

СЕРГЕЙ ТУГУШЕВ

Ведущий Первого канала, практикующий психолог

ПСИХОЛОГИЯ И ПРАКТИКА ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

**Проработка внутренних ограничений
для выхода к любой аудитории**

**21-ДНЕВНАЯ
ПРАКТИЧЕСКАЯ
ПРОГРАММА**

МИО∞

Сергей Тугушев
Психология и практика
публичных выступлений.
Проработка внутренних
ограничений для выхода
к любой аудитории
Серия «МИФ Психология»
Серия «Психология влияния
с Сергеем Тугушевым»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70700353

Сергей Тугушев. Психология и практика публичных выступлений.

Проработка внутренних ограничений для выхода к любой аудитории:

Мани, Иванов и Фербер; Москва; 2024

ISBN 978-5-00214-511-9

Аннотация

Практически любой человек способен интересно выступать и говорить так, чтобы его слушали. Но для этого мало освоить техники совершенствования речи – необходимо проработать

психологические ограничения. Именно из-за них мы не можем общаться с людьми, выходить в публичное поле и развиваться.

В этой книге телеведущий и психолог Сергей Тугушев обращается к глубинной психологии и рассказывает про страхи – почему они нормальны и откуда берутся – и делится, как с ними работать. Благодаря подробным объяснениям и практическим рекомендациям вы:

- избавитесь от мешающих психологических убеждений;
- перепрограммируете внутреннего критика;
- научитесь справляться с волнением и преодолеете неосознанные внутренние блоки, которые не позволяют раскрыться.

В конце книги приведена трехнедельная программа. После ее прохождения вы будете чувствовать себя комфортно перед любой аудиторией.

Для кого книга

Для всех, кто чувствует себя некомфортно перед аудиторией, но хочет стать мастером публичных выступлений.

Содержание

Глава 1. Исходный код

6

Конец ознакомительного фрагмента.

29

Сергей Тугушев
Психология и практика
публичных выступлений.
Проработка внутренних
ограничений для выхода
к любой аудитории

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Тугушев С. В., 2023

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2024

Посвящается моей дочери Александре

Глава 1. Исходный код

Изгнание из рая

Внимание, мы входим в зону турбулентности, пристегните ремни! Но их нет... Как нет и ни малейшей надежды на безопасность. Контроль утерян, и конец света может произойти в любую секунду. Это будет идеальная мгновенная смерть!

Такие тревожные мысли одолевали меня на последней парте, когда в десятом классе я прятался от учителей, которые могли вызвать к доске. Сколько себя помню, любая публичность давалась мне очень тяжело. Даже на тех уроках, которые меня интересовали, мне легче было ответить на вопрос учителя «Не знаю», чем выходить к доске перед классом. Так я боялся всеобщего внимания и провала.

Я совершенно не был похож на тех детей, которые, повзрослев, становились известными актерами или телеведущими и потом в интервью рассказывали, что уже с трех лет начали играть в театре, снимались в «Ералаше» и, уж естественно, всегда располагались на табуреточке перед гостями, читали стихи и пели песни.

Моя стихия в первые годы жизни – всевозможные инстал-

ляции из кубиков и деталей железного конструктора, гербарии и коллекции засушенных насекомых. Короче, абсолютно индивидуальная и не требующая не то что публичности, а даже взаимодействия с другими людьми деятельность.

Изгнание из этого рая для интроверта произошло в десятом классе. Новая учительница по истории вызвала моего отца в школу. «Даже если его работа никак не будет связана с публичными выступлениями, ему так или иначе нужно будет презентовать результаты своего труда другим людям, – говорила она ему. – Поэтому у нас сейчас остается, пожалуй, последний шанс, чтобы изменить ситуацию и заставить его выходить перед классом».

Меня очень вдохновляют сцены из фильмов, где полководец на коне перед своей армией мотивирует бойцов на последнее сражение. Примерно в такой роли, когда вернулся домой из школы, выступил мой отец: «Я и сам не очень люблю выступать и довольно редко это делал в жизни, но если сейчас нужно это, то надо делать! А если не можешь выступать хорошо, выступай плохо. Но выступай!»

Понял ли я тогда, что этот совет изменит всю мою жизнь? Нисколько. Но выбора не было. И я решил вступить в это сражение без всякой надежды на положительный исход.

