Ержан Нуршанов

УВЕРЕННЫЙ ОРАТОР

Книга-тренажёр: от дрожи в голосе
до удовольствия от выступлений



Ержан Нуршанов

Уверенный оратор

«Автор»
2026

Нуршанов Е. С.

Уверенный оратор / Е. С. Нуршанов — «Автор», 2026

Перед выступлением дрожит голос, в голове пусто, а руки не знаешь, куда деть? Вам есть что сказать, но страх не даёт сказать это ярко. «Уверенный оратор» — книга-тренажёр, которая снимает страх сцены через тело, а не через уговоры. 25 глав с упражнениями и 7 видео-проб на телефон: вы снимаете себя «до» и «после» и видите разницу своими глазами. Вы научитесь говорить так, чтобы слушали, держать паузу и внимание зала, спокойно отвечать на неудобные вопросы и не бояться камеры. Автор — бизнес-тренер Ержан Нуршанов, основатель сообщества Voice of Mentors.

© Нуршанов Е. С., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Уверенный оратор 5
Вступление. Моя скромность никому не нужна 6
Как устроена эта книга 7
Правила работы с книгой 8
Видео-проба № 0 «До» 9
Глава 1. Что тело делает со страхом 10
Суть: рефлексы берут верх над разумом 11
Тренировка 1. Карта моего страха 12
Тренировка 2. Длинный выдох 13
В группе 14
Самопроверка 15
Глава 2. Страх неудачи 16
Конец ознакомительного фрагмента. 17

Ержан Нуршанов
Уверенный оратор

Уверенный оратор

Ержан Нуршанов
Книга-тренажёр: от дрожи в голосе до удовольствия от выступлений

Вступление. Моя скромность никому не нужна

Когда-то я занимался очень крупным IT-проектом. За время работы над ним у меня было два шанса выступить перед людьми, от которых зависело очень многое. Первый раз — перед миллиардером. Второй — перед премьер-министром страны.

И оба раза мне не хватило чуть-чуть. Чуть-чуть смелости. Чуть-чуть наглости. Где-то я забыл слово. Где-то был слишком скромен — там, где нужно было говорить громко и уверенно о том, что мы сделали.

Такие шансы не повторяются по заказу. И тогда я понял простую вещь: **моя скромность никому не нужна.**Ни проекту, ни команде, ни людям, которым мы могли помочь. Хорошая идея, рассказанная робко, проигрывает средней идее, рассказанной ярко.

Я начал выступать. Выступать — и учиться тому, как выступать классно. Эта книга — то, чему я научился сам и чему потом научил сотни людей на своих тренингах.

Как устроена эта книга

Это не учебник, который читают и ставят на полку. Это тренажёр. Уверенность на сцене — навык тела, а не знание в голове. Её нельзя прочитать, её можно только натренировать.

Книга состоит из шести частей:

Страх.Что тело делает со страхом и почему мы боимся неудачи, критики и отвержения.

Тело.Подготовка к выходу, поза, руки, глаза, свобода движений.

Голос.Разминка и ключевые параметры речи: громкость, темп, паузы, интонация.

Содержание.Подготовка, каркас речи, истории и внимание зала.

Зал.Импровизация, энергетика, сложные слушатели и неудобные вопросы.

Камера.Почему камера страшнее зала и как с ней подружиться.

Каждая глава построена одинаково: история из зала, суть, тренировки, упражнения для группы и самопроверка. После каждой части вас ждёт **видео-проба—** короткое выступление на камеру. Всего их семь: от № 0 до № 6.

Правила работы с книгой

- **Делайте, а не читайте.**
  Глава без выполненных тренировок — прочитанная глава, но не освоенная.
- **Одна глава — один-два дня.**
  Не спешите. Тренировкам нужно 15–30 минут в день.
- **Снимайте себя.**
  Телефона достаточно. Камера покажет то, чего вы не замечаете изнутри.
- **Сравнивайте только с собой.**
  Ваш соперник — вы на прошлом видео, а не блогер с миллионом подписчиков.
- **Ищите сцену.**
  Каждое собрание, тост и разговор у кассы — это маленькое выступление и бесплатная тренировка.

Если вы занимаетесь в группе или ведёте тренинг, смотрите разделы «В группе» в каждой главе и приложение «Для тренеров».

Видео-проба № 0 «До»

Прежде чем перевернуть страницу, зафиксируйте точку старта. Это видео нужно не для того, чтобы им гордиться. Оно нужно, чтобы в конце книги было с чем сравнить.

Тема:расскажите о себе. **Длительность:**1 минута.

Поставьте телефон на уровне глаз в 1,5–2 метрах от себя. Снимайте стоя, хотя бы по пояс.

Дайте себе одну минуту, чтобы подумать, о чём сказать. Не больше.

Включите запись и говорите. Один дубль. Не переснимайте, даже если сбились — нам нужна честная точка старта.

Посмотрите запись и оцените себя по анкете самооценки (приложение 3). Заполните столбец «До».

Заполните «Карту моего страха» из главы 1 — или отложите её до первой главы.

Сохраните видео в отдельную папку «Уверенный оратор». Вы вернётесь к нему в видео-пробе № 6.

Не удаляйте это видео, как бы оно вам ни нравилось. Через несколько недель оно станет вашим любимым.

Глава 1. Что тело делает со страхом

Страх управляет нами, пока у нас нет опыта и знаний.

Вас приглашают к сцене. До микрофона пять шагов, и за эти пять шагов тело успевает сделать всё по-своему. Сердце стучит в ушах, ладони влажные, колени чужие. Вы открываете рот — и слышите не свой голос, а тонкий и дрожащий.

