получите желаемого или запланированного, Вы станете более опытным оратором. А это иногда даже более ценно, чем сделки.

Приемы для поднятия самооценки

Итак, первый и самый главный способ работы со страхом неудачи – это всегда помнить, что неудач нет, есть только опыт. И каждый раз в трудных ситуациях благодарить жизнь за этот опыт, выискивать свои уроки, которые дал этот опыт, и смело продолжать двигаться вперед.

Для того чтобы помочь себе ускориться на пути к свободе от страха неудачи, необходимо также заняться своей самооценкой. Что имеется в виду? Самооценка – это оценка своих возможностей в той или иной ситуации. Если оратор недостаточно опытный, он, скорее всего, негативно оценивает свои возможности относительно предстоящих выступлений. В результате этой оценки он подрывает уверенность в себе и своих силах. В итоге ещё больше делает ошибок.

Для предотвращения негативных последствия низкой самооценки, оратору необходимо подготовить себя. Другими словами, вне зависимости от того, мало у Вас опыта выступлений или вовсе его нет, нужно добиться уверенности относительно себя и своих ораторских способностей. Исследования психологов утверждают, что чаще всего перед лицом неизвестности мы склонны недооценивать себя как минимум в 5—10 раз. В результате мы проводим выступление в 5—10 раз хуже, чем могли бы на самом деле.

Секрет больших достижений очень прост: в любом деле начинать с уверенности. Большинство из нас, чтобы почувствовать себя уверенно, считает, что вначале необходимо собрать много опыта и компетентности. Как это происходит? Например, Вы поставили цель – стать профессиональным оратором. Автоматически Ваша самооценка начинает определять длину пути, который Вам необходимо будет пройти, чтобы прийти к желанной цели. В данном случае, чем ниже у Вас самооценка, тем длиннее будет видимый Вами путь. И наоборот, чем увереннее в себе по жизни человек, тем меньше ему требуется времени, чтобы стать профессионалом в новом для себя деле. Мой призыв: начинайте в любом деле с уверенности. Это поможет Вам вырасти намного быстрее.

Как Вы думаете, какова отличительная черта профессионального оратора? Скорее всего, Вы увидите её в количестве людей, которые следуют призыву спикера после презентации. Это логично, но не вполне верно. Профессиональный оратор – это в первую очередь тот, кто во время своего выступления не выступает, а просто разговаривает с людьми по душам.

Конверсия сделок вторична. И она не всегда зависит от ораторских навыков спикера. Бывает и такое, что выступление проходит не в меру плохо, но, тем не менее, в итоге некоторые слушатели приобретают продукт или услугу, которую так плохо презентовал спикер. Иногда спрос на продукт в результате его ценности сглаживает все негативные ассоциации у зрителей, связанные со скучным, на их взгляд, выступлением. Это вовсе не означает, что можно не волноваться по поводу своих ораторских навыков, если Вы уверены в том, что Ваш продукт и без того востребован. Спрос целевой аудитории сложно угадать, он чаще непредсказуем и очень подвижен. Вы можете заблуждаться. При этом, владея навыками ораторского мастерства, Вы имеете гораздо больше шансов поднять спрос и мотивировать на приобретение Вашего продукта или услуги. А теперь вернемся к главному навыку профессионального оратора.

Что значит – разговаривать по душам? Это умение оратора через личный профессионализм, внутреннюю свободу, позитивный настрой и искренний интерес к аудитории создавать с первых минут выступления доверительную и раскрепощенную атмосферу. Во время таких выступлений каждый участник чувствует себя исключительным собеседником, с которым спикеру всегда приятно общаться, чьи мысли и чувства ему интересны и важны. Складывается впечатление, что оратор не выступает, а просто и по душам разговаривает с каждым.

В этом и заключается профессионализм оратора. Если он умеет добиваться такого эффекта, он всегда будет в выигрыше. В данном случае, даже если спрос на предлагаемый про-

дукт или идею очень низок, настоящий профессионал всё равно сможет продать его. Но даже если продаж будет очень мало, то главной наградой в результате выступления будет интерес аудитории к его личности. С каждым таким выступлением клиентская база и сеть новых полезных связей растут у профессионального оратора в геометрической прогрессии.

