

7 дней до

выступления

Николай Колянов

7 дней до

выступления

7 дней до выступления



Николай Кодинов

7 дней до выступления

«Автор»

2026

Кодинов Н. Л.

7 дней до выступления / Н. Л. Кодинов — «Автор», 2026

«7 дней до выступления» — это практическое руководство по подготовке к публичному выступлению за одну неделю. Пособие построено как пошаговый план, который помогает системно подготовиться к выходу на сцену: от внимания и голоса до структуры речи, работы со страхом, убеждения и взаимодействия с аудиторией. Материал основан на актёрских и риторических техниках и сочетает теорию с конкретными упражнениями, практическими заданиями и вопросами для самопроверки. Вы не просто читаете — вы тренируетесь и сразу внедряете навыки в своё выступление. Формат подойдёт тем, кому нужно подготовиться к лекции, презентации, выступлению, защите проекта, съёмке видео или выходу на сцену в сжатые сроки. Это рабочий план для тех, кто хочет выступить уверенно, структурированно и с контролем над собой и аудиторией. Для проверки орфографии использован DeepSeek.

© Кодинов Н. Л., 2026

© Автор, 2026

Содержание

1. Изучаем основы внимания.	5
2. Выбираем типы выступлений.	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Николай Кодинов

7 дней до выступления

До выступления остаётся неделя. Это не много и не мало – это ровно тот срок, когда ещё можно всё изменить.

Чаще всего в этот момент люди начинают либо паниковать, либо бесконечно переписывать текст. Кто-то учит речь слово в слово, кто-то надеется «как-нибудь справиться». И почти никто не готовится системно.

Это пособие создано именно для такого состояния – когда выступление уже близко, а ясности нет.

«7 дней до выступления» – это не теория и не мотивационный текст. Здесь вы последовательно работаете с тем, что действительно влияет на выступление: вниманием, голосом, дыханием, страхом, структурой речи, методами убеждения и пониманием аудитории.

Важный принцип этого материала – вы управляете вниманием зрителя только тогда, когда научились управлять своим. Поэтому подготовка начинается не с текста, а с внутреннего состояния, телесной и голосовой готовности.

Задача другая – чтобы вы вышли на сцену собранным, уверенным и понимающим, что именно вы делаете и зачем. Здесь нет задачи сделать вас «идеальным спикером».

Следуйте заданиям, выполняйте упражнения, записывайте себя на видео, анализируйте ощущения. Даже при минимальном опыте вы заметите, как меняется подача, голос и реакция аудитории.

И именно этому посвящены следующие семь шагов. Неделя – это достаточно, если знать, что именно тренировать.

1. Изучаем основы внимания.

Внимание играет фундаментальную роль в актерском искусстве. Если актер не владеет своим собственным вниманием, он не сможет управлять вниманием зрителя.

Сам закон можно сформулировать следующим образом: актер должен уметь выбирать правильный, конкретный обоснованный объект внимания, с которым он работает в данный момент.

С точки зрения науки внимание – это когнитивный процесс, который позволяет сосредотачиваться на определенном объекте или явлении, выделяя его из общего контекста и удерживая в фокусе внимания на определенное время. Внимание играет ключевую роль в решении задач, усвоении информации, выполнении заданий и достижении целей. Оно может быть направлено как на внешние, так и на внутренние стимулы, а также на детали, целостность или контекст.

В психологии выделяют несколько видов внимания:

Раздельное (фокусированное) внимание: сосредотачивание на одном объекте, игнорирование всего остального. Например, когда вы читаете книгу, ваше внимание фокусируется на тексте, игнорируя окружающие звуки.

Распределенное внимание: способность обращать внимание на несколько объектов одновременно. Например, при приготовлении ужина вы следите за несколькими процессами одновременно.

Переключающееся внимание: способность быстро переключаться между разными задачами и объектами внимания. Например, при работе за компьютером одновременно проверять почту, отвечать на звонки и читать документацию.

Долговременное внимание: способность сосредотачиваться на задаче или объекте внимания в течение продолжительного времени. Например, при подготовке к экзамену вы долго и упорно учите материал.

Селективное внимание: способность обращать внимание только на необходимую информацию, игнорируя все остальное. Например, при прослушивании лекции вы фильтруете ненужную информацию и сосредотачиваетесь на ключевых моментах.

В актерском мастерстве, важно знать, что сценическое внимание бывает двух видов: произвольное и непроизвольное. Произвольное внимание требует усилий и сознательного направления. Непроизвольное внимание – это внимание, которое вы естественно обращаете на происходящее вокруг вас. Понимание и управление этими видами внимания помогает актеру лучше взаимодействовать с аудиторией и создавать более живые и натуральные персонажи на сцене.

Важно отметить, что есть органы чувств, благодаря которым мы воспринимаем новую информацию.

Зрительные органы (глаза): они позволяют воспринимать световые стимулы и формировать визуальные образы.

Слуховые органы (уши): реагируют на звуковые волны, позволяя воспринимать звуки и речь.

Обонятельные органы (нос): обнаруживают различные запахи.

Вкусовые органы (язык): реагируют на разнообразные вкусы и ароматы.

Осязание (кожа): обнаруживают тактильные и термические стимулы, такие как давление, тепло, холод и боль.