Дерзость побеждает судьбу

Спустя годы я стал ведущим Первого канала, спикером

Российского общества «Знание» и клуба «Эльбрус», в котором собраны все победители всероссийского конкурса управленцев «Лидеры России», ведущим национальных премий, модератором крупных бизнес-форумов, автором и ведущим мастер-классов и тренингов по психологии публичности и даже почетным артековцем, опять же за публичные выступления и обучение талантливых школьников, которых по всей стране собирает этот пионерлагерь.

Но сначала была боль. И она заполняла все мое психическое пространство. И пределов этой боли, казалось, не существовало. И это я описываю только одно публичное выступление. Но, видимо, самое важное тогда – первое подготовленное мной после разговора с отцом выступление.

Это был доклад про Сталина на уроке истории. Выступил я тогда, как мне казалось, ужасно. Но учительница неожиданно сказала: «Очень хорошо» – и поставила пять! И даже не эта оценка, а сам факт того, что можно находиться в центре внимания, говорить и при этом быть совершенно не идеальным, сдвинул ситуацию с мертвой точки.

На начальном этапе нет никакой необходимости сразу делать хорошо. Важно просто делать. И что касается публичных выступлений, то ваша первая цель может звучать примерно так: «Стать мастером НЕидеальных выступлений». Вы не поверите, как быстро можно ее достичь. Ведь для этого у вас все есть. Не нужно ходить на курсы публичных выступлений, нанимать тренеров, даже дочитывать эту книгу

до конца. Надо начать выступать. Но сначала для самого себя.

На шестнадцатилетие мне подарили двухкассетный японский магнитофон – самый крутой гаджет для подростка середины 1990-х. И его я как раз и стал использовать для тренировок, записывать на него свои первые подкасты. Слова такого еще никто тогда не знал, но я сам для себя изобрел этот формат. Начал записывать на пленку свои первые радиопрограммы.

Со стороны это выглядело довольно странно: сидит человек у магнитофона, здоровается со слушателями, потом представляет гостя в студии, в роли которого выступает сам же, дальше начинает играть песни на гитаре, затем сам у себя берет интервью и даже входит в роль слушателя, который «дозвонился до студии» и «задает вопросы гостю».

Тем не менее эта практика помогла мне прорвать речевую блокаду, о которой мы обязательно поговорим позже. Я начал поднимать руку на уроках, причем даже тогда, когда не знал ответа на вопрос. Мне стало нравиться рассуждать на публике, признавать, что я чего-то могу не знать, что какие-то вопросы остаются открытыми, даже призывать других к дискуссии.

Чуть позже я открыл для себя караоке. Это прекрасная практика для голоса и важная составляющая психологического принятия – когда ты просто позволяешь себе звучать и быть услышанным. При этом петь я никогда не умел.

А когда мой школьный друг однажды принес видеокамеру и мы стали вместе записывать первые любительские телепрограммы, я почувствовал, что нужно развиваться в этом направлении. Правда, в какой вуз поступать после школы, чтобы стать теле- или радиоведущим, я не знал. Поэтому оставил это занятие в качестве хобби. Тем не менее уже тогда оно принесло мне первые существенные плоды. Из закоренелого троечника я вдруг превратился в круглого отличника, лучшего ученика класса. Оказывается, для этого нужно было только начать стараться и не скрывать свои знания от других.

Слово «стараться» вообще стало главным в моей жизни. Если вы интегрируете его в свое психическое пространство и начнете на него постоянно опираться, то добьетесь вершин в любой области. В том числе и публичной.

Неожиданные успехи окрылили меня, и на этой волне я выиграл две городские олимпиады, благодаря чему поступил без экзаменов в свой первый вуз. А чуть позже одержал верх на конкурсе, который ростовская телерадиокомпания объявила, чтобы найти нового ведущего информационных программ. Через год я выиграл конкурс уже среди региональных медийщиков и отправился на учебу в Москву. Благодаря все тем же двум принципам – стараться и не скрывать свои знания от других – я смог стать лучшим выпускником столичной школы журналистики, а потом и перебраться в федеральные СМИ, стать ведущим Первого канала.

Вспоминая сейчас начало своей истории, я поражаюсь, ка-

кую колоссальную выгоду мог бы упустить, если бы не решился однажды выйти перед классом и прочитать доклад на уроке истории, если бы не позволил себе быть неидеальным.