Теперь, если мы вернемся к вопросу самооценки, отмечу очень важный факт. Для того чтобы стать профессионалом, нужно не так много: быть уверенным в себе, проявлять искренний интерес к аудитории, получать удовольствие от процесса и знать некоторые важные методы управления вниманием аудитории.

И если бы было всё так просто, я бы не писал эту книгу. Дело в том, что ментальные и физические привычки довольно сильно закрепляются на уровне нервной системы. Головой мы можем поверить в то, что рецепт успеха прост. Но на бессознательном уровне, на уровне нашей нервной системы и психофизики продолжают работать страхи и тормозящие нас привычки. Поэтому в процессе изменений и необходимо работать не только с головой, но также с телом и собственными эмоциями. Это взаимосвязанные и в то же время различные системы.

В этой главе мы работаем с головой. Вернемся к приёмам поднятия самооценки, которые помогают снять страх неудачи.

«Список побед и достижений».

Наши прошлые победы и достижение могут зарядить нас энтузиазмом и уверенностью. Составьте список минимум из двадцати пунктов Ваших побед и достижений за всю жизнь. Важно! Не думайте о том, как выглядят достижения, которыми Вы гордились в своё время, с точки зрения социально направленных норм. Другими словами, если Вы не имеете золотых медалей и не занимали первые места в международных соревнованиях, это не значит, что у Вас нет побед. Ваши личные достижения – это все те события, начиная с детского сада и школы, за которые Вы можете себя похвалить.

Эффект от работы над списком – это повышение самооценки, чувство гордости и сильная вера, что Вы, на самом деле, можете справиться со всеми важными для Вас задачами. Заглядывайте в этот список перед выступлением, чтобы получить порцию уверенности и мотивации для успеха в предстоящей презентации. Далее щедро похвалите себя, используя как можно больше разных позитивных прилагательных, метафор и эпитетов в свой адрес. Ваша внутренняя удовлетворенность собой моментально расположит к Вам и Ваших слушателей.

«Список достоинств»

После того как Вы составите список личных побед и достижений, Вы сможете на его основе увидеть множество своих достоинств и положительных качеств. Посмотрите на каждую победу и подумайте, какие качества Вы проявили, чтобы добиться таких результатов. Возможно, Вы не раз проявляли смелость и решительность, личную харизму и креативное мышление, множество различных своих талантов. Вспомните также Ваши достоинства, которые не раз отмечали Ваши знакомые и друзья. Вспомните комплименты, которыми Вас неоднократно награждали.

Отразите всё это в своем списке. Пусть в нем будет минимум двадцать пунктов не раз проявленных Вами достоинств, сильных качеств и талантов. Перед выступлением пробегитесь по списку, чтобы напомнить себе о том, что Вы всегда можете больше. Это поможет Вашей самооценке подняться и вернуться на заслуженное место.

«Посланник Вселенной».

Вы уже знаете о том, что неудач нет, есть только опыт, благодаря которому мы растем. Поэтому идите на любое выступление как на очередной опыт. Заранее поблагодарите Вселенную за этот опыт и выступите в роли её посланника. Что это значит?

Представьте, что все решения Вашей аудитории (кто готов следовать Вашему призыву и приобретать Ваш продукт, и кто не готов; кого заинтересует Ваша презентация, а кого нет и т.п.) и все события, связанные с предстоящей презентацией, где-то на задворках Вселенной уже совершились. То есть Вселенная уже заранее провела переговоры с её участниками, и все решения уже приняты, только пока ещё не озвучены. Ваша же роль – быть «посланником» или «гонцом», которому просто надо уточнить эти решения и передать их обратно Вселенной.

Такое отношение к предстоящему выступлению, как к уже свершившемуся факту, как к событию, где уже определено всё, что будет происходить, и где уже приняты все решения, снимает страх потерпеть неудачу. В данном случае Вы становитесь просто любопытствующим, которому нужно всего лишь побыть участником уже распланированного Вселенной действия и услышать уже заранее принятые решения.

Этот приём поможет снять Вам лишнее волнение по поводу выступления, расслабиться и сосредоточиться на его эффективном проведении. Скажите себе*: «Я лишь гонец»* или *«Я всего лишь посланник Вселенной, и моя задача — просто узнать уже принятые решения аудитории относительно главной темы моей презентации»*.

