

**Радислав Гандапас**  
**Камасутра для оратора (Часть\_2)**

**Содержание данного материала защищено авторскими правами. Любые действия, кроме чтения, в отношении него могут быть осуществлены только с согласия правообладателей.**

Каковы у оратора шансы «перепрограммировать» настрой уже «заведенной» толпы? Можно ли как-то выявить ту грань, когда это еще можно попытаться сделать, не завершив дело «суицидом»?

По закону маятника, качнуть уже заведенную толпу в свою сторону многократно легче, чем раскачать. А не хлопнет ли Вас за это на месте тот, кто эту толпу так старательно заводил, – вот в чем вопрос. Тут и суицид не поможет. Грань определяется очень просто. По всем внешним первичным признакам легко можно определить, что толпа достигла пика возбуждения, находится в верхней точке экстремума. Или почти в ней. Тут-то и надо дать обратный ход. Только очень легко, без усилий. Было бы проще, если бы мы рассматривали конкретную ситуацию.

Как быть знающей, хорошо образованной, но молодой девушке, если ей необходимо выступать перед аудиторией мужчин среднего возраста, достигших некоторого положения в обществе? Да еще принимая во внимание, что основное впечатление формируется в первые секунды восприятия?

Первое, что нужно сделать, сразу отказаться от соперничества с ними в какой-либо области. Об этом нужно прямо заявить. Часто люди, о которых Вы говорите, имеют выраженную привычку соревноваться. Иногда – доказывая самому себе, что достойны внимания других людей. Часто именно по этой причине они и достигают «некоторого положения в обществе». Но это уже психология. Дело не в этом. А в том, что перед ними понты колотить – все равно что показывать Чиччолине стриптиз. У них возникнет естественное желание поставить Вас на место. И Вы даже не знаете, на какое. Таким образом, Вам пригодятся фразы: «Не мне вас учить, что...», «Безусловно, вы в курсе, что...», «Я, конечно, не могу соперничать с вами в...», «Кому как не вам известно о...». Удачи Вам, знающая, хорошо образованная, но молодая девушка!

Какое количество участников можно считать толпой? Можно ли тренинговую группу (9-12 человек) считать толпой? В какой мере применимы законы управления толпой, приемы противодействия, парирования, убеждения могут быть применены на тренинге? В какой степени участники тренинга подвержены влиянию законов толпы?

Группа на тренинге, безусловно, скорее, аудитория. Да и то до тех пор, пока не начинаются групповые упражнения. А на моем тренинге первое упражнение проходит на десятой минуте. Это именно «группа». Вот вам еще одна разновидность массовых сборищ. По моему опыту, участники тренинга влиянию законов толпы не подвержены. Их IQ остается довольно высоким (да и не в моих интересах его снижать). Легкие манипулятивные техники, конечно, срабатывают. Срабатывают и тяжелые. Иногда это нужно, чтобы замотивировать участников на приобретение навыков. Особенно это касается корпоративных групп, когда люди не сами пришли за свои деньги, а их согнало начальство. Если этот прием проведен филигранно, никаких приемов противодействия, парирования и убеждения не нужно. Тренер вообще не должен быть с группой в ситуации противостояния. Должно быть взаимодействие. Таким образом, речь, скорее, может идти о приемах привлечения и удержания внимания, вовлечения, визуализации.

Если не сложно, уж больно трепетная тема: рассказали бы побольше о том, как остановили драку с помощью СЛОВА... И вообще, можете уделить внимание изничтожению агрессии словом?

Дело было в Казахстане. Это важно. И вот почему. За десять дней, что я там провел, я заметил, что там более молодые встают, когда входят старшие. Младшие старших не перебивают. А когда появляется отец, сын вскакивает, чем бы он ни был занят, и вытягивается в струнку. Понятно, что сегодня Алматы – очень современный город. Понятно, что у молодежи совсем другие ценности, чем у более старших поколений. Но уважение к возрасту и родителям еще живет на уровне инстинктов. Именно эта подмеченная деталь и стала залогом моего спасения и спасения моего спутника той весенней ночью. Возможно, спасения не от гибели, но от тяжелых увечий – точно.

Итак, закончился последний день последнего из трех тренингов, которые я провел тогда в Алматы. Ничто не предвещало беды. Один из участников вызвался мне на прощание показать лучший ночной клуб города «Пирамида». Клуб оказался действительно очень хороший. В самый разгар веселья группа молодежи предложила моему товарищу выйти на воздух. На то, чтобы сообразить, что может означать это предложение, у меня ушло секунд десять. Это было очень много. Я бросился им вслед, хватая и таща за собой всех охранников, что встретил на пути. Когда открылась дверь, я увидел человек шесть – восемь, наносивших тяжелые и жестокие удары по лицу моего товарища, который был уже не в состоянии защищаться. С помощью охраны этот клубок удалось просто растащить. И с помощью слов. Нескольких. Но их я привести не могу.

Дальше было следующее. Охрана объявила, что все «разборки» за пределами клуба их не касаются, и посоветовала окружившей нас группе (предвкушавшей продолжение расправы) отойти метров на двадцать и там делать с нами все что душе угодно. «Ну все, теперь вам... (тут было слово, рифмующееся со словом "конец")», – сказал один из парней. «Ну все, теперь нам... (тут было то же слово)», – одновременно с ним подумал и я. Но мой астролог определенно сказала мне, что в этом году мне не грозит смерть. Я это очень хорошо помнил в тот момент. И тут пришла спасительная идея.

Я задал вполне уместный вопрос, кто тут старший. Вперед вышел казах явно младше меня. Дальше все пошло как по маслу. Я спросил его о возрасте. Когда он ответил, я назвал свой. «Тебя учили старших уважать?» – был мой вопрос. (Участники моих тренингов сейчас явно отслежат прием перехвата и удержания инициативы.) «Я по возрасту мог бы быть твоим отцом? Разве так с

отцом себя ведут? Опустит руки, когда говоришь со старшим, и слушай, что тебе говорят. Почему ты так себя ведешь?» Тут пошла серия вопросов, которые я сыпал наугад, надеясь зацепить несколько из тех, что он наверняка слышал в детстве от своего отца.

Когда по его позе и выражению лица я понял, что он окончательно перенесся в беспамперсное детство, я выдал предписание: «Сейчас ты уведешь своих (которых оказалось раза в два больше, чем я первоначально предполагал) и дашь нам спокойно уехать, а завтра мы встретимся в час дня на пустыре у... (тут я назвал место) и закончим сегодняшний разговор». Очень важно перенести конфликтную ситуацию по времени и месту. Это перенаправление агрессии. А просто остановить ее очень сложно. Если бы я предложил просто дать нам уехать, его не поняли бы свои же. Итак, предводитель шайки отошел к своей группе, объясняя что-то по-казахски. Мы же, стараясь не делать резких движений, прокрались к стоянке такси и не торгуясь вскочили в первую же машину, крикнув по-мосфильмовски шоферу: «Гони!».

Назавтра мой товарищ уже пришел в себя, но слабонервным его было лучше еще недельку-другую не показывать. Самое интересное, что к назначенному времени мы были в условленном месте, взяв с собой подкрепление в виде одного местного парня. Как и ожидалось, все закончилось взаимными извинениями и пожатием рук.

Да, я не сказал о причине всего этого безобразия. Мой спутник в танце задел чью-то девушку...

Один из возможных выводов: старайтесь как можно больше узнать об аудитории, перед которой вам предстоит выступать. Задайте себе сами несколько вопросов: кто эти люди, что их интересует, чего они боятся, что ценят, кого уважают, кого презирают?

Это поможет яснее представить, какие механизмы воздействия на них можно использовать.

Возникла определенная проблема с преподам. Данный препода ставит оценки исключительно по зачетке, то есть смотрит, как студент вообще сдает экзамены, и даже если по его предмету ты круглый отличник, готовился ко всем семинарам и знаешь все назубок, то пятерка тебе не светит, так как по другим предметам ты шаток и валок. Хотелось бы узнать, как отвлечь препода от зачетки, если все, что я буду ему рассказывать, он слышал много-много раз, сотни раз, если не тысячи. Что в этом случае можно предпринять? Если ничего – это тоже ответ.

«Ничего» еще никогда не бывало ответом. Прием, который можно тут применить, называется «Проговорить вслух стереотипы аудитории». В Вашем случае можно сказать: «Да, по остальным предметам у меня действительно не особо блестящие результаты. И я понимаю, что мне будет непросто убедить Вас, что к Вашему предмету я подготовился лучше. Но я попытаюсь». Внутренне препода кивает и соглашается, а это уже немало. При этом оригинальность вступления уже сама по себе вызовет внимание. Ему захочется сказать: «Ну-ну, поглядим...». Тут еще важно, как Вы это скажете. За стопроцентный результат поручиться не могу, но шансы Ваши повышаются. Ни пуха!

В идеале (или «за пределами») выступающий должен быть внутренне убежден: что он будет доносить слушателям, будет им во благо. Человеку дана свобода выбирать род своей деятельности. Манипуляции сознанием слушателей с целью достижения корыстных целей дают тяжелые кармические последствия для выступающего, А ТАКЖЕ ДЛЯ ТОГО, КТО ЕГО ЭТОМУ НАУЧИЛ. Попробуйте почитать Кастанеду. Мои искренние симпатии автору рассылок, Екатерина.

Глупости Вы говорите, Екатерина вместе с Кастанедой. Эдак мы придем к тому, что кузнец, выковавший топор, которым Раскольников старушку рубанул, жарится с ним на одной сковородке. С какой радости?! А плотники, построившие корабль Христофору Колумбу, теперь платят кармические долги за души погубленных индейцев. А учитель географии Адольфа Гитлера отдувается на том свете за задушенных в газовых камерах евреев. А Христос, видимо, должен по всей строгости закона ответить за Крестовые походы и Варфоломеевскую ночь. Или нет?!! Я очень прошу Кастанеду дать мне заниматься моим делом и не вешать на меня кармическую ответственность за содеянное моими учениками.



Не могли бы Вы рассказать о том, как выступать перед воображаемой аудиторией, когда стоишь перед камерой с оператором и делаешь вид, что в зале сидит много людей. Просто нужно снимать тренинг по Интернету (это мой первый опыт подобного рода), а меня клинит перед камерой – нет контакта с людьми, это при том, что в универе я могу хоть перед всем своим потоком что-нибудь рассказывать. Надеюсь, поможете советом.

Очень просто решается вопрос. Я так делаю. И не только я – Андрей Макаревич так снимает «Смак». И не только он. Сажаете за камеру живых людей. Желательно тех, кто заведомо доброжелательно к Вам относится. Но очень важно работать все же не на них, а на зрителя. В противном случае зрители почувствуют, что они «не при делах». Гарантирую – поможет.

Я замечаю за собой такую особенность: боюсь получить от людей ответ «нет»! И поэтому очень часто избегаю каких-либо просьб или действий, сознательно и подсознательно боясь получить «нет»! Это одна из самых главных для меня проблем. И я хочу избавиться от этого. Будет здорово, если Вы мне подскажете, как это сделать.

Я угадаю, если скажу, что Вы относитесь к людям, которые сами говорить «нет» не умеют? Кто-то из великих сказал: «Если ты не умеешь говорить "нет", твое "да" тоже ничего не стоит». И был абсолютно прав. С сегодняшнего дня начните отказывать, если не хотите что-то делать. Отследите, как улучшится к Вам отношение окружающих. Отследите, насколько проще Вам будет выступать перед публикой, призывая ее к чему-либо без боязни быть отверженным.

В этом учебном году мне дали четыре предмета. Хотя я и стараюсь хорошо подготовиться в смысле лекций и занятий, но не могу уверенно выступать перед аудиторией, и самая большая моя проблема в том, что я не могу воплотить свои мысли в слова. Это у меня получается как-то медленно, и пока я превращаю мысли в слова, думаю, что, например, кажусь собеседнику недалеким, что он плохо думает о моем произношении и так далее, и в результате этого еще более комплексую. Хотя на любой вопрос у меня есть быстрый ответ. Дорогой Радислав, если можете, посоветуйте мне, как избавиться от этого комплекса. Буду вам очень признателен.

Я уже несколько раз писал, что оратор и аудитория вступают в своеобразную интимную связь, в которой оратор выступает с позиции мужчины независимо от своего биологического пола, а аудитория – с позиции женщины. Думать о том, насколько Вы нравитесь сидящим в зале, – женская позиция, поэтому для оратора неприемлема. Мужчина не думает о том, какое впечатление он производит, он думает о цели коммуникации. А впечатление становится побочным эффектом. Впрочем, мы знаем мужчин, которых заботит больше всего, удастся ли ему понравиться. И он из штанов выпрыгивает, чтобы поразить женщину. Парадокс в том, что именно такие мужчины (как показал мой личный опрос) женщинам меньше всего и нравятся. Как ни странно, они сторонятся мужчин, излишне заботящихся о своем теле и гардеробе. Но очень тянутся к мужчинам, делающим СВОЕ ДЕЛО.