Все идеальное – мертвое

Быть неидеальным – колоссальный нарциссический вызов. Позволить себе это могут единицы. Большинство остается в своих защитах, которые, как отпечаталось в нашем бессознательном, когда-то спасли нам жизнь, поэтому и дальше нужно на них опираться.

Эту иррациональную установку сложно осознать, но именно она очень часто сдерживает наше развитие. И происходит это бессознательно. Причем у всех, даже у людей с очень большими амбициями. Так, по словам ряда ведущих российских HR-ов, около половины соискателей на руководящие позиции отсеиваются на этапе видеопрезентации, когда к резюме просят приложить 1–2-минутный ролик, где кандидат рассказывает о себе и объясняет, почему хочет занять эту должность.

Дело не в том, что претенденты на топовые позиции записывают недостаточно хорошие презентации, а в том, что они этого не делают вовсе. Хотя требования весьма щадящие: такую презентацию можно записать, что называется, на ходу. Условий, что видео должно быть сделано в студии или с

использованием какого-то специального оборудования, нет. Достаточно включить камеру своего смартфона и простыми словами в разговорной манере ответить на два этих вопроса. Причем не в прямом эфире, а в записи. Иначе говоря, можно сделать несколько дублей и выбрать лучший.

Так в чем же дело? Почему из года в год множество классных специалистов упускают прекрасные возможности и не позволяют себе выходить в публичное поле?

Нередко это иррациональный страх разоблачения. В эпоху, когда каждый второй вынужден инвестировать в свой личный бренд, легко скатиться в банальное накачивание ложного «я». А истинное «я» от этого страдает. Ему уделяется мало внимания. Возникает огромная разница между тем, какие мы на самом деле, и тем, какими преподносим себя миру. И об этом мы тоже еще подробно поговорим.

А на публике всегда видно наше истинное «я». Вернее, аудитория всегда почувствует неконгруэнтность – когда вместо того, что человек представляет собой на самом деле, он пытается нам продать свой придуманный блистательный образ.

Чувствуем страх разоблачения и мы, поэтому всячески стараемся избегать публичности. Не позволяем себе участвовать в конкурсах, выступать с презентациями перед руководством или партнерами, даже высказывать свои идеи на совещаниях. Это причина многих неначатых проектов, несостоявшихся карьер и даже несозданных семей.

Мне кажется, что если сложить всю упущенную выгоду, которая возникает у людей из-за страха публичности, то можно было бы в чистом поле построить новое государство-гигант, которое бы по своей экономической мощи превосходило Китай и США, вместе взятые.

Век нарциссичности не дает нам права на неидеальность. Хотя в психоанализе есть прекрасное выражение: «Все идеальное – мертвое». И если вдуматься, это действительно так.

Что вы считаете идеальным? Какие-то шедевры искусства или архитектуры? С определенной натяжкой их можно признать таковыми, хотя сразу же начнутся споры. Но тем не менее, при всем уважении, это статичные объекты – не живые. С точки зрения психологии – мертвые.

А все живое не идеально. Собственно, это первый признак того, что вы живы. Вы не идеальны. Будьте неидеальными! Принимайте свою неидеальность! И даже, как мы иногда делаем на моих тренингах по психологии публичности, специально стремитесь к неидеальности. Так в вас будет больше жизни. Причем настоящей! Наполненной, счастливой, такой, какая нужна именно вам!

Парадокс болтовни

Те, кто позволяет себе быть неидеальным, – а в основном это люди, которые над подобными вопросами даже не задумываются, – получают гораздо больше. Была проведена се-

рия исследований, показавшая, что в коллективах и организациях лидерами часто становятся люди, которые говорят больше остальных. Речь даже не о качестве тех предложений и идей, которые они выдвигают. Как ни странно, важен именно количественный показатель публичности.

Нам всегда казалось, что на первые позиции выходят те, кто говорит разумные вещи, хорошо разбирается в рабочих вопросах, умеет делать правильные выводы и выдвигать лучшие предложения. Но практика и эксперименты показывают, что это не так.

Лидерами становятся не те, кто предлагает оптимальные решения, а те, кто чаще других говорит. Остальным порой комфортнее не вступать в дискуссии, а согласиться с самым инициативным.

Выдвигать свои идеи в противовес уже высказанным, даже в очень корректной форме, – значит все равно выходить на конфликтную ситуацию. А все конфликты небезопасны. Шансы на выживание ниже. Это в течение сотен тысяч лет цементировалось в нашей психике. И то, что когда-то позволило нам выжить, сейчас становится мощным ограничением.