Правильный эффект от этого метода и в том, что Вы перестраиваетесь из позиции нуждающегося в позицию любопытствующего. Неуверенный в себе оратор невербально, хочет он того или нет, извиняется перед аудиторией за свою неуверенность. Он этого не озвучивает, но это видно по его поведению, видно, как ему неловко. В таком состоянии оратор встаёт в позицию просящего и в итоге рассказывает о своём продукте так, как будто уговаривает, упрашивает его купить.

А когда аудиторию уговаривают или о чём-то настойчиво просят, она, наоборот, начинает сопротивляться ещё сильнее. Срабатывает защитный механизм – зрители ищут подвох. Поэтому все решения должны быть приняты добровольно. Не за счёт уговоров или требований оратора, мол, купите, потому что я Вас прошу. А за счёт доверия к оратору, чётких аргументов и взвешенных самостоятельно принятых решений.

«Посланник Вселенной» не настаивает на покупке, не просит о ней, он просто любопытствует и получает от процесса удовольствие. Так Вы дадите зрителям больше свободы в самостоятельном выборе и больше шансов принять правильное решение.

«Кинолента успеха»

Под влиянием страха наш мозг рисует соответствующие этому состоянию картинки. Визуальные образы, всплывающие в этот момент, подпитывают страх и делают его сильнее. Поэтому оратор, который чересчур взволнован перед выступлением, в своём воображении видит только пугающие картинки. В итоге начинает волноваться ещё больше, так как мысли всегда влияют на состояние организма. К страшным картинкам могут относиться трудные слушатели, которые вступают с оратором в конфликт, недовольные лица, проблемы с техникой и многое другое, на что хватает воображения. Чтобы остановить этот фильм ужасов, нужно вспомнить важный закон работы сознания: в одну единицу времени в голове может быть только одна мысль. И только нам решать какой она будет – отрицательной или положительной.

Поэтому главное, что нужно сделать, – это начать контролировать свои мысли и менять негативные картинки будущего на позитивные. Так мы начнем использовать своё воображение не во вред, а во благо. Поскольку мысли влияют на наше общее состояние, позитивные образы снимут значительную часть волнения и зарядят вдохновением. Для этого полезно заранее создать в своём воображении ролик самого успешного Вашего выступления. Пусть в этом

ролике будет много ярких красок, восхищений со стороны зрителей, улыбок и аплодисментов. Представьте себя как харизматичного, яркого оратора с чувством юмора и огромным обаянием. Создайте ролик своего успеха и занимайте им свое воображение каждый раз, когда слишком взволнованны перед выступлением.

В данном случае неважно, как по факту сложится Ваше выступление. Главная задача здесь – саморегуляция. Позитивные мысли и образы расслабляют нас, расправляют наши плечи и выпрямляют спину. Ожидание хорошего заряжает энтузиазмом и уверенностью в себе. Это всё, что нужно для успешного начала выступления.

Страх осуждения

Помимо страха неудачи, крепкой преградой на пути к внутренней свободе часто встает ещё и страх выглядеть плохо. Оратор с таким страхом избегает выступления, потому что боится критики. Или если он, например, всё-таки выходит на сцену, настолько боится не понравится, что в итоге именного этого и добивается. Публику раздражает оратор, который слишком озабочен тем, что о нём подумают. В таком варианте публика чувствует, что её эксплуатируют. Главной целью такого выступления становится не познакомиться с предлагаемыми продуктами или идеями, а подыграть оратору в его излишнем самолюбовании. Или наоборот – побыть в роли диктаторов. Поскольку оратор под влиянием страха критики склонен передавать инициативу залу, при этом отдавать её не в те руки, то есть людям, которые подрывают его авторитет.

Под влиянием страха критики оратор в принципе теряет свою настойчивость. Он становится либо слишком мягким и лояльным, либо слишком капризным и требовательным. Как ребенок, который испытывает недостаток внимания. И он либо выпрашивает его у аудитории, либо требует.