Итак, именно ДЕЛО, а не ВПЕЧАТЛЕНИЕ должно стать для Вас тем, на чем следует сконцентрироваться во время чтения лекций. Перед лекцией поговорите сами с собой. Очень важно, чтобы Вы словами (хотя бы мысленно) проговорили, что конкретно хотите донести до аудитории и каких действий в результате от нее ждете. И во время выступления задавайте мысленный вопрос (себе, конечно): «То, что я сейчас делаю, и то, как я это делаю, скорее приближает к заявленной цели или скорее отдаляет?»

Разве человек, спасающий из огня ребенка, думает, как он выглядит, насколько эффектно он делает прыжок, разве он просит телерепортеров сделать еще один дублик? Разве баскетболистка в решающие секунды матча подводит губки и глазки? Разве ученый в минуты гениального прозрения задается вопросом, похож ли он в этот момент на роденовского мыслителя? Они в этот момент делают СВОЕ ДЕЛО, и им не до впечатлений публики. Да и публика будет уважать их за то, ЧТО они сделали, а не за то, КАКОЕ впечатление они при этом произвели.

Именно поэтому я не рекомендую своим ученикам ходить учиться

публичным выступлениям к театральным педагогам. Ибо актерская профессия по определению женская. Актер всецело поглощен тем, как он выглядит, какое впечатление производит, насколько нравится и так далее. Он выбивает из публики аплодисменты и этим уже вполне удовлетворен. Эта ориентация на ВПЕЧАТЛЕНИЕ влияет на актеров-мужчин даже за пределами сцены. Кто знаком с театральным закулисьем, знает, что театральная труппа – типично женский коллектив, хотя наполовину состоит из мужчин по биологическому полу. Со всеми склоками, интригами, ревностью к главрежу, сплетнями и пересудами. Причем в этом мужчины участвуют так, что женщинам и не снилось.

У Вас есть ДЕЛО и мерилom вашего успеха является простой параметр: достигаете вы ЦЕЛИ или нет. Надеюсь, это поможет Вам в работе с аудиторией. Комплексы тут ни при чем, просто у Вас была неправильная установка. Удачи в работе со студентами! Желаю Вам воспитать эффективных специалистов и хороших людей!

Не считите за нахала, но подскажите, где мне достать все ваши рассылки, так как я только недавно стал их получать.

На сайте [www.radislaygandapas.com](http://www.radislaygandapas.com) есть кнопка «Архив рассылки». Нажмите ее – и будет Вам счастье. Но счастье возможно только в режиме online, нахал.

Руководитель попросил меня читать лекции по моей же специальности студентам одного из вузов. И вот здесь-то проблема. Вроде бы лекции все подготовлены, материалом владею, могу рассказать в доступной форме, но мне становится страшно перед аудиторией, я боюсь оторваться от бумажки и что-то писать на доске, ходить по аудитории (не будешь же с бумажкой курсировать), теряю мысль, стараюсь побыстрее закончить. Но что хуже всего – очень часто голос становится неровный (тихий или излишне громкий, а иногда и повизгивающий). Не могли бы Вы подсказать какие-то упражнения, которые помогли бы овладеть голосом (модулированность, ровный тон, хорошо произносимые шипящие – об этом я где-то читала)?

Голосом занимается Владимир Багрунов, который живет в Санкт-Петербурге. Позавчера один из моих учеников специально приехал и тряс мне руку так, что чуть не оторвал основной орган жестикуляции. По моей рекомендации он съездил к Владимиру на индивидуальный курс и был поражен достигнутыми результатами. Проводятся и групповые тренинги. По моей просьбе он приезжал несколько раз в Москву. Сайт этого гражданина (Багрунова, а не моего ученика, конечно) [www.bagratid.com](http://www.bagratid.com)

По поводу бумажки скажу так: долой! Не пишите текст выступления. Ибо писание и говорение – два принципиально разных типа коммуникации. И даже разные участки коры головного мозга этим занимаются. Нельзя два этих дела делать одновременно и при этом эффективно. Мамы, читающие детям вслух, подтвердят, что иногда сами не могут вспомнить некоторых деталей прочитанного. Если же читают про себя (не про себя, а про Серого Волка, конечно, но при этом про себя), то запоминают гораздо лучше. Кстати, ребенок с гораздо большим интересом слушает мамин пересказ, чем чтение. Да и согласитесь, именно рассказывая сказку, а не читая, Вы более артистичны.

Что приходит на ум, когда мы говорим о Брежневe? Что вменяется ему в вину? Что является основной хохмой для пересмешиков? О его делах и политической позиции забыли давно. Помнят, что он читал по бумажке. И если Леониду Ильичу поставят памятник, то и на нем он будет с бумажкой. Итак, бумажки оставляем там, где им и место.

Как же не забыть последовательность мыслей, которые Вы намерены донести до аудитории? Ведь даже зафиксировав тезисы, мы неизбежно будем вынуждены отвлекаться от аудитории и несколько секунд смотреть в бумажку, чтобы найти и прочитать текст тезиса. Учитывая, что человек все равно мыслит образами, а не текстами, мы не записываем, а рисуем, что должны говорить. Оставьте мольберт и палитру. Рисуем пиктограммы – условные и очень

схематичные, предельно простые значки. Если это будете делать Вы сами, без труда вспомните, какой фрагмент текста обозначен тем или иным значком. Я предлагаю располагать пиктограммы вертикально. Пусть их будет не более семи. Листок с изображением можно перегнуть пополам, сделав из него «домик», и поставить в месте, незаметном аудитории: на подоконник, на стол президиума, на трибуну. Я делаю два одинаковых «домика» и ставлю их слева и справа от себя. Поглядывая то в одну, то в другую сторону, я могу не опасаться, что аудитория засечет наличие «суфлера». Кстати, если сидящие в зале и увидят Ваши пиктограммы, они в жизни не догадаются, что это такое и какое отношение это имеет к Вашему выступлению. Если, конечно, они не являются читателями рассылки.

Можно ли узнать, что же Вы даете на своих тренингах? Могут ли они помочь выступать перед аудиторией, потому как перед незнакомой аудиторией мне выступать еще страшнее.

Ну, а как Вы сами-то думаете? Тренинг «Как с успехом выступать публично» может помочь выступать перед аудиторией или все же направлен на развитие навыка прополки овощей? Особенно если учесть, что это лучший тренинг по публичным выступлениям в России. Во всяком случае, лучше не встречали пока ни я, ни те, кого я знаю. А лучший он именно потому, что создан человеком, самостоятельно преодолевшим страх публичных выступлений. На своей шкуре испытавшим все эти слюнявые пронафталиненные приемы риторики, давно истлевшие, как и их сочинители. Выработавшим собственную СОВРЕМЕННУЮ систему и методику подготовки ораторов, проверив ее прежде на себе самом. Создан человеком, избравшим это для себя делом жизни, а не средством заработка.

Что я даю на своих тренингах? Я даю возможность начать получать удовольствие от того, чего сегодня Вы так боитесь, – от выступлений перед аудиторией. Я даю возможность получать не только удовольствие, а результат. Я даю возможность достигать своих жизненных целей через увлечение и вовлечение других людей. Я даю возможность помочь людям реализовать свои цели и мечты. Берете?



Одна из моих университетских преподавательниц утверждает, что полтора часа – это очень много, поэтому через 40 минут надо делать «развлекательный» перерыв, обращаясь к аудитории, заставляя ее отвечать на вопросы и так далее. Это действительно так? Астена.

Астена, Ваша наставница права. Но лишь отчасти. Еще Достоевский в романе «Бесы» отмечал: «Разве можно продержат на одной статье такую публику, как наша, целый час? Вообще я сделал вывод, что будь разгений, но в публичном легком литературном чтении нельзя занимать собою публику более двадцати минут безнаказанно». Это в литературном, а в остальных так и подавно. Наблюдения Достоевского имеют и научную базу. Цикл внимания человека действительно составляет 20 минут. После этого, каким бы захватывающим ни было Ваше выступление, внимание заметно ослабевает. Что делать? Первый вариант: планируя выступление, подгонять его под двадцатиминутный регламент. Вариант второй (если раскрыть тему за 20 минут невозможно): каждые двадцать минут менять характер взаимодействия с аудиторией. Тут Ваша старшая коллега снова права. Кстати, Вы не задумывались, почему школьный урок длится 45 минут? Педагоги знают: 2 минуты на приветствие и наведение подобия дисциплины + 20 минут на проверку домашнего задания + 20 минут на объяснение нового материала выжившим + 3 минуты, чтобы задать домашнее задание, попрощаться и выскользнуть из класса. Заметьте, два цикла принципиально разнятся по характеру взаимодействия. Если в первом цикле активная сторона – ученики, то во втором – учитель. Это, по сути, два разных урока, объединенных в один.

Если ответ положительный, то что делать с аудиторией свыше 20 человек? С небольшой группой можно поговорить. А что делать с курсом?!

До недавнего времени я думал, что в интерактивном тренинговом режиме можно работать только с группой до 20 человек. Мой опыт работы с группой в 57 человек летом прошлого года в Ялте я бы не назвал удачным. Однако этот опыт не прошел даром. Недавно мне пришлось провести сразу несколько тренингов (именно тренингов, а не семинаров!) с аудиторией, превышающей 50 человек. Выяснилось, что просто нужно сменить методику работы. Вы не можете работать с каждым, но можете работать с любым. Вы не можете вовлечь каждого, но можете вовлечь любого. Неожиданно. Задавая вопрос, вы сохраняете зрительный контакт со всей аудиторией и внезапно предлагаете ответить на него человеку, на которого скользнул Ваш взгляд. Это может быть случайная жертва или тот, кто именно в этот момент зазевался. Только эта акция не должна быть актом возмездия за невнимательность. Будьте доброжелательны. Если видите, что у участника эта ситуация вызывает дискомфорт, сразу, не привлекая к нему внимания, переадресуйте этот вопрос тому, в чьих глазах видите готовность и желание ответить. Когда аудитория поймет спонтанность Вашего выбора (а значит, потенциальную возможность быть вовлеченным), внимание к происходящему заметно возрастет. Но повторю, подобное поведение с Вашей стороны не должно носить характер противостояния. Вы просто как бы бросаете в зал мячик. При этом хитрите и обманываете, как бы глядя в одну сторону, а бросая в другую. Это такая веселая игра, которую очень любят дети. Взрослые – те же дети. Играйте с ними – и получится. Независимо от их численности.

Допустим, можно рассказать им что-нибудь интересное, может быть даже смешное, но как потом их «собрать»?

Если станете снова говорить Вы, характер взаимодействия не меняется. Меняется только тема. Возможно, это не позволит Вам запустить новый цикл внимания. Поэтому гораздо лучше перейти к ответам на вопросы Ваших студентов. Можете предложить им привести примеры, рассказать что-нибудь, связанное с рассматриваемой темой (хоть анекдот). Впрочем, рассказ может быть и совсем не по теме. Этот этап не обязательно должен длиться 20 минут, можно гораздо меньше. Но когда Вы вернетесь к основной теме, внимание снова будет достаточно острым. Это работает безотказно. Когда я провожу тренинги, мне приходится работать с аудиторией восемь часов подряд в изнуряющем (для участников) режиме. При этом ценность и концентрация информации очень высоки и даже незначительная потеря внимания одним из участников может привести к существенным потерям. Безусловно, это не единственный прием удержания внимания, который я использую, но он является основным. Даже не глядя на часы, я чувствую, что 20-минутный цикл внимания на исходе и следует сменить характер взаимодействия. Участники тренингов могут рассказать, как это происходит. Впрочем, многие этого даже не замечают. Они просто чувствуют, что восемь часов пролетели быстро, как на одном дыхании, и с удивлением констатируют, что ни разу не поплыли в сон, что часто бывает на лекциях и семинарах даже меньшей продолжительности. В качестве дополнительного предлагаю Вам активно использовать прием «Вовлечение», уже описанный в рассылке (см. архив).

В ходе деятельности нашей организации мы проводим семинары для руководителей и бухгалтеров и всегда, открывая семинар, говорим о нашей фирме. Говорим одно и то же, но это необходимо, чтобы совершить первую продажу нашей фирмы клиенту. Да и заканчиваем одинаково, меняем только слайды! Приемлемо ли поменять начало на что-нибудь другое или лучше не изменять традициям!