Мы потомки этих неконфликтных людей, поэтому, встречая тех, кто много говорит, понимаем, что с ними лучше согласиться, чем предлагать свое. Это может вывести в опасную с точки зрения нашей психики ситуацию.

Возникают ли в вашей жизни случаи, когда вы в коллекти-

вы решаете какую-то задачу и потом кто-то из вашей группы должен презентовать идею? Если да, вы непременно заметили, как работа выстраивается и даже подстраивается под человека, который берет на себя функцию докладчика. Возможно, он даже не лучший специалист среди вас, но в любой группе уже только потому, что он согласился выйти с презентацией, найдется очень много людей, которые будут ему безмерно благодарны за то, что он снял с них этот груз ответственности.

Через такого публичного человека будут действовать и авторы действительно хороших идей. Сами они не могут свои мысли высказывать и будут стараться продать их оратору. И тот уже, по сути, может проводить конкурс таких предложений, выбирая лучшие и затем снимая все сливки во время выступления.

Те, кто будет слушать человека на сцене, уже станут ассоциировать высказываемые им идеи с ним самим. А это дает существенные преимущества.

Чисто математически у людей, которые активнее в публичном поле, больше шансов на успех. Они всегда на повестке. Руководитель, который будет думать о том, кого из своих сотрудников повысить, обязательно вспомнит того, кто активно высказывается на совещаниях. Выберет ли он в итоге его или какого-то молчуна, экспертиза которого была проверена в реальных ситуациях, – вопрос открытый. Но публичный человек всегда будет в списке, вернее в голове у лица,

принимającego решение; а это порой даже важнее соответствия формальным критериям.

Этот же принцип прекрасно работает и при поиске партнера для построения семьи. Чем выше ваша публичность, тем больше возможных вариантов открывается.

Здесь еще, конечно, можно добавить, что целый ряд профессионалов успешно делают карьеру только за счет публичных выступлений: политики, продавцы, журналисты, мотивационные спикеры часто умеют только хорошо говорить и исключительно благодаря этому выдвигаются на передовые позиции. Но даже если вы не собираетесь осваивать эти профессии и вам комфортно в своей, можно подумать о том, как усилить позиции в рамках вашей деятельности навыками политика, продавца, журналиста или мотиватора.

Политик найдет выгодное для себя решение и убедит других в его правильности; продавец хорошо донесет все преимущества и добьется, чтобы выбрали именно его предложение; журналист выяснит то, что скрыто, расскажет остальным и тем самым повысит свой рейтинг как человека осведомленного и крайне полезного; мотиватор, призывающий других к какой-то деятельности, сам поддерживает себя на высоком жизненном уровне.

Ну а когда вы позволите себе говорить на публике именно то, что думаете, начнут происходить удивительные метаморфозы. Вы сможете использовать аудиторию уже не только для того, чтобы ей что-то рассказать, но и, что называ-

ется, чтобы «подумать об нее». Наш мозг начинает гораздо активнее работать на публике. При выступлении у ораторов часто происходят озарения – неожиданные выводы. Появляются идеи, которые как будто прилетают извне. Это как раз результат публичности. В уединении такие инсайты могли и не появиться.

Важен и чисто психотерапевтический эффект. То, что мы станем говорить и, главное, как мы это будем делать, сознательно или бессознательно начнет отражать наше внутреннее состояние – те процессы, которые протекают в психике. И очень важно этим делиться. На этом, по сути, построена вся психотерапия. Нам нужно кому-то рассказывать о том, что заботит именно нас. Ведь невысказанное обязательно отыгрывается. А подавленные эмоции с помощью механизмов психосоматики могут вылиться в болезни.

И речь, конечно, не идет о том, что вы во время бизнес-презентации вдруг начнете рассказывать о своих внутренних состояниях, проблемах и о том, что вас беспокоит. Об этом словами даже можно не говорить, все и так будет транслироваться на бессознательном уровне. Поэтому в любом случае вы станете делиться именно своим. И одна из важнейших потребностей – самовыражение – будет удовлетворена.

Молчание не золото

Если проанализировать весь массив поговорок, имеющийся в русском языке, то мы поймем, что всегда можно найти такую, которая оправдывает наше поведение. Собственно, поэтому они появились и закрепились в нашем лексиконе.