Если цель выступления – продать товар или услугу, то спикер под влиянием страха критики во время своей презентации стесняется продавать свой продукт. Он боится быть навязчивым. Но проблема в том, что в результате его стеснения людям кажется, что им рекомендуют заведомо плохой продукт, поскольку оратор сам демонстрирует неуверенность. Или если, например, руководитель со страхом критики проводит планёрки, его подчинённые уже точно знают, что главное на таких планёрках смотреть с широко выпученными глазами, кивать головой и изображать заинтересованность. Этого будет вполне достаточно для лояльности данного руководителя. Под влиянием страха критики оратор делает много ошибок и теряет свой авторитет, он уже не способен продать со сцены свои идеи.

Причина возникновения страха критики также кроется в самом детстве. Родители – первые и главные люди, которые окружают ребенка своей заботой и любовью. Если при этом ребенок ведёт себя плохо, родители лишают его своей заботы. Взаимосвязь складывается простая и понятная: веди себя так, как мы хотим, и тогда ты будешь «хорошим». А не будешь следовать нашим пожеланиям, будешь «плохим» и любви не получишь. В итоге у ребенка складывается зависимость от мнения взрослых и страх быть осуждённым.

Будучи взрослым, человек со страхом критики обращает внимание на каждого, кто обращает внимание на него. Больше всего он переживает, когда кому-то не нравится или когда ему кажется, что он кому-то не нравится. Он постоянно ищет одобрения со стороны. Он устает от людей, поскольку устаёт от стараний, направленных на то, чтобы нравиться, и устаёт от собственных эмоций и переживаний, когда кто-то проявляет к нему невнимательность или, что ещё хуже, – негативное отношение.

Конечно, описанные симптомы у кого-то проявляются в большей, а у кого-то в меньшей степени. Но, что можно сказать точно, – человек со страхом критики избегает публичных выступлений. Для него выступление – это очень энергозатратное событие, так как он вынуж-

ден тратить много сил на переживания о том, что о нём думают, и регулярные попытки понравиться.

Приёмы для поднятия личной уверенности

Как преодолеть страх критики, чтобы во время выступления быть озабоченным не собой и мыслями слушателей по поводу своей персоны, а думать только о том, какие потери понесёт аудитория, если откажется приобрести, предлагаемый Вами на презентации продукт?

Мы уже разобрались с тем, что страх критики – это зависимость от оценки других людей. Поэтому главная задача – это избавиться от этой зависимости. То есть стать свободным от оценки других людей и начать доверять прежде всего себе, больше уважать и ценить собственную личность. Почему это важно?

По исследованиям психологов, в среднестатистической семье родители в пятнадцать раз чаще ругают ребенка и указывают на его недостатки, нежели хвалят и отмечают достоинства. Таким образом, когда ребенок вырастает, у него на уровне нервной системы прочно закладывается привычка прежде всего ругать и недооценивать себя.

И это необходимо срочно исправлять. Ошибочно думать, что ругать себя за недостатки – это двигатель личного прогресса. В результате концентрации на ошибках мы вместо того, чтобы исправлять их, наоборот, продолжаем их совершать. То есть наступаем на одни и те же грабли вновь и вновь. Но если мы начнем концентрироваться прежде всего на своих достоинствах и достижениях (пусть даже незначительных), то начнет расти наша уверенность в себе. В результате мы начнем делать меньше ошибок и намного быстрее раскроем свои ораторские таланты. Поэтому первое, с чего нужно начать, – это как можно чаще хвалить себя и отмечать свои достоинства.

«Позитивные метафоры»

Если у Вас уже составлен список побед и достижений, если Вы уже выписали множество своих достоинств, то Вы точно знаете, что заслуживаете похвалы. Публичное выступление – это выход из зоны комфорта. Хвалите себя в момент расширения зоны комфорта и повторяйте как можно чаще про себя или в слух: *«Я себе нравлюсь», «Я молодец», «Я собой горжусь»* и т. д.

Для усиления эффекта от похвалы составьте индивидуальный список позитивных метафор и эпитетов в свой адрес. Для чего это нужно? Дело в том, что, если я попрошу Вас озвучить варианты ругательных слов, которые Вы применяете, когда недовольны собой, Вы сможете привести огромный список разных вариантов негативных слов и высказываний. Но если я попрошу Вас привести пример слов, которыми Вы могли бы себя похвалить, осмелюсь предположить, что после первых «молодец», «умница», «красавец», воображение начнет испытывать трудности. Поэтому весьма полезным будет составить список вдохновляющих Вас комплиментов в свой адрес. Они будут работать как фразы-аффирмации, программирующие Ваше сознание и подсознание на успех в предстоящем выступлении.