Если публика одна и та же, то, повторяя слово в слово уже сказанное на предыдущих встречах, вы снижаете порог чувствительности к информации. Когда в третий (или двадцать третий) раз аудитория услышит те же слова, которыми вы начинали и предыдущие выступления, внимание тут же выключится до появления новой информации. Не будем также забывать, что сообщаемое вами выглядит, скорее всего, как реклама, а это вызывает защитную реакцию в виде сопротивления. Что может даже вылиться в агрессивное поведение в самый неожиданный момент.

Мы уже говорили о том, что выступающий вступает с аудиторией в своеобразную интимную связь, в которой выступает с позиции мужчины (независимо от своего биологического пола), а аудитория – с позиции женщины. Поэтому, чтобы заинтересовать аудиторию, нужно в начале говорить не о себе, а о ком? О ком лучше говорить с женщиной, чтобы она проявила к вам интерес? Конечно, о ней, красивой и неповторимой. Так и с публикой. Я понимаю, что деловая презентация имеет ряд ограничений. И говорить о цвете помады бухгалтера из третьего ряда вряд ли уместно. Тогда во вступительной части просто сместите акцент с рассказа о вашей прекрасной компании на то, какие выгоды (в том числе моральные) даст присутствующим взаимодействие с вами. При этом нужно учитывать, что вхождение в контакт всегда проходит на личностно-эмоциональном плане (основная часть презентации – на предметно-логическом), а значит, обязательно нужно задействовать эмоции и эго сидящих в зале.

Недавно у нас в институте прочитала несколько лекций какая-то профессорша филологии из Великобритании. Мы все ожидали важную тетю типа Маргарет Тэтчер, а пришла такая рубаха-парень (хотя и в возрасте под 50). Так как мы еще недостаточно выучили язык, чтобы с серьезным видом вникать во французские заимствования в английский язык в период средневековья, то просто, не обращая внимания на смысл сказанного, оценивали манеру речи и поведения профессорши. Она держалась достаточно естественно в соответствии с ее имиджем, подставкой для бумаг не пользовалась, в записи заглядывала, только когда надо было написать пример на доске. В общем, на лекции в аудитории царила тишина, и все внимание было приковано к ней (не в пример другим лекциям), несмотря на то, что мы мало понимали. Но окончательно меня поразило, что в завершении лекции, когда наша ректор, которая тоже на ней присутствовала, решила вкратце пересказать нам смысл самой лекции, профессорша с самым независимым видом уселась на стол. В общем, она всех очаровала. Это в Англии они такие непосредственные или все-таки от конкретного человека зависит?

То явление, которое Вы описываете, вытекает из целого набора причин. Конечно, многое зависит от конкретного человека, его внутренней раскованности, коммуникативных навыков и потенциала, просто от владения технологиями работы с аудиторией и опыта. Я незнаком со всеми англичанами и не могу поручиться за всех, но раскованность (во всяком случае, предъявляемая) в общем и целом им свойственна в большей степени вопреки мифу о чопорности, которая, скорее, является ритуалом для незначительной части населения. Такая раскованность в противовес нашей скованности обусловлена определенными культурными традициями. Объективно и то и другое не является ни плохим, ни хорошим. Просто их раскованность для нас заметна, ибо эталонное поведение наших преподавателей очень уж не похоже на их стиль. Кстати, иностранцы (в особенности из США), не понимая этого, после краткой поездки к нам увозят впечатление, что русские – нелюдимые, озлобленные люди. Они это объясняют нашей неулыбчивостью и настороженной реакцией на хлопки по плечу и пороссячий восторг интуриста от встречи с нами. Мы не улыбаемся без повода, а чтобы вытащить из нас улыбку перед объективом фотокамеры, даже всемирно срабатывающий «чи-и-и-з» пробуксовывает. Единственный способ – в момент, когда все серьезно устали, громко и серьезно сказать «жопа». Потом все удивляются, почему на групповых снимках участники моих тренингов всегда так улыбаются, как ни на каких других. Дарю секрет. А англичане и «чизом»

сыты бывают. Вот в чем суть. Кстати, бездарных учителей, тренеров и лекторов я и среди англичан повидал. Не обобщайте. Но стиль, действительно, отличается. Многие из них будто рассылку нашу читали. Все очень активно используют. Впрочем, у них тема публичных выступлений гораздо больше востребована. Тренинги по «презентейшн скиллз» у них проходят все, кому надо и не надо. Они осознают, что для руководителя, большая часть работы которого – говорение с людьми, эти навыки являются одними из определяющих для карьеры. Поэтому раскованно и эффективно выступать их учат уже в детстве. Дискуссионные клубы есть почти в каждом учебном заведении. Детей учат отстаивать свою точку зрения, используя приемы риторики. Да и знаменитый Гайд-парк, где любой желающий может стать оратором, если сумеет заинтересовать аудиторию, только прибавляет имидж технологиям публичных выступлений как таковых. В течение долгого времени нашей государственной системе было невыгодно готовить блестящих ораторов: они могли стать глашатаями оппозиции, а обострения никто не хотел. Поэтому даже в педагогических и юридических вузах предмет «Риторика» сводился к басням о камушках во рту и сложным логическим выкладкам, которые никак не могли быть использованы на практике. О развитии же навыка публичных выступлений у студентов никто не заботился. Впрочем, по инерции, не заботится и теперь. Поэтому, наверное, народу на моих тренингах не убывает. И даже наоборот. И рассылка набирает читателей день ото дня. И фильм «Учимся выступать публично» продается неплохо. Грустно и радостно одновременно.

При публичном выступлении мне тяжело говорить: пересыхает во рту, я с трудом владею своим голосом, вернее сказать, мне сложно придать ему именно ту интонацию, которую хотелось бы. Мне кажется, это от волнения, но даже когда я довольно спокойна перед выступлением, само выступление оборачивается для меня проблемой. Что делать? Как-то тренировать голос? Не буду же я пить поминутно из стакана воду...

Некоторые пьют совсем не воду, чтобы снять напряжение перед выступлением. По этому поводу сразу скажу, что хлопнуть полтинничек перед ответственным выступлением – дело само по себе хорошее. И в первое время действительно чувствуется легкость необыкновенная. Страх улетучился, появился здоровый пофигизм. Мысль быстра. Остроты так и сыплются. Глаза блестят. Щеки горят. Загляденье! Оно и неудивительно. Коньячишка (или что вы там хлопнули) привел к расширению сосудов, более активному периферическому кровоснабжению и к выбросу определенных ферментов в кровь. Но не спешите радоваться. Возможно, вы слышали, что музыканты на свадьбах хорошенько поддают. Это правда. Но только не трубачи и саксофонисты. Ибо для них это только переведение продукта. Алкоголь выводится из организма преимущественно через ротовую полость. Я имею в виду дыхание, а не то, что вы подумали. Так вот, когда трубач исполняет Мендельсона, активизируется работа аппарата (рта и всего, что с ним связано) и испарение выпитого происходит за несколько минут. То же ожидает и оратора. Ибо при активном говорении происходит то же самое. Коньяк испарился. Все пять звездочек одна за другой. И состояние организма сменяется при этом, как вы знаете, на противоположное. Сужаются сосуды, выбрасываются антитела, мысль тормозит и пугается. От таких метаморфоз мы пугаемся и начинаем нести уж такую околесицу, что хоть святых выноси. Позднее происходит рефлексия с констатацией позора, несовместимого с жизнью. Таким образом, допинг я не рекомендую.

Давайте разберемся лучше, что лежит в основе того, что каждое выступление оборачивается для вас проблемой. Даже если Вы не волнуетесь.

Вся жизнь наша проходит в борьбе человеческого (сознания) с животным (бессознательного). Бессознательное заботится о нас, как умеет. Оно ограждает нас от неприятностей, провоцируя на осторожность, доходящую до бездействия. По собственному опыту могу сказать, что предел мечтаний бессознательного – пиво/чипсы/диван/телевизор. Никакой угрозы жизни и здоровью. Когда же мы пытаемся двинуться на пути к жизненному успеху, бессознательное тут же видит в этом угрозу нашей жизни и благополучию и

делает все, чтобы мы свернули с этого пути к диванчику. Бессознательному неведомы такие радости жизни, как творчество, роскошь, финансовое благополучие. Его интересует лишь выживание любой ценой. Именно оно и подсовывает нам в момент, когда мы порываемся что-либо предпринять, мысли вроде следующих: «Куда ты лезешь? Большие деньги – это большой риск. Вот разбогатеешь – и грохнут тебя. Тебе это надо?», «Куда ты лезешь? Здесь все уже поделено. И охота тебе выставлять себя на посмешище?» Именно оно заставляет нас замечать все случаи, подтверждающие мысль, что успех – это опасность. Те, кто сумел преодолеть страшилки бессознательного, добиваются успеха, кто нет, вернулся к диванчику.

А публичное выступление – не что иное, как символическая претензия на лидерство, так неприятная бессознательному в нас. Ибо лидерство – это ответственность за достижение цели. Это ответственность за других людей. Это необходимость сохранять активность и бороться за сохранение лидерства с другими претендентами. У бессознательного просто агония начинается.

И оно идет на крайние меры. Знаете ли Вы, что до 70% заболеваний носят психосоматическую природу? То есть мы заболеваем не вследствие нарушений в работе организма, а из-за того, что нам выгодно заболеть. Вернее, не нам, а нашему бессознательному. Таким образом, мы снимаем с себя ответственность за невыполнение обязательств. Интересно, что в подавляющем большинстве случаев работает правило: люди, любящие свою работу, болеют гораздо реже, а если и заболевают, то в выходные. Люди же, которым работа в тягость, болеют среди недели, поправляясь к уикенду. Более продолжительные болезни нуждаются в отдельном и индивидуальном толковании. Отмечено при этом, что стоит порой больному осознать, в чем выгоды для бессознательного держать его в таком состоянии, как болезнь проходит.

При чем тут публичные выступления? При том, что бессознательное хочет сделать их для вас максимально дискомфортными. Чтобы вы на уровне рефлекса пытались от них освободиться. Даже если вы не волнуетесь, у вас пересыхает во рту, трясутся или потеют руки, появляются желудочные боли, подводит голос, появляется одышка или заикание. В общем, удовольствием то, что вы испытываете, назвать никак нельзя. Бессознательное отучает вас претендовать на опасное для него лидерство через телесные наказания.

Что делать? Как быть? Давайте разберемся, на каком языке говорит с нами наше бессознательное, и попытаемся вступить с ним в диалог. Обычная речь – свойство сознания, и с бессознательным говорить на русском языке – все равно, что танцевать для жирафа в зоопарке.

Давайте поищем с ним общий язык. Как бессознательное обращается с нами? Оно нас убеждает через опыт провальных и дискомфортных выступлений бросить это занятие. Оно доставляет нам телесные муки в виде заикания,



дрожи, желудочных колик, потения и так далее. Оно рождает в нашем воображении страшные картины провала. Итак, бессознательное имеет отношение к категориям «опыт», «тело», «образы». Так и будем с ним общаться.

Начнем с конца. В своем воображении представьте все самые страшные и даже невозможные варианты исхода вашего выступления. Дойдите до абсурда. Представьте, что вас забросали помидорами, что вас даже пытаются побить, представьте, как из зала уходят возмущенные люди, как лучший друг подходит к вам в разгар выступления и говорит: «Не думал я, что ты так бездарно выступишь. Ты мне больше не друг!». Вообразите даже, что вас... В общем, не мне вас учить. Важно не заиграться и закончить этот полет фантазии на позитивной ноте. Поймите, что все эти картины не могут осуществиться ни при каких обстоятельствах, и представьте, как вы блестяще выступаете. Увидьте, с каким вниманием и интересом вас слушают. Услышьте громоподобные овации в финале этого триумфального выступления.

Второе. Работаем через тело. Опустите плечи, выпрямите спину, поднимите голову. Это положение человека спокойного и уверенного в себе. Сделайте двадцать медленных глубоких вдохов. Это дыхание спокойного человека. Подвигайтесь активно, поприседайте, помашите руками. Это позволит выработать излишки адреналина.

Третье. Практикуйтесь постоянно. Используйте каждую возможность выступить. Не концентрируйтесь на том, что не удалось. Фиксируйте удачные моменты речи. Проигрывайте их в воображении время от времени. Возвращайтесь и заново переживайте связанное с успехом удовольствие. Вы вырабатываете сейчас позитивную установку на свои выступления в будущем.

Не пройдет и месяца, как вы перестанете заикаться, у вас перестанет пересыхать в горле, тело станет двигаться легко и непринужденно, а интонации станут вам послушны.

У нас в институте на такой, казалось бы, скучный предмет, как политология, набивается целая аудитория, чего не наблюдается на остальных общекурсовых дисциплинах. Дело в том, что преподаватель (какой-то там доцент по истории) – молодой, но не привлекательный внешне человек – настолько классно все рассказывает, что хохот стоит на протяжении всей пары. Но загвоздка вот в чем (хотя не знаю, загвоздка ли). Он шутливо преподносит материал и положительно относится к шуткам и шутливым комментариям близлежащих студентов. В результате зал опять под парты от хохота съезжает. Материал остается в тетрадках, но не в головах. Что вы думаете по этому поводу? Яна.