Разные поговорки подтверждают разные «истины», нередко противоречащие друг другу. С одной стороны, «Без труда не выловишь и рыбку из пруда», с другой – «Работа дурака любит». Или «Утро вечера мудренее» и противоположное «Не откладывай на завтра то, что можно сделать сегодня».

Поэтому когда вы слышите высказывание «Молчание – золото», нужно понимать контекст. Если вы точно знаете, какая лошадь победит в завтрашнем забеге во время скачек, то молчание действительно золото. А если у вас есть интересные идеи и предложения по поводу того, как улучшить работу вашего предприятия, но на совещаниях с руководством вы их не решаетесь озвучить, это, скорее, пойдет вам не на пользу.

Опять же, даже если предложения будут не лучшими, вашу активность все равно заметят и вы будете на повестке.

То же и с высказыванием «Молчи – за умного сойдешь». Часто используется, чтобы оправдать свою застенчивость.

Но изначальный смысл поговорки заключался в том, что не на все нападки нужно отвечать. Мол, не нужно опускаться на уровень дураков, которые пытаются затеять с вами спор, чтобы не выглядеть такими же.

Лучше всего придумывать свои поговорки, опирающиеся на тот желанный образ, к которому вы стремитесь. Подумайте над тем, каким человеком вы хотели бы стать. Как вы выглядите? Как говорите? Как ведете свои дела? Благодаря каким принципам этот человек (вы из будущего) добился успеха? Что он говорил себе в трудную минуту? Как подбадривал себя? Ответив на эти вопросы, вы составите свои поговорки. И они могут стать мощным инструментом развития, а не оправданием бездеятельности.

Успех = количество попыток

Навык публичных выступлений – такой же нарабатываемый, как умение водить автомобиль, печатать на клавиатуре вслепую, плавать. Но как немного тех, кто действительно берется за его освоение, отбрасывая при этом установку современного невротического общества, что если это не дается с самого начала быстро и легко, то якобы нет к этому талантов и не стоит этим заниматься.

Интересно, что было бы, если бы так рассуждали дети, когда учились ходить? Поднялся с четверенек, упал, вывод: «Это не мое. Буду всю жизнь ползать».

Каждый день, видя в соцсетях примеры «успешного успеха», мы обесцениваем усилия и тяжелый труд. Это якобы удел лузеров, которые не нашли себя, не поняли своего предназначения. И им приходится тянуть эту лямку. Не круто!

Но даже в примерах с «успешным успехом», если это не выдуманные или сильно приукрашенные истории, мы видим лишь вершину айсберга. Это уже результат определенной деятельности.

В ста процентах случаев траектория личного развития успешных людей – это не прямая, которая постоянно ползет вверх. Это ближе к электрокардиограмме, где есть и резкие взлеты, о которых, конечно, очень широко рассказывают в соцсетях, и провалы, которые в меньшей степени выходят в публичное поле.

Отсюда и наше восприятие, что успех должен возникать без усилий, как будто сам по себе. Примеры резких взлетов, конечно, есть, но это как случай с одной группой очень богатых людей, о которых я часто рассказываю на своих мастер-классах.

Действительно, в мире немало состоятельных людей, которые не имели приличного бизнес-образования, в наследство им никто не оставлял многомиллионные состояния, даже сильной внутренней мотивации достижения успеха у многих не было. Как же им удалось стать очень богатыми? Очень просто. Речь о победителях национальных лотерей.

Сейчас в мире тех, кто выиграл больше 10 миллионов дол-

ларов, уже несколько тысяч. Но никому и в голову не придет выстраивать свою жизненную стратегию так, чтобы повторить их «успех». Мол, не буду получать высшее образование, а стану играть в лотерею, выиграю 100 миллионов и заживу. Это же получилось у многих, а чем я хуже?

А вот что касается успешных бизнес-проектов и взлетевших стартапов, восприятие не настолько критическое. Но нам просто не рассказывают истории провалов, которых намного больше. Успешная выборка там примерно как в лотерее.

Нет, конечно, ничего плохого в том, чтобы предпринимать попытки, которые могут привести к резкому взлету. Но строить на этом основную стратегию – значит опираться на пустое.