Вот, например, мужской вариант списка от участника тренинга:

Сильный
Смелый
Уверенный
Свободный
Раскрепощенный
Победитель

Лидер
Харизматичный
Обаятельный
Четкий
Строгий
Логичный
Вершитель
Эмпатийный
Чувствующий
Сердечный
Понимающий
Располагающий
Уникальный
Особенный
Единственный
Невероятный
Великолепный
Мощный
Ослепительный
Судьбоносный
Дарующий радость
Приносящий успех
Богатый
Самодостаточный
Совершенный
Мужественный
Потрясающий
Значительный
Царь Соломон
Супергерой
Счастливый
Оптимистичный

И женский вариант списка комплиментов, который составила одна из участниц тренинга по ораторскому мастерству. Данный список почти в два раза больше, как и должно быть, поскольку девушка по природе своей просто обязана любить и ценить себя, чтобы излучать радость во время выступления и передавать её своей аудитории. Итак:

1. Красивая
2. Умная
3. Смелая
4. Желанная
5. Сексуальная
6. Талантливая
7. Индивидуальная
8. Интересная
9. Веселая
10. Легкая
11. Уверенная

12. Страстная
13. Креативная
14. Главная
15. Лучшая
16. Потрясающая
17. Совершенная
18. Прекрасная
19. Жизнерадостная
20. Позитивная
21. Сногсшибательная
22. Неповторимая
23. Изящная
24. Волнующая
25. Энергичная
26. Лучезарная
27. Бездонная
28. Сияющая
29. Ненаглядная
30. Ослепительная
31. Долгожданная
32. Томительная
33. Чувственная
34. Обаятельная
35. Уверенная
36. Чарующая
37. Сладострастная
38. Творческая
39. Воздушная
40. Гибкая
41. Ловкая
42. Грациозная
43. Достойная
44. Заразительная
45. Амбициозная
46. Молодая
47. Волшебная
48. Обворожительная
49. Контактная
50. Любимая
51. Сладкая
52. Интригующая
53. Мудрая
54. Раскрепощенная
55. Загадочная
56. Притягательная
57. Сказочная
58. Нежная
59. Внимательная
60. Тактичная

61. Возбуждающая
62. Магическая
63. Успешная

Составьте вариант своего списка, выберите 3—5 самых «зажигательных» для Вас комплиментов и перед каждым выступлением щедро похвалите себя, чтобы выйти на пьедестал с гордо поднятой головой и теплой улыбкой.

«Я=100%»

Что ещё необходимо сделать, чтобы стать свободным от страха критики? Вырабатывайте новую жизненную позицию «Я=100%»! Перестаньте ориентироваться на мнение окружающих. Найти конструктивную критику, к которой можно прислушиваться, очень сложно. Почему так? Дело в том, что у конструктивной критики есть два условия: первое – человек, который Вас критикует, должен быть экспертом в том, в чём он Вас критикует; второе – он должен по-доброму к Вам относиться. Эксперт и партнёр – это очень редкое сочетание. Как правило, как раз те люди, которые щедро одаривают Вас критикой, не являются экспертами. Настоящие специалисты же, как правило, являются Вашими конкурентами. Критика с их стороны также неконструктивна, так как конкурент обязательно вставит в свою критику «уколы», принижающие Ваши достоинства.

По-настоящему конструктивную критику могут дать Вам Ваши наставники и учителя, которые заинтересованы в Вашем развитии и являются экспертами в данной области. Все остальные – вряд ли. Весьма сложно бывает в неконструктивной критике найти рациональное зерно. Тем более если Вы склонны переживать из-за критики. Поэтому в данном случае лучше вообще исключить из своей жизни мысли и переживания по поводу неконструктивной критики. Что это значит?

Критиковать будут всегда и везде. При этом, чем известнее и популярнее Вы становитесь, тем больше в Ваш адрес будут звучать негативные отзывы и высказывания. Сколько людей, столько и мнений. Всем нравиться невозможно. Есть люди, которые не нравятся Вам, и всегда будут те, которым Вы также будете не нравиться. Это нормально. Так было и будет всегда. Смиритесь и расслабьтесь, если Вас начинают критиковать. Главное не то, что говорят в Ваш адрес, а то, что Вы об этом думаете.