В голове при этом всё понятно: тему вы знаете, слайды готовы, в зале сидят нормальные люди. Но тело слушает не голову. И это самое важное, что нужно понять в начале этой книги: страх сцены не лечится уговорами. Его снимают через тело и опыт.

Однажды на мой тренинг пришёл молодой человек. Задание было простым: в мини-группе из пяти человек встать и сказать, как тебя зовут и чем ты занимаешься. Он встал — и замер. Покраснел, напрягся всем телом и молча смотрел на группу. Потом развернулся и вышел из кабинета.

Я выбежал за ним и остановил его в коридоре. Мы вместе продышались. Я обнял его, немного постучал по спине и помог ему вернуться в себя. Он вернулся в зал и потихоньку, с паузами, рассказал о себе.

Через месяц — 12 занятий по полтора часа — у группы была защита в ночном клубе. Тот самый парень стоял с микрофоном перед огромной аудиторией и отжигал острые анекдоты так, что зал хохотал.

Его тело не стало другим. Оно просто получило новый опыт. Даже самые тяжёлые ситуации решаются навыком и тренировкой.

Суть: рефлексы берут верх над разумом

Сотни тысяч лет человек оказывался под пристальными взглядами в одном случае: когда ему угрожали. Нервная система не отличает зал на сто человек от стаи хищников. Она видит много глаз, направленных на вас, и включает режим «бей или беги» — быстрее, чем вы успеваете подумать.

Каждый симптом на сцене — это тело, которое готовится спасать вас:

Что вы чувствуете
Что делает тело

Сердцебиение
Гонит кровь к мышцам, чтобы было чем бежать

Потливость
Заранее охлаждает себя перед нагрузкой

Дрожь рук, ног, губ
Мышцы напряжены, а движения нет — энергии некуда деться

Дрожащий, сдавленный голос
Зажимает горло и голосовые связки, дыхание становится частым и верхним

Подташнивание
Отключает пищеварение — сейчас не до еды

«Всё забыл»
Передаёт управление рефлексам, длинные рассуждения подождут

Отсюда два вывода, на которых построена вся книга.

Первый: с вами всё в порядке. Дрожь — это не слабость и не «не моё». Это лишняя энергия, которой пока некуда деться. Опытные спикеры тоже волнуются. Разница в том, что они научились переводить эту энергию в голос, жест и драйв.

Второй: рефлекс не переубедить, его можно только переучить. Фраза «успокойся, тут нечего бояться» не работает, потому что обращена к разуму, а решает тело. У вас есть два рычага, которые достают до рефлексов:

- **Дыхание.**

Вдох включает тело, выдох успокаивает. Когда выдох длиннее вдоха, нервная система получает сигнал «опасности нет». Это первая помощь, и вы освоите её в этой главе.

- **Опыт.**

Каждый раз, когда вы выходите к людям и ничего страшного не случается, рефлекс чуть-чуть переучивается. Именно поэтому эта книга — тренажёр, а не учебник. Ваши семь видео — это семь уроков для нервной системы.

Тренировка 1. Карта моего страха

10 минут. Нужны блокнот и тихое место.

Чтобы управлять страхом, сначала нужно знать, как именно он приходит к вам. У каждого свой набор: одни краснеют, у других трясутся колени, у третьих пропадает голос.

Сядьте удобно и закройте глаза.

Представьте ситуацию: вас неожиданно просят выйти и сказать пару слов перед ста людьми. Все повернулись к вам.

Наблюдайте за телом 30–60 секунд. Где что-то меняется? Сердце, дыхание, живот, горло, руки, ноги, лицо?

Откройте глаза и запишите три главных сигнала своего тела.

Оцените силу страха по шкале от 0 до 10 и поставьте дату.

Это ваша точка отсчёта. В конце книги вы сделаете эту карту ещё раз и сравните.

Тренировка 2. Длинный выдох

5 минут. Можно делать где угодно: дома, в коридоре, в зале перед своим выходом.

Главное правило: выдох в 2–3 раза длиннее вдоха.

Сядьте или встаньте ровно, плечи опущены.

Вдох через нос на 3 секунды.

Медленный выдох через рот на 6 секунд.

Паузы между вдохом и выдохом делайте по состоянию — как удобно именно вам. Не гонитесь за цифрами из интернета.

Сделайте 10 повторов. Когда станет легко, увеличьте: 4–8, 5–10, 6–12.

Если закружилась голова, вернитесь к обычному дыханию и продолжите с меньшим счётом.

Проверьте действие: снова представьте ситуацию из тренировки 1 и оцените страх от 0 до 10. Число изменилось? Это и есть ваш первый рычаг.

Отныне делайте это дыхание за 5 минут до каждого выступления — и в каждой тренировке этой книги перед видеозаписью.

В группе

- **Карта страха по кругу.**

Каждый называет свои три сигнала тела. Обычно уже к третьему человеку группа понимает: боюсь не только я. Это само по себе снижает напряжение.

- **Дыхание вместе.**

Ведущий вслух считает вдох и выдох, группа дышит в одном ритме 10 циклов. До и после все показывают на пальцах свою оценку страха от 0 до 10.

Самопроверка

- ☐ Я знаю три главных сигнала, которыми моё тело реагирует на страх
- ☐ Я записал свою точку отсчёта от 0 до 10 с датой
- ☐ Я понимаю, что дрожь — это энергия, а не слабость
- ☐ Я сделал 10 циклов дыхания 3–6 и заметил, что изменилось

В следующей главе мы разберёмся с первым из трёх главных страхов оратора — страхом неудачи.

Глава 2. Страх неудачи

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.