Я, Яна, думаю, что это распространенное явление. Первые выпуски нашей рассылки говорили о том, что начинать нужно с постановки цели выступления. И при ее разработке, и во время самого выступления с этой целью необходимо сверяться, задавая себе вопрос: «То, что я сейчас делаю, скорее приближает к цели или скорее отдаляет?» Таким образом, и успех публичного выступления определяется именно по параметру, достигло оно цели или нет. Ваш «какой-то там доцент по истории» в Вашем изложении не достигает тех целей, которых должен бы достигать по должности. Но, возможно, у него есть свои.

Давайте тогда разберемся, что же такое острословие. Как правило, склонность без конца шутить, острить, язвить, насмехаться является социально неприемлемой формой канализации агрессии. Агрессивность сама по себе ни плоха ни хороша. Она присуща нам всем в разной степени и даже является мерилем потенциала для достижения жизненного успеха. Плохи и хороши только формы ее проявления. Не одобряются обществом такие, как мордобой в подворотне, хулиганство, разрезание лезвием сидений в метро и автобусах, сквернословие.

Она может быть направлена и внутрь себя. Человек уничтожает себя наркотиками, алкоголем, сигаретами или просто совершает суицид. Суицид может быть реализован и частично. Человек, например, прокалывает свое тело. Типа для красоты. Кстати, преимущественно он прокалывает именно Точки Жизни, находящиеся у нас, как известно из китайской медицины, на мочках ушей и у пупка. Символически обозначают жизнь также соски и половые органы, где мы видим пирсинг тоже довольно часто. То есть я, конечно, не так часто вижу пирсинг на сосках и половых органах, хотя... Так, сменим тему!

Современное общество оставило много возможностей слить агрессию без существенного вреда для окружающих. Футбол, кино, рок-концерты, экстремальный спорт, бизнес, игровые автоматы, где в символической форме

реализуются акты насилия. Сексуально раскрепощенные люди реализуют эту потребность в интимных играх. Нереализованная энергия выплескивается иногда неожиданно и для самого человека. Всем известны случаи, когда внешне нормальный тихий человек, семьянин и прилежный работник, не наркоман и не алкоголик врывается вдруг в бар, храм или школу и валит всех из автомата. Заметьте, что происходит это в основном в благополучных странах, где царят скука и добропорядочность.

Множественные ограничения (в том числе внутренние запреты) на реализацию естественных потребностей порождают стремление сделать это хотя бы в допустимых формах. Юмор – одна из них. Вспомните, как процветали юмористы и сатирики в советское время. И какой это был юмор! И посмотрите сегодня программу «Аншлаг» – обрыдаетесь. Разве нет? Во избежание недоразумений прошу внимательно прочитать слово «обрыДаетесь». Именно «Д»!

Ваш препод, если он к тому же и не особо привлекательная фигура и вечно занят научными изысканиями, возможно, не имеет возможности реализовать потребность в канализации агрессии в сексе, экстриме и так далее. Он это делает в превращении политологии в хохму. Энергичные студенты, конечно, с радостью подхватывают эту игру.

Впрочем, должен сказать, что аудитория на моих тренингах тоже часто ржет вместе со мной. Сказывается понятное напряжение, которое люди испытывают, придя на тренинг, где придется выступать публично перед незнакомыми пока людьми. И я даю возможность слить этот объяснимый страх. Но это работает скорее на цель тренинга, чем против нее.

Для меня Ваша рассылка хороша тем, что в ней очень много полезных практических советов, а не пустая болтовня. Спасибо Вам, Радислав! И также у меня к Вам есть пожелание написать о том, как вести себя ведущему (поза, мимика, жесты, голос и так далее) на торжественных вечерах, праздниках, дискотеках, чтобы «завести» публику, то есть, например, объявляется конкурс и сразу появляется много желающих поучаствовать в нем, и не надо их полчаса упрашивать.

Честно говоря, я не знаю поз, которые могут завести публику. Да и мимики одной недостаточно. Но могу предложить несколько приемов. Выбирайте на свой вкус или используйте все.

Первый. Стадное чувство свойственно человеку как стадному (простите, социальному) животному. Попросите своих друзей, если они есть в зале, чтобы после приглашения желающих на сцену они стали проявлять активность. Необязательно высказывать, пусть просто поднимают руки, выкрикивают: «Я хочу! Я!». Пусть даже в шутку. Срабатывает. Если нет в зале друзей, перед началом вашего выступления попросите поддержать вас просто незнакомых людей. Тех, которые вам наверняка будут симпатизировать.

Если все это технически невозможно, вы можете имитировать активность аудитории. При полном отсутствии энтузиазма вы спокойно можете водить собравшихся за нос, приговаривая: «Так, спасибо, вижу-вижу, а кто еще?» и так далее. Самой грубой ошибкой в этом случае является довольно распространенное явление закрепления пассивности аудитории, после чего она теряет вообще всякое желание участвовать в шоу. Это фразы типа: «Ну что же вы? Почему никто не выходит? Давайте будем активнее!». Это все равно что постоянно говорить ребенку: «Ну что же ты у меня такой бестолковый!!!» – и ожидать после этого увидеть его в списке номинантов на Нобелевскую премию.

Второй. Создание искусственного дефицита. «Только трое участников смогут сегодня сразиться за главный приз. Мы не сможем принять всех желающих, и второй возможности сегодня не будет. Только трое из десятков желающих!!!». Ну и так далее. Прием используется постоянно. Закрытые клубы и рестораны, в которые можно попасть только по рекомендации, всегда полны в отличие от общедоступных. Парикмахер, которого еще нужно уговаривать внести вас в список на январь будущего года, никогда не останется без работы. Секретная информация всегда будет заставлять людей идти на многое для ее получения. Даже если она для них совершенно бесполезна.

Третий. Возвышение эго потенциального участника. Вы можете подкупить его, дав возможность пожить в образе, которому он хотел бы соответствовать,

когда просто говорите со сцены: «Для следующего конкурса мне нужны трое смелых», или «Мне нужны настоящие мужчины», или «Женщины, которые умеют за себя постоять», или... Выходящий на сцену автоматически расписывается в соответствии заданному критерию. А у этого смелого мужчины, возможно, двадцать минут назад хулиганы в туалете забрали пятьдесят рублей. Но выходя на сцену, он не должен ничего доказывать аудитории. Он признается смелым априори. Конечно, это игра, но какая! При этом очень важно не перегнуть палку. Если образ, который вы нарисуете, будет слишком далек от того, что сегодня о себе думает потенциальный участник, он выйти не решится, поняв, что это не для него. «А теперь я хотела бы пригласить на эту сцену ослепительных, отважных, одаренных, нежных, состоятельных, голубоглазых брюнетов, похожих на Пирса Броснана, но моложе и стройнее!!!»

Часто и много выступаю (каждый день для 100 и более человек), очень от этого устаю. Вы можете порекомендовать самый простой и доступный способ расслабиться и получать от него удовольствие? С уважением, Евгения.

Самый простой и самый доступный способ расслабиться, Евгения, – полтинничек. Но при таком режиме работы, как Ваш, это ведет к алкоголизму, потере памяти, ослаблению мотивации, пофигизму, увольнению, жалкому прозябанию. Поэтому поищем более безопасные способы расслабления. Тем более что мы неоднократно договаривались в рассылке избегать допингов.

Должен признаться, что на первых порах я и сам испытывал те же сложности, что и Вы. После своего первого трехдневного тренинга я почти сутки пролежал, не в силах подняться. Я израсходовал весь ресурс и совершенно не видел, чем его пополнить. Даже на полтиннички смотреть не хотелось. С опытом пришли навык распределять энергию, чередовать энергозатраты с аккумулярованием, умение вступать с аудиторией в энергообмен. Я пишу Вам это письмо в самолете – возвращаюсь из Ташкента, где провел два трехдневных тренинга подряд. В аэропорт я поехал прямо из аудитории. Я отлично себя чувствую, буду работать все четыре часа полета. А прилетев, приму почту и отвечу на срочные письма. Я уйду из тренингового помещения таким же энергичным, каким вхожу утром. Что обеспечивает это явление, объяснить не могу. Наука, как говорилось в одном фильме, пока не в курсе дела. Но факт имеет место. Многие спикеры, музыканты и другие публичные люди говорили мне, что наблюдают то же самое. Возможно, и Вы иногда чувствуете прилив сил во время выступления или после него. Отследите, после чего это происходит, и сможете управлять процессом.

Впрочем, кое-что все же скажу. Не секрет, что после того как нам сделают грубое замечание, мы чувствуем упадок сил, а после удачного комплимента, похвалы – прилив. Это тоже энергия. Дайте возможность публике выразить Вам позитивное отношение к Вашему выступлению. Для этого есть аплодисменты, прямое обсуждение с аудиторией происшедшего, письменные отзывы. Это полезно и группе и Вам.

Если же пока этот навык не пришел и Вам необходимо восстановиться перед новым выступлением, я бы рекомендовал дозированные физические нагрузки. Лучше, если Вы погоняете себя непосредственно после выступления. Это позволит нормализовать обмен веществ, вывести из организма лишнее через потоотделение. Важно удерживать пульс учащенным не менее 20 минут. Как вариант подходит и баня.

Если при выступлении пришлось понервничать, подвигайте интенсивно

челюстью взад-вперед раз двадцать. В результате таких движений раздражается парасимпатическая нервная система, сигнал передается в мозг, происходит выброс нужных ферментов и Ваше состояние приходит в равновесие.

У меня к Вам такой вопрос: как Вы думаете, читать лекции и вообще разговаривать нужно тихо или громко? Существует теория, что тихое произношение заставляет аудиторию вслушиваться и прислушиваться к словам лектора. Это так? Дмитрий А. Лебедев.

Да, Дмитрий, есть такое мнение, что если говорить тихо, то аудитория станет невольно прислушиваться к тому, что вы говорите. И только в случае, если вы говорите полную чепуху, отвлечется снова. Но это не совсем так. Непроизвольное внимание аудитории возникает в том случае, если на нее действует контрастный раздражитель. То есть громкий голос сменяется тихим, интенсивное хождение по сцене – застыванием на месте по модели «морская фигура на месте замри», активное жестикулирование – слиянием с предметами интерьера. И наоборот. Просто же говорение на пониженных тонах влечет необходимость прислушиваться, то есть напрягаться. Это может действовать короткое время, но потом неизбежно приведет к утомлению и угасанию внимания.



Есть у меня проблема. Предстоит выступить на научно-технической конференции за рубежом. Естественно, на английском. Языковые проблемы пытаюсь преодолеть: слушаю, читаю, погружаюсь в язык как могу. А вот проблемы организационные и психологические... Есть небольшой (впрочем, успешный) опыт выступлений на аналогичные профессиональные темы. Но сейчас дело осложняется тем, что:

1. Некому помочь в процессе выступления (чисто технически – задействовать иллюстрации, когда нужно, и тому подобное), подбодрить в самый критический момент – непосредственно перед выходом на аудиторию. А я, похоже, в этом нуждаюсь.

Не надо паразитировать и подпитываться поддержкой других людей – можно впасть в зависимость. Старайтесь быть самодостаточной. Используйте методы самонастройки. Сами поговорите с собой, приободрите. Скажите, что Вы уверены в себе и своем успехе, уверены в доброжелательности сидящих в зале и с нетерпением ждете встречи с ними. И так далее. Если с воображением у Вас все в порядке, в режиме расслабления, с закрытыми глазами, вспомните момент, когда Вам улыбнулась удача. Восстановите в себе чувства, которые испытывали в тот момент. Зафиксируйте их и пробуждайте всякий раз, когда думаете о предстоящем выступлении. Это поможет.

2. Коммерческих задач не ставится. Нужно просто интересно рассказать об одном интересном эксперименте. Однако единственный коллега, который будет на той же конференции, из соперничающего подразделения и приближен к начальству. Следовательно, «все сказанное может быть использовано против вас при "домашних" разборках».

Вообще все наши дела, слова и поступки могут быть кем-то использованы против нас. Если это происходит, вспомните слова Аллы Пугачевой: «Если у вас много друзей – вы популярны, если много врагов – это слава». Плевать!

3. Сложная ситуация на работе. Многие считают, что я кое-что могу сделать лучше других. Другие полагают, что мои амбиции превышают возможности. Нужно показать (возможно, не только им, но и себе), на что я способна.

А у вас что, есть сомнения в том, что вы – совершенное создание Творца?! Зачем вам доказывать, что вы – не жираф? Не понимаю.