«Оценка от 1 до 10»

Когда Вы оцениваете себя, помните, что Вы всегда молодец! Какой бы выбор ни был сделан Вами, этот выбор был лучшим решением на тот момент. Мы принимаем решения, исходя из лучших альтернатив, которыми обладаем на данный момент. Поэтому нет смысла себя ругать, если Ваше решение Вас не устроило. Самокритика воспитывает слабость. Похвала воспитывает силу духа.

Это вовсе не означает, что теперь всё можно, если больше не за что себя ругать. Мы растём и учимся каждый день, и всегда нуждаемся в обратной связи. Задача лишь в том, чтобы перестать собирать её от людей, которые через критику и непрошенные советы вешают на Вас свои проблемы.

Определитесь, что Вы хотите получить от жизни и как собираетесь это сделать. И научитесь оценивать себя сами, опираясь на свою систему ценностей и цели, которые Вы для себя определили.

Больше не критикуйте и не ругайте себя. Но давайте себе высококачественную обратную связь, начиная всегда с похвалы и признания достоинств, а лишь затем переходите к пожеланиям себе на будущее.

После каждого выступления ставьте себе оценку от 1 до 10 относительно того, насколько Вы довольны сегодняшними результатами. Если оценка меньше десяти, похвалите себя за то, что есть. Затем только спрашивайте: *«Что нужно сделать в следующий раз, чтобы было десять?»*. Так Вы сможете освободиться от страха критики, поднять внутреннюю самооценку и начать проводить уверенные и достойные выступления.

Глава 7. Второй элемент: тело

Мы уже разобрали методы и принципы работы с головой, теперь нам надо понять, как работать со своим телом, чтобы быстро и легко справляться с волнением. В том числе понять, как с помощью ресурсов нашего организма регулировать своё состояние во время выступления.

Анатомия страхов

Помимо психологических причин, в результате которых мы склонны чересчур переживать из-за предстоящих выступлений, существуют физические особенности работы нашего организма. Оратор, как правило, всегда волнуется перед выступлением. Бывает, что волнуется сильно, бывает – совсем чуть-чуть, но, так или иначе, волнение всегда есть. Это естественная реакция организма на предстоящее событие.

Проблема в том, что излишнее волнение вредит оратору, сковывая его возможности. Но умеренное волнение, наоборот, помогает оратору лучше раскрыться. Почему так происходит? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим тему страха сцены с точки зрения биохимических процессов, которые происходят в нашем организме.

От труса к бойцу

В начале ораторского пути спикер, как правило, боится выступать. В результате чего у него во время волнения вырабатываются гормоны стресса: адреналин, норадреналин и кортизол. Эндокринная система организма реагирует таким образом на стресс, выбрасывая в кровь гормоны, которые помогают выступающему мобилизовать ресурсы организма, чтобы помочь ему справится с ситуацией, его вызывающей. Организм считывает такие ситуации как угрозу жизни, поэтому включает механизмы выживания. Ускоренное сердцебиение, возбуждённая нервная система, расширенные зрачки, мокрые и холодные ладони – всё это результат работы гормонов стресса. С одной стороны, оратор получает необходимый заряд энергии, чтобы быть на сцене более активным, более громким и энергетически ёмким, но, с другой стороны, избыточное количество гормонов стресса в крови может наоборот спровоцировать скованность и зажатость оратора. Другими словами, его может «заклинить». Что это значит и почему так происходит?

Во время стресса у организма два пути – напасть или убежать. У оратора этот выбор проявляется в двух вариантах – либо он использует энергию стресса для того, чтобы с первых минут взять своим напором авторитетную позицию у аудитории (нападает), либо он пытается сбежать и начинает прятаться за закрытые жесты, вжимать голову в плечи, пятиться назад и совершать множество неуместных телодвижений (убегать). Проблема в том, что убежать нельзя. Поэтому прятаться на сцене – это самый невыгодный и абсурдный для оратора вариант.