Обязательно должна быть надежная твердая линия развития, основанная на постоянном старании. И в долгосрочной перспективе это принесет даже большую выгоду, нежели разовый крупный выигрыш в лотерею. Такие деньги в большинстве случаев, как показывает практика, люди быстро и бездарно тратят. А наработанный постоянными усилиями профессионализм будет всегда с вами. Но в публичной сфере, с одной стороны, важно стараться, а с другой – не стараться, вернее стараться не стараться.

Стараться не стараться

Совершенно парадоксальная установка. Что это значит? А то, что в стратегическом плане старания необходимы: нужно действительно пытаться получать как можно больше возможностей для публичных выступлений, презентовать доклады на конференциях, высказываться на совещаниях, да и просто рассказывать интересные истории в компании друзей, а также посещать тренинги, читать книги о публичных выступлениях.

С другой стороны, после того как выступление запланировано и подготовлено, надо отпустить контроль. И во время самой речи на публике не пытаться производить впечатление, не пытаться скрыть свое волнение, не стремиться к идеальности. Нужно попытаться этого не делать. Постараться не стараться!

Важно сместить фокус внимания с внешнего мира на свое внутреннее состояние, позаботиться прежде всего о себе. Получите удовольствие от выступления! А если оно будет нравиться вам, то понравится и аудитории.

Это требует специальной подготовки, и моя книга поможет вам в этом. Вы научитесь входить в особые состояния, когда ваша речь станет литься рекой, вы даже не будете задумываться о том, что говорить дальше, все пройдет очень естественно. Нужно только однажды позволить себе это.

У определенной части читателей этой книги могут возникнуть сложности с тем, чтобы отпустить контроль. Внутренний критик сначала не будет позволять этого делать. Но и с ним можно договориться. Даже можно сказать – перепрограммировать. Он будет критиковать не ваши выступления, а вашу нерешительность и застенчивость. И вы его полюбите за это. Ведь внутренний критик на самом деле хочет нам добра. Просто мы это не до конца понимаем.

Не стараться во время публичного выступления – не значит подойти к нему спустя рукава. Это значит не тратить энергию на то, чтобы быть неестественными. Люди в зале или у своих экранов это все равно почувствуют, и именно это, а не ваше волнение, будет их раздражать.

А когда выступающий не пытается натянуть на себя маску уверенного в себе человека, позволяет себе быть абсолютно таким же, как и при повседневном общении с коллегами и друзьями, при этом запинаясь, забывает что-то, поправляет себя, волнуется, это воспринимается более чем нормально. И может быть встречено аудиторией даже более тепло, чем четко подготовленная, отрепетированная и структурированная речь докладчика.

Поэтому старайтесь при подготовке выступления, но во время вашего выхода попытайтесь не стараться!

Многократный увеличитель

Сегодня собрать зал в 500 человек сможет только очень интересный спикер. Но вот получить такое же количество зрителей в интернете уже не составляет труда. Этим даже не получится похвастаться: мол, записал ролик – и его посмотрели 500 человек. Трудно назвать это выдающимся результатом.

Видеоконтент в интернете стал основным способом распространения идей. Причем распространение идет стремительно. На видео, в отличие от текста, сложнее соврать. По мимике, голосу, осанке и другим внешним проявлениям зрители быстро определяют, говорит ли человек правду, верит ли сам в то, что говорит, насколько он заинтересован данной темой. Это порой дает даже больше информации, чем явное содержание речи. Мне кажется, в том числе и поэтому сейчас мы из самой читающей страны превратились в самую смотрящую. И сегодня для тех, кто хочет значительно повысить свои охваты, навык работы на камеру становится одним из важнейших.

Камера станет вашим многократным увеличителем. И по тем же чисто математическим законам существенно повысит шансы на успех. Другие люди, которые будут смотреть ваши видеовыступления, сразу поймут, что вы за человек и какую ценность несете. При этом, конечно, нужно быть макси-

мально искренними или конгруэнтными, когда ваши внешние проявления соответствуют внутреннему состоянию.

Через видео удастся точнее передать ваше послание. Ведь камера транслирует не только явное содержание, но и информацию, передающуюся по бессознательным каналам. Об этом подробно мы еще поговорим. И вы будете притягивать к себе тех людей, которые разделяют ваши убеждения и с вами на одной волне. Даже при поиске работы резюме со ссылкой на вашу видеопрезентацию, где вы рассказываете о себе, получит намного больше внимания.

Однако выступления на камеру имеют целый ряд принципиальных отличий от работы на «живую» аудиторию.