4. За мной стоит большой авторский коллектив. Некоторые частности работы я представляю себе лишь в общих чертах, и это нормально. Но

связанный с этим комплекс чисто психологически мешает мне.

Даю установку на снятие комплекса. Вам легче? Никто не обязан знать всего обо всем. Вы в том числе. Если в ходе выступления вы получите вопрос, в ответе на который не уверены, прямо скажите об этом. Это будет воспринято аудиторией и вашими коллегами значительно лучше, чем попытки извернуться и создать впечатление всезнайки. Скажите честно, что не имеете понятия, что ответить. Но если ответ на вопрос жизненно важен для спрашивающего, можете свести его с компетентным специалистом. И все дела.

5. Аудитория почти полностью мужская. Я – женщина. Немолодая, довольно хрупкого телосложения. Интересна, по-моему, только при близком рассмотрении, при непосредственном контакте. А конференц-зал большой...

Я вас поздравляю! Было бы значительно хуже, если бы вы представляли интерес только на расстоянии. Я что-то не пойму, что там у вас за выступление – стрип-шоу, что ли? Вы хотите информацию представить или мужиков соблазнить? Если второе – я вам не советчик. Я этим в жизни не занимался и опыта у меня, следовательно, никакого. Если же первое, то все проще. Внешняя привлекательность может являться мощным отвлекающим фактором для мужской аудитории. Она может, как говорят специалисты по коммуникации, вампирить – пожирать энергию внимания. Мы уже обсуждали тот факт, что зрительный нерв в 50 раз толще слухового и слово – плохой конкурент изображению. Публичное выступление – тот редкий случай, когда красотки жалеют о том, что их внешние данные слишком бросаются в глаза.

У меня вопрос срочный. Как при выступлении сдерживать смех???

Нужно изо всех сил упереться кончиком языка в границу верхнего неба и зубов. Разумеется, тоже верхних. Если же возникает необходимость сдержать гнев, следует перенести центр тяжести на носки и, согнув пальцы ног, изо всех сил упереться ими в пол.

В который раз, перечитывая архив Вашей рассылки, убедился, насколько много в ней всего интересного. Причем каждый раз обнаруживается нечто новое, ранее почему-то не замеченное. У меня к Вам два вопроса, с вашего позволения.

1. Можно ли за восемь минут раскрыть тему? Как сделать, чтобы такое короткое сообщение было и содержательным, и в то же время не загроможденным «непонятными сконцентрированными сгустками информации», и интересным? Речь в данном случае идет о научной конференции.

Если речь идет о научной конференции, то все участники получают сборник тезисов докладов. «Непонятные сконцентрированные сгустки информации» засуньте туда. Выступление же, по сути, носит презентационный характер по отношению к сборнику тезисов. Важно, чтобы участникам захотелось заглянуть в него и найти именно Ваш текст. К тому же, главная цель любой конференции (реальная, а не декларируемая) – коммуникация участников. Доклад – способ сегментации участников по интересам и повод для общения. Конечно, это не все. Но главная польза, которую я извлек, участвуя в многочисленных научных конференциях, – удовлетворение тщеславия и расширение контактов.

2. Как быть, если готовился к 15-минутному сообщению, а перед самым выступлением выясняется, что из-за наплыва желающих выступить время выступления нужно сократить, скажем, до 10, а то и до 8 минут?

Я в такую ситуацию попадал неоднократно. Если пользоваться предлагаемым мною Законом Композиции, а также материалом уроков 5 и 8 фильма «Учимся выступать публично», можно любое выступление растянуть до нужного объема, а можно сократить. В тренинге у меня даже есть упражнение: участникам раздаются темы, они готовятся, но продолжительность выступления узнают уже на сцене. Просто вытягивают билет с цифрой, как на экзамене. Минимальная продолжительность 20 секунд. Поскольку я даю это упражнение в середине второго дня, почти все укладываются секунда в секунду. Потренируйтесь и вы. Самостоятельно.

О том, что в наше время вообще нужно стараться сокращать свое выступление до шести минут, пишет один из немногих уважаемых мною авторов по ораторскому делу Рон Хофф в своей книге «Say it in six», изданной в 1996 году в США. На русский язык она пока не переводилась. На мой взгляд, он немного преувеличивает. В книге много трюков и юмора. Впрочем, как всегда у

Хоффа (см. его книгу «Я вижу вас голыми»). Но в целом он прав. Может, не до шести минут, но сокращать нужно. Поищите это произведение в Интернете, возможно, оно уже висит. Возможно, уже и в переводе.

Есть трудности: когда нужно говорить со сцены в микрофон, я глаз не вижу. Нет контакта. Все то, что в фильме, – динамика, движение, смена тембра – да, но глаз я не вижу! Скоро в Оренбурге семинар на 150 человек. Что делать, Учитель?

То же, что и в других областях жизнедеятельности, – имитировать. Представить себе сидящих в зале, работать с ними так, как будто контакт есть, и получать удовольствие. Другого пути не вижу. Сам неоднократно бывал в подобных ситуациях – и ничего. Хорошо бы для самоуспокоения вызвать участников на проявление реакции по тому каналу, который может вами фиксироваться, – по аудиальному. Тут хорошо бы сказать что-нибудь, что наверняка вызовет восклицание или аплодисменты. Или даже выкрики.

У меня глупый вопрос. Можно?!

Можно. Чем глупее вопрос, тем умнее кажется ответ.

Скажите пожалуйста, каковы особенности выступления в аудитории, когда выступающий находится в центре, а аудитория вокруг? Похоже на выступление в цирке, только манеж в цирке внизу, а в моем случае будет небольшое круглое возвышение.

Ужас! Это очень непросто, особенно если опыта не густо. Ведь нужно поддерживать зрительный контакт со всей аудиторией, как учит рассылка. Ну что ж, когда Вы справитесь с этой задачей, и о Вас кто-то скажет: «И все-таки она вертится...».

Смогу ли я оторвать их от еды?! Как это сделать?! Понятно, что сначала им нужно, условно говоря, дать еды, а потом уже зрелищ.

Абсолютно точно. От еды оторвать публику (особенно мужчин) вряд ли удастся. Лучше дать им поесть. Во всяком случае, утолить голод. И только потом можно начинать зрелища.

Есть вариант пригласить профессионального ведущего, но руководство как-то не слишком радостно воспринимает эту идею. Возможно, это следствие каких-то отрицательных впечатлений от предыдущих корпоративных мероприятий (руководство очень трепетно следит за нравственностью, а у большинства ведущих, которые у нас работали, эти рамки, к большому сожалению, не слишком очерчены). На самом деле я не могу сказать, что боюсь сцены или аудитории, но какой-то дискомфорт ощущается. Может, стоит пригласить профессионального ведущего и попытаться выступить соведущей?! Анна.

Ну и как Вы будете себя чувствовать на фоне профессионала? Лучше попрактиковаться самой, раз уж судьба дает такую возможность. От души желаю Вам удачи, Анна!

P. S. А на досуге почитайте статью «Корпоративная вечеринка: подводные камни для шефа», которая висит на моем сайте [www. radislaygandapas. com](http://www.radislaygandapas.com).

Если во время презентации возникают вопросы, то адресуются они моему начальнику, а не мне. Это не очень приятно, но я пару раз перехватывала вопросы и отвечала сама, когда точно знала, что говорю по делу. Слава Богу, начальник у меня не из честолюбивых – дает мне дорогу. Как поставить себя выше человека, который наверняка умнее тебя?

А зачем? Ум начальника выражается как раз в отсутствии болезненного честолюбия и уступчивости. Если Вы хотите его превзойти – превзойдите в этом. Короля делает свита. Если же паж начинает тянуть на себя одеяло и пытается привлечь общее внимание, ему недолго быть в свите. Скорее мы увидим его на эшафоте, чем в камзоле старшего виночерпия, например. Если Вам дороги карьера и душевное спокойствие, постарайтесь поступить алогично. Услышав вопрос, на который Вы в состоянии дать полный ответ, найдите возможность деликатно переадресовать его Вашему шефу, объяснив это его компетентностью в этой теме. Если Вы будете делать это регулярно, то же самое станет делать и Ваш начальник по отношению к Вам. В противном случае может произойти полное оттеснение Вас как от презентации, так и от результатов Вашей работы. Помните, что сила действия равна силе противодействия.



Презентация состоит только из слайдов, слайды проецируются на стену. Все цифры и графики приковывают к себе очень много внимания. А зрительный контакт? Если ты только анализируешь в речи то, что показано на слайдах, а народ в это время сравнивает цифры на графиках и анализирует вместе с тобой, то как же зрительный контакт? Хочется стереотип этой презентации как-то разрушить, установить свои правила. Вы с таким не сталкивались? Если да, поделитесь опытом. Думаю, не только мне будет интересно.

Снова Вы за свое – устанавливать свои правила?! Хорош будет футболист, если станет устанавливать свои правила в игре! Профессионализм как раз и заключается в том, чтобы, играя по правилам, достигать своих целей. И выигрывать. Конечно, при проецировании слайдов возможность зрительного контакта очень ограничена. Да и какой может быть зрительный контакт, когда взгляды прикованы к цифрам? Оставьте глаза мультимедийному проектору и займитесь ушами. Вам придется поработать голосом. Больше выразительных пауз, вопросов в зал (не требующих ответа, как, например, «не так ли?», «правда ведь?»), смены темпа. Зрительный же контакт понадобится в самом начале презентации, когда еще включен свет, но выключен проектор, и в финале. Блестящем финале...

По роду деятельности (я PR-менеджер в одной из государственных структур) мне приходится довольно много говорить, убеждать, выступать – как перед большой аудиторией, так и перед одним-двумя-тремя слушателями. Причем когда готовишься к выступлению перед большой аудиторией, естественно, стараешься заранее прописать тезисы (как Вы советовали) на бумаге, придумать какие-то символы, рисунки, которые в нужный момент сработают и помогут. При выступлениях перед несколькими людьми я, что называется, начинаю за упокой, а заканчиваю за здоровье. А потом еще думаю: «Ну почему я вот так не сказала? И почему я забыла сказать об этом? Или начать с вот этой мысли?» Может быть, существуют в Вашей практике какие-то упражнения или приемы, чтобы начало любого выступления (хоть короткого, хоть длинного) было всегда ярким и от него уже можно было выстраивать дальнейшую речь?

Начните выступление с комплимента собравшимся. Как сегодня начали письмо ко мне. Более яркое начало и представить себе трудно. Скажите, как ждали момента, чтобы сообщить им то, что собираетесь сообщить. Скажите о том, что Вас объединяет с ними (общее дело, общая профессия, общие убеждения, общая кухня). Можете использовать и прием «Оттяжка»: начало речи никак не связано с заявленной темой. Связь обнаруживается на третьей минуте говорения. В первые три минуты и последующие двадцать гарантирую внимание аудитории. Сначала Вы рассказываете историю, происшедшую с вами, или анекдот, рассуждаете на вольную тему, неожиданно выплывая на то, для чего, собственно, и собрали людей. Если вы – человек рискованный, можете использовать и выведение из равновесного состояния. Перечисленные и другие приемы, позволяющие с успехом выступить перед публикой, вы найдете в моей книге «Камасутра для оратора» или в видеокурсе «Учимся выступать публично».

Как вести себя с аудиторией, в которой есть знакомые люди (аудитория маленькая, до 10 человек)? Я пытаюсь через них наладить более дружелюбный контакт с группой. В таком подходе меня немного пугает выделение кого-то из группы и, как результат, деление аудитории. Может, лучше не обращать на знакомых пристального внимания? И в то же время они могут обидеться.

Мы уже обсуждали, что оратор руководствуется принципом «целесообразно /нецелесообразно» при выборе приемов и методов воздействия на аудиторию. Поэтому обиды родственников/друзей/знакомых имеем в виду крупным планом. Впрочем, должен сказать, что мы зачастую переоцениваем чувствительность близких людей к подобному нашему поведению в аудитории. Они ведь понимают, что у вас ответственное выступление и ждать от вас в этот момент реверансов глупо. Более того, если сидящие в зале знают, что здесь присутствуют ваши близкие, и если они заметят явную работу на них – дело труба. Аудитория ревнива. Нам же свойственно во время выступления, как говорят киношники, бликовать, то есть поглядывать испытующе в ту часть зала, где находятся значимые для нас люди. Чаще всего это начальник. На тренинге это тренер. Аудитория может пропустить в вашем выступлении что угодно, но не это. Я уже говорил, что у аудитории женская психология. Женщина не терпит равнодушия. Больше равнодушия она не терпит только одной вещи: когда в ее присутствии оказывают знаки внимания другой. Окончательные выводы делаем сами.