Вот почему оратору, который испытывает стресс в результате страха сцены, необходимо научиться использовать ресурсы организма, чтобы наоборот быть на сцене смелее, громче, активнее. Понимая, как работает организм, отдаёшь предпочтение атакующей позиции. Только в данном контексте оратор атакует не зал, а свои страхи. В такой момент он занимает воинственную позицию, делает свой голос более низким и настойчивым и прямо смотрит в глаза аудитории. Действие гормонов очень краткосрочно, поэтому первых 2—3 минут такого вступления достаточно, чтобы сразу взять инициативу в свои руки и с первых минут завладеть вниманием зала.

Оратор под влиянием гормонов стресса – это боец, который с первых минут выступления кидается в бой и транслирует в зал информацию, что с ним шутки плохи. Или же – трус, который, как на расстреле, хочет, но не может убежать. Зрители в таком случае – это палачи. Именно так и чувствует себя аудитория, когда видит «дрожащего» оратора. Как Вы думаете, им это приятно? Любой нормальный человек испытывает дискомфорт, когда его ставят в позицию палача.

Во время первых или особо важных выступлений, как мы уже говорили, скорее всего, организм будет в стрессе. И тут уже выбор за Вами – использовать свой стресс себе на благо или во вред. Другими словами, Вы выбираете, что Вам делать – поддаться своему волнению или пойти против него, использовав энергию, которой зарядил Вас стресс.

От бойца к пророку

Дело в том, что со временем, как мы уже говорили, оратор адаптируется и всё меньше испытывает стресс во время выступлений. Именно в этот переломный момент, если оратор по-настоящему увлечен своей темой, он начинает любить процесс выступления. Он заранее влюбляется в свою тему, в слушателей и в аудиторию. И он транслирует эту любовь в процессе выступления. Как Вы думаете, с чем связана такая любовь? Откуда она берётся?

В результате постоянной практики выступлений оратор со временем перестаёт испытывать стресс, и на его месте появляется спокойствие, конечно, если перед ним не встаёт очередной вызов в виде нового для него контекста выступления. В уже привычном для себя контексте выступлений оратор понимает, что ему ничего не угрожает и начинает даже получать удовольствие от некоторых моментов в процессе своей презентации. В итоге у него появляется простор для демонстрации любви к тому, о чём он говорит.

Стресс не даёт такого простора, поскольку организм занят выживанием. Эту возможность даёт спокойствие. В таком случае во время выступления эндокринная система организма работает совсем иначе и вырабатывать гормоны счастья: эндорфин, серотонин, окситоцин, дофамин.

Влияние эндорфина похоже на действие морфия, когда естественным образом поднимается настроение, появляется радость и полная включённость в процесс, при этом мозг разгоняется, мысль становится быстрее, а ощущения ярче. Под влиянием остальных гормонов счастья тело расслабляется и наполняется мягкой энергией удовольствия, жесты становятся более изящными и плавными, активизируются творческие способности мозга. Именно в такие моменты проявляется индивидуальность и харизма оратора. Он обнажает свое чувство юмора, у него появляется простор для импровизации. Он сам себе удивляется, когда в процессе выступления одну за одной рождает новые творческие мысли и выводы. В эти моменты аудитория очарована спикером.

В знакомом контексте выступлений, когда страхов стало значительно меньше, оратор уже перед началом выступления испытывает эмоциональный подъём и радость. Ему не терпится начать, чтобы поделиться своей радостью с аудиторией. И, поскольку настроение имеет свойство передаваться, с первых минут своего выступления такой оратор покоряет зал своей любовью и позитивной энергией.

Гормоны счастья позитивнее влияют на результат выступления, нежели гормоны стресса, когда Вы «боец». Энергия любви всегда была самой созидательной и мощной энергией. В результате работы гормонов счастья оратор становится пророком. На невербальном уровне он передает аудитории свою расслабленность, оптимизм и интерес к теме своего выступления. Если при этом он умеет грамотно управлять мотивацией слушателей, его выступления проходят с радостью для всех и с результатами в виде новых последователей, которые, обычно, очень хотят купить то, что предлагает им такой интересный и харизматичный спикер.

Для более точного понимания процесса роста уверенности оратора в формуле «4У», его можно схематично проиллюстрировать в виде последовательности «трус-боец-пророк». Вначале Вы боитесь, затем Вы начинаете использовать свой страх, чтобы ринуться в бой и победить, а когда страх проходит, Вы используете свободное пространство покоя, наполняя его любовью и вдохновением по отношению к предмету своего выступления.