Особенности работы на камеру

При выходе на сцену, когда зрители сидят в зале, важно охватить всех взглядом. Найти контакт с людьми в первом ряду, последнем, в середине.

При работе на камеру все ваши зрители умещаются в одной точке. Важно смотреть в объектив! Даже если это видеоконференция. Ведь если вы будете перескакивать то на одни, то на другие «окна», где разместились ваши зрители, они будут видеть только бегающий взгляд, не почувствуют контакта с вами. Но когда вы смотрите точно в камеру, каждый будет понимать, что вы обращаетесь именно к нему. Убедительность речи вырастет многократно.

Это не так просто вначале. Мы привыкли следить за реакцией аудитории. И это действительно важно. Но, во-первых, можно мысленно формировать ее самому, буквально представляя, как на вас реагируют (это, кстати, очень полезно, когда некоторые зрители скрылись за черными экранами или во время больших трансляций, если просто невозможно всех видеть); а во-вторых, на аудиторию действительно можно иногда переключаться, когда после вашего монолога вы задаете вопрос или даете задание что-то сделать. Однако в ключевые моменты вашего выступления, когда вы говорите то, что аудитория должна запомнить, важно смотреть в центр объектива.

Также следует уделить достаточно времени освоению технических аспектов работы на камеру: на каком уровне она должна стоять, как настроить звук, чтобы не было эха, что делать с освещением. Подробнее мы об этом поговорим в отдельной главе. Здесь хотелось бы прежде всего донести мысль, что неверно выставленный свет, ракурс камеры, плохо настроенный звук могут изменить даже смысл вашего послания.

Есть правда жизни и правда экрана. Хорошо иллюстрирует это классический пример из информационной журналистики. На одной действительно очень интересной конференции, где участники были вовлечены в живую дискуссию, присутствовавший телеоператор одного из телеканалов снял спящего человека на последнем ряду. Это был участник кон-

ференции, который прибыл накануне ночным авиарейсом и не смог выспаться. Естественно, его крупным планом показали в эфире, когда в новостях рассказывали о конференции. У зрителей сложилось впечатление, что это было очень скучное мероприятие, участники которого засыпали. И эта правда экрана отличалась от правды жизни: конференция на самом деле была интересной.

Когда вы записываете себя на камеру или ведете прямой эфир в соцсети, важно настроиться на конкретного зрителя. Не думать обо всей аудитории в целом, а представлять, что вы общаетесь с одним человеком. Очень хорошо представлять его вместо камеры. Пусть это будет кто-то из ваших хороших знакомых или родственников. Лучше, чтобы это была поддерживающая фигура.

Я, когда начинал работать на телевидении, вместо камеры в студии представлял своего отца. Вот он садится в кресло, читает газету, потом поднимает глаза и начинает слушать, что я ему говорю. Кивает, одобрительно улыбается. Отец для меня всегда был поддерживающей фигурой. А вы выберите свою.

Соответственно, и крупность плана для записи видео нужно выбирать такой, каким вас обычно видят при личном общении. Попробуйте подойти к кому-то из коллег или домашних и поговорить с ним с глазу на глаз. Обратите внимание на то, в каком масштабе вы видите собеседника. Точно не в полный рост. Это большая дистанция. И точно не только ли-

цо – это слишком близко.

Обычно мы видим собеседника в средней крупности – по грудь. Так и стоит выставлять план. За счет этого вы уже сразу выстраиваете более доверительное общение.

Но задачи могут быть разными – и, возможно, вам когда-нибудь понадобится именно общий план, когда вы станете в кадре в полный рост демонстрировать что-то большое или вам потребуется дистанцироваться от аудитории. Или же очень крупный план, когда нужно обратить внимание на микровыражение лица.

Учитывайте эти особенности, используйте в своей работе – и вы сможете значительно усилить эффект от вашего общения. Ведь непонимание этих тонких моментов приводит к ситуациям, свидетелем которых я довольно часто становлюсь: человек, который хорошо выступает перед аудиторией на сцене, оказывается абсолютно беспомощным перед камерой.

Главный секрет

Многие книги на деловую тематику так или иначе затрагивают тему «Что важнее – талант или упорство?». И большинство спикеров, по моим ощущениям, склоняются именно к упорству. Ведь если есть талант, но ты его не развиваешь, то очень быстро тебя начнут обходить люди не талантливые, зато упорные.

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.