Есть человек, с которым плохие отношения, и он пытается ставить палки в колеса. Не обращать внимания на него невозможно. Уделить ему пристальное внимание – значит потерять аудиторию. Периодически затыкать ему рот – значит отвлекаться, терять нить выступления. Думаю, что стоит попросить его покинуть группу, и в то же время это может создать проблемы. Какой путь наиболее безболезненный?

Аудитория воспринимает себя как единый организм. Выступающий же является для этого организма чужеродным элементом. Во всяком случае, поначалу. Оратор всячески должен избегать с аудиторией ситуаций противостояния. Он должен сохранять ситуацию взаимодействия. Если же мы наезжаем на кого-либо в аудитории, это вызывает у сидящих в зале желание заступиться за «своего»: «Пионеры, наших бьют!!!». Тут я вам не завидую. Уделить же пристальное внимание – не всегда «потерять аудиторию». Если вы будете сохранять с аудиторией зрительный контакт, отвечая на его вопросы, и будете обращаться не к нему индивидуально, а ко всей аудитории, ничего страшного не произойдет. А произойдет то, что предсказано в ответе на предыдущий вопрос. Что тоже нежелательно для нас. Поэтому лучше обезопасить себя следующим образом: перед началом выступления договоритесь с аудиторией о регламенте. Например, предложите вопросы задавать после выступления и для этого поднимать руку. Не припомню случая, чтобы аудитория не приняла подобного предложения выступающего. Если же наш товарищ попытается вставлять свои замечания во время выступления, есть смысл прерваться и напомнить о регламенте, который установили уже не вы, а вся аудитория. Таким образом, нарушая регламент, гражданин противопоставляет себя уже не вам, а аудитории. А это совершенно другой коленкор. Если это злой и страшный серый волк, имеет смысл на этапе задавания вопросов игнорировать его поднятую руку, предоставляя слово другим желающим. А если он вообще дракон трехглавый, предложите вопросы задавать в письменном виде. Впрочем, практика показывает, что не так страшен черт, как его малюют.

Я – школьный психолог. Передо мной сейчас стоит такая задача: убедить родителей помочь школе материально в приобретении программы дополнительного обучения. Мы предлагаем, чтобы дети, родители которых внесут деньги на приобретение программы, по ней обучались. То есть получается, что деньги как бы становятся платой за обучение. Как бы Вы построили разговор с родителями?

Я бы выстроил этот разговор по КОМПОЗИЦИОННОЙ СХЕМЕ, которую предлагаю в книге «Камасутра для оратора» и в фильме «Учимся выступать публично». ВО ВСТУПЛЕНИИ Вам необходимо установить контакт с родителями, сказать, что Вы тоже мать (или будущая мать), или сказать, что, дескать, все мы были детьми... и тому подобное. Это объединяющее начало заметно разрядит обстановку, настроит на доброжелательный лад. Далее наступает ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ – самая продолжительная, – в ходе которой Вы обозначаете существующую проблему, описываете, что может произойти, если ничего не предпринимать, какие безрадостные перспективы ждут деток. Когда Вы почувствуете, что напряжение достаточно возросло, используя ЗАКОН МАЯТНИКА, переходите к КУЛЬМИНАЦИИ – сути предложения. ВАЖНО: суть Вашего предложения должна быть решением той страшной проблемы, которую Вы так красочно обозначили в основной части. На этом долго не зависайте. Тут же переходите к ЗАКЛЮЧЕНИЮ, в ходе которого поблагодарите родителей за понимание ситуации, скажите что-то объединяющее, выразите надежду, зафиксируйте ближайшие шаги.

Я заметила, что выступать перед мужской аудиторией и просто вести какие-то переговоры с мужчинами мне легче, чем с женщинами. И у меня развивается просто какой-то комплекс по этому поводу. Ольга.

Ольга, это нормально. Мне тоже легче работать с женской аудиторией. Видимо, люди устроены, как батарейки: плюс нужно соединять с минусом. Тут появляется энергия. Комплексовать не нужно, нужно использовать.

Мне намного легче выступать перед аудиторией, войти в контакт с группой, пройти собеседование и так далее, если присутствует эффект спонтанности, то есть нет ожидания. Но так ведь получается не всегда, к тому же парочка таких же новичков, как и ты, заражает тебя своим волнением, и момент ожидания превращается в пытку.

У Вас все нормально. Есть эффект перегорания. Вы из тех людей, которые наибольшей продуктивности достигают в моменты цейтнота, в критических ситуациях. Организм входит в ресурсное состояние. Оно не может продолжаться слишком долго. Когда ресурс исчерпан, психика расслабляется и входит в состояние торможения. Она чувствует себя примерно так же, как Вы чувствовали бы себя в жаркий день после велокросса, а тут выясняется, что необходимо рвануть еще километров десять, при этом желательно поставить мировой рекорд. Неважно, что Вы выдохлись на холостых оборотах.

Одна из моих проблем – это дикция, иногда «глотаю» слова. Вопрос такой: «Можно ли выработать дикцию, нужную для выступления, читая рэп. Выучивание различных рэп-композиций было бы тогда совмещением приятного с полезным, и я уделял бы этому больше времени, понимая его важность для будущей жизни. Ну, и родителям бы говорил, что я делом занимаюсь, хотя это уже не так важно, главное, поможет ли принцип мне как профессионалу?

Мне трудно сказать определенно, но думаю, что речитатив должен Вам помочь, ибо именно четкое произнесение каждого слова, иногда даже усложненное, с повторением одного и того же слога, и является фишкой. Очень надеюсь, что это Вам поможет. Удачи!



Здравствуйте, Радислав. Я к Вам обращаюсь буквально с криком о помощи. Давно читаю Вашу рассылку и только что купила ваш видеокурс, но задачу, которую мне задало мое руководство, не знаю, как решить. Может, Вы мне что-то подскажете? Я работаю в крупном банке менеджером по работе с персоналом и отвечаю за внутреннее обучение. Тренер я хороший и знаю, как держать аудиторию. Но у нашего банка день рождения, и руководство решило не приглашать профессиональных ведущих, а использовать своих сотрудников. И нам теперь предстоит выступать массовиками-затейниками. Главное, непонятно, какой критерий оценки. У нас почти вся команда менеджеров по персоналу работает недавно. Для нас это своеобразный экзамен. Но мы совершенно не знаем, как себя вести, а от нас требуют развлекать народ. Чтобы мы в рамках вечеринки показали, как умеем работать с топ-менеджерами. Помогите советом.

Самое главное – активно использовать два приема. Это «Вовлечение» и «Зрительный контакт». Очень важно не исполнять нечто перед вашей аудиторией, а работать с ней, давать участникам больше возможностей проявиться, привлекать их к действию. Если вы проследите за работой профессиональных ведущих и конференсье, они именно так и делают.

Проблема моя вот в чем. В детстве я очень сильно заикалась. С возрастом это стало менее заметным. И благодаря некоторым уловкам я научилась это хорошо маскировать. Так, что устроилась работать на телевидение ведущей и коллеги не подозревают об этом дефекте. Вот только в последнее время что-то сломалось внутри. Вновь стало трудно говорить, почти как в детстве. Боюсь теперь эфиров, как огня, с трудом нахожу рычаги управления своей речью, а после записей программ чувствую полное опустошение внутри и свою никчемность. Причем, ведя передачу, я начинаю тщательно подбирать слова, которые проще произнести, а мысль при этом теряется, я ловлю ее за хвост в самый последний момент. Постоянный страх, что я однажды просто не выйду из положения. Работой очень дорожу, не хочу ее менять. Есть ли какой-то выход? Буду вам очень признательна за совет.

Срочно к психологу/психотерапевту. Вот и весь ответ. Не ищите суперзвезду – Ваша проблема решается и на уровне обычного специалиста.

Я часто задаю себе вопрос: а какие мысли будут с успехом внушать с различных сцен и подиумов твои ученики? Ведь ты обучаешь всех, кто платит... А повыступать публично у нас любят как раз больше вредоносные болтуны, чем люди Дела...

Это и так и не так. Люди Дела тоже иногда умеют получать удовольствие от своих публичных выступлений. Я, например. С другой стороны, есть графоманы – это люди, которые получают удовольствие от процесса писания. От них страдают издательства и редакции, ибо они непременно хотят публиковаться. Но читать это совершенно невозможно. Есть и другая категория граждан – спикероманы. Они любят выступать, делают это долго и с самолюбованием. Слушать это тоже невозможно. Но если произведение графомана можно перестать читать, то спикеромана остановить невозможно и мы вынуждены все это слушать, испытывая нечеловеческие переживания. Эта категория в моих тренингах не нуждается и на них не ходит. Качество и результат выступления их не волнуют – им вполне достаточно, что их пускают к микрофону.

Надеюсь, вы, мои дорогие читатели, не входите в их число. И подтверждение того – факт, что вы читаете эту книгу. Искренне желаю вам получать удовольствие от ваших публичных выступлений! И пользу.

Радислав, как считаете, почему Жванецкий, Альтов и некоторые другие профессиональные юмористы все-таки читают по бумаге (в сотые разы). Имидж что ли такой?

Они авторы, а не исполнители. Они не умеют работать с аудиторией. Вот и прячут глаза в бумагу, не умея использовать зрительный контакт. Впрочем, в этом есть своя ценность и изюминка.

Исключение, пожалуй, – Жванецкий. Он будто и не работает с аудиторией, а просто беседует. Но как! Это очень полезный навык, который может быть и врожденным. Откуда он? Может, это море и солнце Одессы? Может, это неповторимые по вкусу арбузы и помидоры? Может, это впитанная с молоком матери привычка говорить хоть что-нибудь по каждому поводу? Может, это расслабленная коммуникабельность расслабленного города, созданного для отдыха, в котором даже опаздывающие на поезд бегут гуляющей походкой? Может, это от безнаказанности, процветающей в одном из немногих мест на земле, где ни твоя национальность, ни твоя вера, ни твои слова, ни твои желания все никак не могут стать поводом дать тебе в рожу?

Откуда это? Я не знаю. Но это умение ДЕРЖАТЬ аудиторию сбивает вокруг ММ толпы даже на обычных тусовках. Он сразу расцветает и с едва початым бокалом дает разговор. Я пишу «дает разговор» как говорят «дает представление». Ибо он не разговаривает, он «дает разговор». Это Жванецкий. Его можно не любить. Его даже нужно не любить. На всякий случай. Но не признать за ним умения овладеть аудиторией – нельзя. Может, это потому, что он ее любит? Овладеть по любви – что может быть лучше?

В основном Вы рассказываете о выступлениях с докладами, лекциями и тому подобное. А что Вы могли бы посоветовать людям, которые, например, боятся публично исполнять какое-то произведение, петь, танцевать и тому подобное, но хотят и потенциально могут это делать? С уважением, Марина.

Марина, тут есть два способа. Сначала Вам нужно определиться, какой лично Вам ближе. Первый – шоковая терапия. Второй – в час по чайной ложке.

Способ первый (автор – Робик Павленко, научившийся петь именно таким образом). Вы заявляете оргкомитету о желании выступить на ближайшем ответственном мероприятии. Ваш номер вносят в программу. Назад дороги нет. Вы готовитесь настолько хорошо, насколько можете. Выступаете. Пять минут позора, потом Вам уже не страшна любая аудитория. Кстати, в эти пять минут хорошо бы использовать то, чему Вы научились, читая эту книгу. Очень многое применимо и в выступлениях с музыкальными номерами, акробатическими этюдами и фокусами.

Способ второй (автор – народ). Начинайте выступать перед небольшими и малозначимыми аудиториями, постепенно наращивая количество и значимость сидящих в зале. Начните с концерта перед кошкой. Потом перед теми, кого не жалко, – мужем и детьми. Позднее подключите родителей. И своих и его. Потом можно и перед друзьями. Затем идут коллеги. И почти следом за ними – Кремлевский Дворец съездов.

В обоих случаях, если говорить кроме шуток, Вы должны сосредоточиться не на том, как смотрите, и не на том, что думают о Вас слушатели. Вы должны сосредоточиться на донесении тех мыслей и чувств, которые вместе с автором вложили в эту мелодию и эти слова.

Мне предстоит представить партнера (то есть сотрудника нашей фирмы) перед аудиторией с рассказом о заслугах этого человека. Как лучше построить это представление? Заранее благодарен за ответ, Олег.

Олег, что бы Вы ни говорили о себе, вашей партии, представляемом товаре или о человеке, аудитория все равно хочет слышать о себе. Она подобна женщине, и мы об этом много раз говорили. У публики женская психология. Даже если она состоит из одних мужчин. Она хочет слышать о себе, и если не слышит, теряет интерес как к представляемому, так и к представляющему.

Есть такое понятие – «вектор внимания». Важно, чтобы он был направлен на аудиторию. Как это достигается? Постоянным использованием приема «Вовлечение» (см. книгу «Камасутра для оратора»). Живым диалогом с аудиторией. Рассказом не просто о заслугах, а о том, как эти заслуги отразились на слушающих (даже символически).