Теперь поговорим о том, как конкретно справляться со стрессом во время выступления и настраиваться на максимально позитивный результат, даже если контекст предстоящих выступлений для вас новый и является выходом из зоны комфорта. Поговорим о том, какие приёмы использовать, что ещё необходимо знать и делать, чтобы как можно быстрее перейти от страха к любви, перестать бояться и начать радоваться каждой возможности выступить… Но перед этим ещё немного о «граблях».

Немного о «граблях»

Мы уже познакомились с психологической и биохимической природой страхов сцены. И мы уже отметили, что, так или иначе, самый действенный инструмент проработки страхов – регулярная практика. При этом мы имеем в виду не только практику выступлений, но и постоянную работу над приёмами и методами, составляющими мастерство публичных выступлений. И тут у оратора есть два пути.

Первый – собственный путь проб и ошибок, второй, более разумный путь, – использовать опыт ораторов, которые уже совершили эти ошибки и приготовили универсальные инструменты, чтобы уберечь спикеров от болезненных и неприятных ударов «граблями» во время выступлений.

Про себя могу сказать, что поскольку я всегда был весьма упрямым и самонадеянным, я, конечно, предпочитал долгое время следовать первой дорогой. То есть набивать шишки, но зато гордо идти своей дорогой. Так продолжалось до тех пор, пока я не осознал, что, регулярно выступая, я уже целых полгода стою на одном месте, всё так же волнуюсь и получаю от них такую же плохую отдачу.

Тогда я решил заняться этим вопросом вплотную и пошёл к наставникам. В итоге пару простых инструментов раз и навсегда научили меня саморегуляции во время выступления. Ещё пару инструментов открыли мне секреты влияния на интересы аудитории. Я был очень удивлен теми результатами, которые получил после внедрения этих инструментов в практику своих выступлений. После этого я, конечно, начал активно собирать множество других полезных приёмов, тестировать их и отбирать для себя и своих учеников самое лучшее. В этой книге я с радостью делюсь ими и с Вами.

Мой призыв только один – используйте методы и приёмы ораторского мастерства, которые описаны в этой книге. Уверен, это именно то, что сдвинет результативность Ваших выступлений с мертвой точки и гарантирует Вам стремительный рост в сфере Ваших ораторских целей и задач.

Психофизические методы для работы с телом

Следующие приёмы и методы работы с телом помогут снять лишний стресс и расслабить как перед выступлением, так и во время него.

«Улыбка»

Улыбайтесь! Требуется 13 мускулов, чтобы улыбнуться и 112, чтобы нахмурить брови. Улыбка раскрепощает Вас и позитивно влияет на поведение и мысли. К тому же в кровь выра-

батывается окситоцин – гормон счастья, который позитивно влияет на общее состояние вашего организма.

«Корсет уверенности»

Хотите моментально почувствовать себя уверенно? Просто наденьте на себя «корсет уверенности». Как? Очень просто. Попробуйте прямо сейчас… Вначале выпрямитесь! Теперь нарисуйте плечами квадрат: плечи вперед, наверх, назад и опустили. Затем поднимите подбородок выше… и вот он – «корсет уверенности». Теперь Вам ничего не страшно!

«Жесты короля»

Чем отличается жестикуляция короля от жестикуляции нищего? Нищий все время пытается спрятаться. Это проявляется в его вжатой в плечи голове, в отрывистых, мелких и суетливых жестах, в закрытых позах и спрятанных ладонях. Его жестикуляция происходит где-то ниже живота, локти при этом прижаты к корпусу. У короля всё наоборот. Его движения спокойные, размеренные, открытые и широкие. Каждый жест завершён и лишён суеты. Король ничего не боится, поэтому он всегда открыт людям. Это проявляется в его открытых ладонях, которые он демонстрирует во время своей речи. Его жестикуляция выше пояса, на уровне плеч. Он как будто дирижёр большого королевского оркестра, которой исполняет великолепную музыку. Король таким образом демонстрирует силу. Слушатели понимают, что он действительно отвечает за свои слова и поступки. Они ему верят.

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.