Эти пять чувств являются наиболее важными для восприятия новой информации именно благодаря им мы можем манипулировать вниманием самого зрителя.

Следует отметить, что существует понятие "шестого чувства". Но это не интуиция как многие скажут. Определим сразу: Интуиция представляет собой подсознательный выбор реше-

ния на основе прошлого сознательного или подсознательного опыта. Это процесс ассоциативного принятия решений на основе имеющихся данных.

Шестое чувство, на актерском языке, можно назвать психофизикой. Оно проявляется в моментах, когда психическое состояние человека влияет на его физическое состояние. Примером такого влияния может быть ощущение взгляда человека на вас в автобусе, даже если вы не смотрите на этого человека и не слышите его, то вы можете ощущать наличие взгляда, эмоции или атмосферы. И соответственно определять характеристики, такие как доброжелательность или враждебность, и даже предполагать пол и возраст человека. Это явление иллюстрирует, как психическое состояние может воздействовать на восприятие через остальные чувства.

Актеры, зависят от своих чувств и способности воссоздавать их на сцене. Нужно научиться понимать ощущения и воссоздавать их.

Теперь вернемся к вниманию. Сейчас я расскажу несколько упражнений которые могут помочь вам тренировать внимание.

Упражнение на восприятие чувств: Выберите одно чувство: слух, запах, обоняние, осязание или зрение. Постарайтесь вспомнить ощущение какого-то конкретного объекта. Например если это вкус, то можете воссоздать ощущение лимона.

Множественные объекты: Актеры на сцене часто должны уделять внимание разным объектам или действиям. Попробуйте упражнение, в котором вы будете фокусировать свое внимание на нескольких объектах сразу. Например, вы можете сначала смотреть на один объект, затем добавить еще один, и так далее. Это поможет вам развить способность управлять вниманием на сцене.

Зеркальные движения: Если у вас есть партнер, поставьте его перед собой. Попросите его выполнять любые движения, а вы должны зеркально повторить их. Это упражнение поможет вам развить чувство синхронизации и внимания к действиям других актеров.

Поиск однотипных элементов: Ваша способность быстро находить схожие элементы может пригодиться на сцене. Найдите предметы или изображения в вашем окружении, которые имеют одинаковый цвет. Например, попробуйте найти все красные предметы в комнате. Это поможет вам лучше различать и выделять схожие элементы на сцене. Далее все предметы на какую-то букву. Это упражнение поможет вам держать во внимании несколько объектов и анализировать ситуацию вокруг вас.

Распознавание звуков: Слушайте звуки, находящиеся в вашем окружении. Попробуйте запомнить, откуда идут эти звуки и их источники. Это упражнение поможет вам развивать слуховое восприятие.

Выделение музыки: Прослушивайте музыку и попробуйте выделить отдельные инструменты или мелодии. Затем попробуйте воспроизвести некоторые ноты или мелодии, которые вы слышали.

Итак фиксируем:

1. Чтобы манипулировать вниманием зрителя, сначала надо научиться самому контролировать его.
2. Куда смотрите вы, туда смотрит и зритель.
3. Выбирайте правильный осознанный конкретный объект внимания который необходим именно сейчас. То есть работая с конкретным человеком обращайтесь внимание на него, а не на другой какой-то объект который никак не связан с вашим действием.

2. Выбираем типы выступлений.

Выступления могут значительно различаться по своему характеру, цели и аудитории. Вот некоторые из основных типов выступлений и их различия:

Обучающая лекция: Этот тип выступления ориентирован на передачу знаний и информации. Лектор представляет содержательный материал аудитории. Обычно это происходит в учебных заведениях, но также может использоваться в корпоративных тренингах. Обучающая лекция имеет стройную структуру и четко определенную тему.

TED-доклад: TED-доклады отличаются своей краткостью и акцентом на простое и ясное изложение сложных идей. Они предназначены для широкой аудитории и часто включают элементы вдохновения и мотивации. Главная цель TED-доклада – поделиться чем-то важным и вдохновить слушателей.

Обзор и сравнение: Это выступление направлено на анализ и сравнение различных объектов или явлений. Оно часто используется в научных исследованиях и журналистике. Обзор и сравнение требует объективности и детального анализа.

Рассказ: Рассказ может иметь множество форм и стилей. Он может быть автобиографическим, художественным, историческим и многим другим. Этот тип выступления позволяет рассказчику поделиться с аудиторией своими личными историями и переживаниями.

Заявление на продукт: Такие выступления используются, когда нужно представить новый продукт или идею. Они ориентированы на убеждение аудитории в ценности и полезности продукта. Это часто используется в маркетинге и предпринимательстве.

Парный доклад: В парном докладе два спикера работают вместе, чтобы представить материал. Это может обогатить контент выступления и добавить разнообразие взглядов. Однако такие выступления требуют хорошей координации между спикерами.

Каждый тип выступления имеет свои цели, структуру и методы воздействия на аудиторию. Выбор подходящего типа зависит от целей выступления и аудитории, которой вы обращаетесь.

Жанры выступлений.

Давайте обсудим различные жанры выступлений. Жанр выступления – это определенный стиль вашего выступления, который соответствует его цели и контексту. Рассмотрим несколько основных жанров:

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.