Замечательно складывается представление человека, в начале которого слушателям предлагают побыть в его шкуре. Например: «Представьте себя десятилетним мальчишкой, выброшенным судьбой в город, где у Вас нет ни родных ни друзей. И это в голодные послевоенные годы. Что бы Вы ответили тогда, если бы Вам сказали, что через двадцать лет Вы будете капитаном дальнего плавания, бороздящим...» и так далее.

И главное: мы имеем дело не с фактами, а лишь с имиджами (образами) фактов. Не стоит представление сводить к перечислению дат и цифр. Сосредоточьтесь и подайте эти факты так, чтобы они вызвали переживания, чувства, эмоции аудитории. Дайте эти факты в заданной эмоциональной оценке. И никто при этом не запрещает (а автор рассылки даже склоняет) говорить о чувствах. О том, что Вы чувствуете, когда рассказываете все это. Что чувствовал и чувствует тот, о ком Вы рассказываете. Что чувствует аудитория.

Мне не очень понятно, как можно установить зрительный контакт со всеми сидящими в аудитории. Если сидят 20-30 человек, то, чтобы посмотреть на каждого хотя бы 1 секунду, надо 20 или 30 секунд + 1 минута на перемещение глаз. В результате: «Тормоз! Пришел и чего-то ждет, хотя мы уже сидим и даже молча!».

Во-первых, одна секунда на человека – это очень много. Во-вторых, длительное установление зрительного контакта необходимо в случаях, когда:

- ? аудитория велика;
- ? внимание аудитории рассеяно;
- ? вы пришли сообщить важную информацию, и вам необходимо добиться абсолютного внимания;
- ? повод к вашему выступлению торжественный или печальный;
- ? вашего выступления давно ждали;
- ? вы сами очень взволнованны, и вам трудно сразу начать;
- ? вас объявили, но в микрофоне села батарейка и нужно дождаться, пока ее заменят.

В-третьих, устанавливать зрительный контакт нужно не со всеми, а с каждым. Как я говорю на тренингах, установление зрительного контакта – не ковровые бомбардировки, а точечные удары. Мы переводим взгляд не последовательно с человека на человека, а выхватываем по секторам. Это трудно показать в рассылке. Но если у вас уже есть фильм «Учимся выступать публично», вы легко поймете, как это делается, и сможете с успехом воплотить.

Как это делать быстро? Переключка не всегда помогает, особенно при «интересных» фамилиях (Вич, Слесь – это не шутка, различные восточные фамилии).

Переключка вообще ничему не помогает. И очень напоминает армию или тюрьму. Для чего делается переключка? Чтобы выявить отсутствующих и наказать. Мера полицейская. К тому же, обладателей необычных фамилий и самого себя при неправильном произнесении сконфузите, а обладателей обычных этим повеселите. Похоже, это не то состояние аудитории, которое поможет вашему выступлению.

У Вас довольно серьезная профессия, Вы обладаете знаниями и большим опытом по работе с людьми. Согласитесь ли Вы, что человек – это своеобразная машина, лишенная воли, разума... и многих других вещей, которыми она себя наделяет; что эта машина предсказуема, легко управляема. Все ее существо можно разделить на несколько органов-аппаратов, ответственных за какие-либо функции либо их эмуляцию; что данная машина не способна принимать решения самостоятельно и все ее действия являются лишь результатом воздействия внешних факторов... например, ловкий оратор вовсе не убеждает эту машину, он лишь управляет ею?

Это вопрос, скорее, философский, мировоззренческий. Помню, когда я учился в десятом классе, новый учитель по литературе начал урок с вопроса: «Что такое человек?» Тогда я ответил: «Самая совершенная машина». Он со мной не согласился. Сегодня я сам не согласен с собой. Во-первых, не совершенная. Во-вторых, не машина. Конечно, значительная часть человечества неспособна, да и не хочет, принимать никаких решений. Эти люди не обладают волей и неспособны что-либо изменить в своей жизни. Они легко и охотно поддаются влиянию личностей, которые, обладая волей и решимостью, могут вести их куда угодно. Такая масса управляема силой авторитета, но когда воздействие личности ослабевает, масса пребывает в тревоге, которая трансформируется в агрессию, могущую быть направленной именно на носителя авторитета.

Что чаще всего и происходит. Оратор для аудитории обладает авторитетом априори. Это выражено в символике власти. Он находится на возвышении, он говорит – все молчат, он задает правила игры. И так далее. Во многом управляемость аудитории определяется этим. Ловкий оратор, конечно, стремится сохранить авторитетное (или даже харизматическое) влияние на аудиторию. Это во многом определяет успех выступления. Утрата же влияния на аудиторию может уничтожить плоды выступления, даже если доводы были весомыми. Поэтому так важно держаться уверенно, спокойно, не занимать подчиненного положения по отношению к аудитории, даже если в ней находятся значимые для вас персоны. Но сравнивать такое управление аудитории с управлением механизмом не совсем правильно, на мой взгляд. Хотя есть целые направления в науке, которые усматривают общность законов для всех систем, будь то трактор или зрительный зал. Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ), например. Но это не значит, что сидящие в зале сравнимы с колесом или, чего доброго, с топливным фильтром. Я тоже могу находить аналогии. И могу обоснованно сравнить презентацию с половым



актом. Что я и делал в рассылке. Но это не значит, что человек в третьем ряду и не человек вовсе, а какой-нибудь клитор или даже, не к столу будет сказано, мошонка. И тем более это не означает, что дама, находящаяся на должности руководителя отдела и задающая выступающему вопрос, может быть приравнена к половым губам. Пусть даже и внутренним.

Таким образом, аудитория управляема. Чем более непринужденно управляет ею оратор, тем выше ему должен быть памятник. Чем охотнее аудитория поддается управлению, тем филиграннее работа выступающего. Но аудитория управляема не всегда. Именно об этом мы и толкуем уже не первый месяц. А человек сравним с машиной по ряду параметров. Но ею не является. Во всяком случае, я – не машина... я – не машина... я – не машина... я – не машина... я – не машина...

Подскажите, пожалуйста, как можно скрыть волнение перед аудиторией: волнение в голосе подавить довольно просто, а вот чисто физиологические процессы (например, дрожание рук или частое переступание с ноги на ногу) довольно трудно. Как это сделать?

Если конь предвкушает быструю прогулку по чистому полю, когда он будет лететь навстречу ветру, который станет щекотать его ноздри и заставлять развеваться пышную гриву, – он в нетерпении бьет копытом. Тело просит движения, а наездник не спешит запрягать. Когда мы испытываем сильные переживания, то подпрыгиваем, мечемся по комнате, бьем рукой по столу. Когда мы находимся на сцене, уровень переживаний тот еще. А мы вынуждены стоять истуканами. Вот и бьем копытом: трясемся, дергаемся, переминаемся. Все это вкуче я называю нефункциональной моторикой. Избавиться от нее есть только один способ: дайте телу то, чего оно просит, – движение. Активнее перемещайтесь, занимая собой все доступное вам пространство, жестикулируйте не просто активнее, а увеличивая амплитуду жестов.

Чтобы унять дрожь пальцев, рекомендую что-нибудь взять в руки – ручку, маркер, бумаги, свернутые в трубочку. Если дрожат руки, не пользуйтесь лазерной указкой: луч будет прыгать и ваше волнение заметят уже все. От этого вы станете волноваться еще больше.

Что делать, если выступавший перед тобой человек практически полностью раскрыл тему твоего выступления? В прошлый раз я отшутился и привел побольше примеров к той части выступления, которая все-таки досталась мне. Насколько это правильно?

Правильно. Разумеется, глупо повторять то, что аудитория уже слышала. Если у вас достаточно опыта, чтобы импровизировать, можете углубленно рассмотреть один из аспектов, сосредоточиться на тех моментах, в которых вы не согласны со своим предшественником, или просто обобщить сказанное им.

Я прочитал в каком-то учебнике по психологии, что человек может внимательно слушать выступающего около 15 минут, если тот не разряжает аудиторию, дальше срабатывает механизм психологической защиты: люди начинают отвлекаться, появляется шум в аудитории. Допустим, можно привлечь внимание анекдотом, отвлеченной фразой, но перегружать выступление анекдотами тоже не хочется, тем более чем дольше выступаешь, тем чаще приходится привлекать внимание аудитории. Что при этом делать, если сократить выступление не представляется возможным?

Почему школьный урок длится именно 45 минут? Цикл внимания составляет 20 минут. 2 минуты преподавателю отводится на оргмомент: поздороваться, навести порядок и начать урок. 20 минут на проверку домашнего задания. 20 минут на объяснение нового материала. 3 минуты, чтобы задать домашнее задание и попрощаться.  $2+20+20+3=45$ . Как видите, хоть урок и продолжается более 20 минут, внимание детей удается удерживать за счет изменения характера действий. Вначале они строятся, затем отвечают на вопросы, потом слушают, записывают, наконец прощаются. Как мы можем это использовать? Мы тоже в течение продолжительного выступления не реже чем раз в 20 минут меняем характер действий. Мы можем предложить аудитории что-либо записать, затем пусть зададут вопросы по уже освещенному материалу. После этого можно предложить посмотреть слайды или видео. Затем, действительно, анекдот. Потом снова рассказывайте. И так далее.

Я не выступаю публично, не готовлю конференций... Даже на празднике у друзей я не могу встать и сказать тост... На свадьбе друзей поссорились с мужем из-за того, что я отказалась произнести поздравление. В компании друзей общительна, могу поддержать почти любую тему как с дамами, так и с мужчинами. Выступать перед начальством могу только в единственном числе, при скоплении двух и более людей теряюсь, все забываю. В детстве пела на сцене, декламировала стихи, не было НИКАКОГО комплекса, а сейчас БОЮСЬ, а вдруг неправильно скажу и все такое. Этот страх и комплекс мешают работать и жить. Мне надо говорить, выступать. Помогите!

Я Вам сочувствую. Очень многие читатели рассылки могут о себе сказать то же самое. Помните анекдот? Наш соотечественник эмигрировал в Штаты. Дела его пошли не так хорошо, и он оказался на мели. Однажды встретил на улице своего одноклассника Циперовича. Тот торговал семечками. Они обнялись и разговорились. Оказалось, что у Циперовича отлично идут дела. У него нет ни малейшей конкуренции, он зарабатывает неплохие деньги и хорошо себя чувствует. Тогда наш герой попросил одолжить ему пару сотен до лучших времен. Циперович заметно погрузтел и сказал: «Видишь здание банка за моей спиной? У нас с ними уговор: я не даю кредитов, они не торгуют семечками».

Моя тема – техника публичного выступления, приемы мастерства. Это здесь не поможет. Со страхами и комплексами работают другие специалисты – психологи, психотерапевты, психоаналитики. Советую Вам обратиться.

Обращение к психологу не означает, что Вы больны. Больных лечит психиатр. Уверен, это не про Вас. Чем раньше обратитесь к специалисту, тем быстрее устраните то, что мешает Вам сейчас не только выступать перед публикой, но и жить вообще. Уверен, что позитивные результаты Вашей работы над собой отразятся и на других областях Вашей жизни. Желаю успеха в этом деле! Найдите специалиста в течение ближайших сорока минут, и тогда Вы получите от нашей фирмы в подарок прекрасный насос для надувного матраса и два замечательных бокала под шампанское, чтобы радовать мужа тостами каждый день.

Как избавиться от сухости во рту?

Где-то я читал, что в Древнем Китае во время судебного заседания обвиняемый должен был держать во рту горсть риса. Если, когда он выплевывал его, рис был сухим, это позволяло признать его виновным. Ибо он волновался во время суда настолько, что у него прекращалось слюноотделение.

Подобное бывает и с нами. Чаще всего от волнения. Впрочем, сухость во рту может быть связана с диабетом или другими заболеваниями. Если же причина только в волнении, то пригодятся следующие рекомендации:

? за сутки до выступления не употребляйте алкоголя, соленой, жирной и острой пищи;

? если вы прилетели на выступление самолетом, пейте много воды в полете и после него (в салонах самолетов низкая влажность и организм обезвоживается);

? не принимайте успокоительного и снотворного. Эти препараты сами по себе могут вызывать сухость во рту. Если без этого вам трудно заснуть, примите лучше валокордин. Он не имеет этого побочного эффекта;

? непосредственно перед выступлением ешьте и пейте кисловатое. Можно чай с лимоном, цитрусовые. Если пьете сок из них – только свежевыжатый. Пакетные могут вызвать жажду и сухость;

? не курите слишком много, а непосредственно перед выступлением воздержитесь вообще;

? жуйте жевательную резинку. Термоядерную. С сильным вкусом мяты или лимона. Только, разумеется, не во время выступления;

? можно слегка прикусить язык – помогает;

? если язык жалко, можно что есть сил надавить кончиком языка на верхнее небо;

? а во время выступления, если почувствовали, что во рту пересохло, а хлебнуть воды не позволяет ситуация, представьте, что режете острым, сверкающим ножом лимон. Ярко-желтый, в пупырышках и капельках воды. Режете поперек пополам. Затем каждую половинку медленно нарежете кружочками, а кружочки разрезаете пополам. Когда вы надавливаете ножом, спелый лимон сочится и брызжет...

Уверен, сейчас у вас нет никакой проблемы со слюноотделением.

*Требуется Ваш профессиональный совет. Выступаю с лекцией для аудитории, которая старше меня, иногда значительно. Лекция большая, практически на полдня. Каким образом лучше построить свое выступление, чтобы оно воспринималось слушателями с интересом и внимание удерживалось на протяжении всего периода?*

Неужели, Лариса, аудитория настолько старше Вас, что нужны какие-то особые приемы, чтобы удержать слушателей от сползания в летаргический сон?! Если так, то запомните, что у людей престарелых, утомленных, незамотивированных, нервных, у южан, у детей цикл внимания короче, чем у обычных людей. (Мне сейчас подумалось, а что будет, если Вам придется провести лекцию для престарелых утомленных незамотивированных нервных южан, впавших в детство...)

Что из этого следует? Из этого следует, что мы должны активнее использовать приемы привлечения и удержания внимания. Их мы знаем из рассылки. Во-первых, если выступление на полдня, из соображений гуманизма рекомендую разбить его пятнадцатиминутными перерывами. Одним или двумя. Будет хорошо, если Вы не будете привязаны к конкретному времени, а сможете объявить их, когда почувствуете утомленность аудитории. Конечно, перед объявлением перерыва должен быть определенный эмоциональный подъем. Здесь вы можете сделать аудитории комплимент, подытожить сказанное в этом блоке, проанонсировать то, что ждет слушателей после перерыва, остроумно пошутить.

Каждые 15-20 минут, а то и чаще, меняем форму ведения лекции. Если вы говорили 15 минут подряд, предложите теперь позадавать Вам вопросы, покажите видео или плакаты, переместитесь в совершенно другой конец аудитории. Например, стойте какое-то время сбоку от аудитории или даже сзади. Если вели лекцию стоя, сядьте на стол, снимите пиджак... хочется пошутить, но получится слишком банально, воздержусь... Это позволит переключить слушателей на более непринужденный лад. Спустя несколько минут снова встаньте и оденьтесь. Вы увидите, как сидящие в зале тоже выпрямляют спины. Кстати, это удивительная и вдохновляющая картина для каждого оратора. Когда сидящие в зале начинают неосознанно повторять ваши движения. Качают головами, отклоняются назад, улыбаются, широко открывают глаза. Это значит, что Вы в контакте. В полном. Но мы продолжим. Надеюсь, с этим пунктом все понятно. Переходим к следующему.

Активно используем вовлечение аудитории – прием, к применению которого я так активно всех призываю. Задавайте аудитории вопросы. Особенно

если почувствовали, что пора встряхнуться. Вопросы могут быть даже самые простые: «Здесь все понятно?», «Идем дальше?», «Вопросы есть?» Вытащите кого-нибудь на сцену и задайте вопросы ему/ей. Это очень оживляет аудиторию. Или подойдите к кому-нибудь с вопросом. Вы можете воспользоваться своим женским преимуществом и попросить кого-нибудь повесить плакат, что-нибудь передвинуть, выключить свет. И так далее.

Используем контрастные раздражители. Резко меняем темп изложения с очень медленного на очень быстрый и обратно. Говорим то тихо то громко. То вдруг замолчим на минуту. Если нам пришлось долгое время стоять на месте, несколько минут активно перемещаемся по аудитории. Только так, чтобы это не было похоже на метания тигра по клетке.

И конечно, сохраняем со всеми сидящими в зале постоянный зрительный контакт. Особое внимание уделяйте флангам и галерке. Если есть вероятность встретиться с Вами глазами, никто не осмелится их прикрыть. А от притворства до настоящего внимания один шаг.

От души желаю вам непритворного интереса к Вашим выступлениям перед кем бы вы ни выступали!



Мне очень нравятся Ваша рассылка и фильм, распространяемый на видео. Много полезного я для себя почерпнул из этого материала. По роду своих занятий мне время от времени приходится выступать перед людьми. Содержание моих выступлений носит индивидуальный характер – это не лекции, а изложение моей точки зрения. Причем я кровно заинтересован, чтобы моя точка зрения была аудитории понятна и заинтересовала бы их (от этого зависят мои доходы). В течение многих лет я не задумывался о том, какое впечатление произвожу на аудиторию. Казалось, все идет нормально: люди задают вопросы, иногда спорят, иногда даже (редко) я с ними соглашаюсь. После моих выступлений подходят с вопросами, просят почитать мои статьи и материалы по рассматриваемым темам. Вроде все нормально. Но недавно, почитав Вашу рассылку и посмотрев фильм, я решил проверить это дело, что называется, изнутри. Попросил свою знакомую (она также входила в состав аудитории и была знакома почти со всеми) провести анонимный опрос на предмет качества моего выступления. Оказалось, что все не так, как я ожидал. Оценки были самые разные – от высшей до низшей, и если взять среднюю, то она и будет весьма средней. Я был в шоке, когда узнал, что некоторым мое выступление показалось нудным. И теперь я стою перед вопросами:

1. Как сделать, чтобы мои выступления не казались людям скучными?

2. Стоит ли это делать вообще, так как среди слушателей все-таки были люди, которые дали мне высшую оценку?

Кто-то из психологов сказал примерно следующее. Каждый человек видит в окружающих людях лишь отражение себя. И критикующий подобен собаке, лающей на свое отражение в зеркале и воображающей, будто видит другую собаку. Люди, которые оценивали Ваше выступление, оценивали не выступление, а себя, свое отражение в Вас. Попросите малообразованного человека оценить фильмы Тарковского или музыку Таривердиева. И Вы услышите, что все это дерьмо собачье. Что же, режиссерам и композиторам следовало переделывать произведения? Другой великий человек (ну почему я никогда не запоминаю имен?!!) сказал, что у успешных людей много секретов, но как стать неудачником, есть только один рецепт – пытайтесь понравиться всем.

Тем более что в самом начале нашего Интернет-общения мы договорились, что будем работать не на впечатление, а на цель, которую сами себе ставим. Ведь мужчина всегда ориентирован на результат, на действие. Нравиться и этим подвигать на действие – женская позиция. А мы хорошо теперь уже знаем, что оратор вступает с аудиторией в своеобразные интимные отношения, где он

выступает с позиции мужчины, а аудитория – с позиции женщины. Нам вторит и Писание, где Спаситель справедливо замечает, что дерево можно узнать лишь по плодам его. Если оно не полнейший дуб, конечно. Цели поставленной вы достигаете? Свободны. Лавровый венок на голову – и вперед над златом чахнуть, заработанным благодаря блестящим выступлениям.

Ой, еще цитату вспомнил, не знаю чью: «Если вы сверяете свои поступки с общественным мнением, вы не уверены в своих силах». Во как! Вы же уверены! И бросайте попытки себя разуверить.

Я точно знаю, что в семинаре самое главное – правильно начать и правильно закончить. Начинать я уже научилась, используя те навыки и знания, которые получила и посредством рассылки, и на семинаре. А вот красиво заканчивать не получается. Однажды, помню, на семинаре было так, что аудитория аплодировала, но по неопытности и незнанию я не смогла определить, что слушателей довело до такого состояния. И сейчас не могу этого сделать сознательно, экспериментировала не единожды. Есть ли специальные приемы, которые позволят закончить семинар-лекцию хорошо, даже несмотря на всякие проволочки в течение занятия (й)?

Насчет как закончить хорошо. Давайте фантазировать вместе. Как-то повелось у нас сравнивать публичное выступление с сексом. Предположите, что в процессе были всевозможные проволочки. Что можно сделать, чтобы финал был хороший? Ну, не до аплодисментов со стороны партнера, конечно. Но чтобы просто было хорошее впечатление в финале. Просто необходим положительный эмоциональный всплеск. Самое место искреннему комплименту. Выражению страстной надежды на следующую встречу. Обращению к тому, что ценно для слушающего и апеллирования к этому. К патриотическим чувствам, например. (Не очень представляю, как это будет звучать в постели, но на сцене это уместно.) Можно подкорректировать общее впечатление, дав самой высокую оценку происшедшего или спровоцировав на высокую оценку аудиторию с последующим закреплением. Помнится, на одном весьма невнятном семинаре некий тренер из Голландии постоянно подходил к сидящим с интимным вопросом: «Ну как семинар, ничего?», «Ну как, все понятно?» и так далее. Самого семинара я уже не помню, но много раз повторенные мною же самим деликатные «Fine», «Good», «It's OK» оставили впечатление, что было и в самом деле неплохо. В некоторых гостиницах при выезде вас наверняка просили заполнить опросный лист с единственным вопросом (обратите внимание на формулировку): «Насколько Вам понравилось обслуживание в нашей гостинице?» Даже если вы оцените в два балла, вы оценили, насколько вам ПОНРАВИЛОСЬ. Это позволяет закрепить общий позитив, даже если что-то было не так. Если же вы не можете ожидать, что аудитория сама сорвется в аплодисменты, просто предложите сидящим в зале поаплодировать самим себе. А вот за что – придумайте сами. Хлопанье в ладоши имеет кроме ритуального глубокий психофизиологический смысл. Используйте. Не злоупотребляйте.

Среди слушателей проявился «капризный ребенок» (опустим причины его присутствия в аудитории) и баламутит всю аудиторию, привнося в семинар деструктивные мотивы. Но его нельзя удалить или дать ему отдельную более сложную задачу. Что делать в таких случаях?

С уважением, Ната,  
легендарный город Пермь.

Здравствуйте, Ната, я Вас отчетливо помню! Здравствуй, легендарный город Пермь, прочно удерживающий первое место в мире по количеству проведенных мною выездных тренингов и семинаров! Возможно, ребенок просто хочет поиграть. Вы наверняка читали «Игры, в которые играют люди» Эрика Берна. Если налицо транзакция Ребенок-Взрослый, необходимо вывести больного на уровень Взрослый-Взрослый. Это можно сделать словами: «Так, все, игра окончена»; «Так, а теперь серьезно»; «Послушайте, Вы же взрослый человек...». Можно обратиться к нему по имени-отчеству. Или напомнить, что он вам в отцы годится. Если годится, конечно. Главное – не поддерживать его игру. Возможно, подсознательно он хочет публичного наказания. Его накажете либо Вы, либо, если он доведет Вас до слез, сидящие в зале. Это может стать для него источником извращенного наслаждения. Не дадим кайфовать за наш счет!!!

Я по профессии врач, и нас никто никогда не обучал такой науке, как психология, и уж тем более ораторскому искусству. Поверьте, этого очень не хватает в жизни и работе. В частности, одно дело – читать профессиональный доклад перед медицинскими работниками или перед твоими сокурсниками. Совсем другое дело, когда есть аудитория «пациентов», то есть людей с разным уровнем знаний в медицине, и им надо объяснить какой-либо новый метод лечения или рассказать о том или ином синдроме просто и одновременно не опускаясь на очень низкий уровень. Подскажите, как сделать лекцию в данном случае не скучной, не занудной и не изобилующей терминами, но одновременно с этим рассказать то, что слушателям до этого было неизвестно.

Говорят, в годы Второй мировой войны в США проводилась агитационная кампания. Врачи проводили встречи с молодыми матерями, убеждая их давать детям рыбий жир, богатый витамином D, уберегающим от рахита. После таких встреч, по статистике, этот совет использовали только пять процентов американских мам. Конечно, это было невозможно назвать успехом. А ведь к такой работе привлекали только врачей с ораторскими навыками. Тогда решили пойти другим путем. Вместо врачей обучили молодых женщин, которые сами были матерями маленьких детей. И с лекциями стали ездить эти женщины. Процент использующих рыбий жир возрос до девяноста. О чем эта история нам говорит? В аудитории, перед которой выступали врачи, были матери с очень разными познаниями в медицине. Но дело не в сообщаемой информации, а в источнике. Если доверяют источнику, доверяют и информации. Поставьте себя на место тех, перед кем вам предстоит выступать. Поговорите с ними не как врач, а как человек. Как потенциальный больной (тьфу-тьфу-тьфу). Без терминов, конечно, не обойтись. Но употребляя их, всегда поясняйте, что вы имеете в виду: «Пневмония... или, как у нас часто говорят, воспаление легких...», «Аскорбиновая кислота, или, проще говоря, витамин С...», ну и так далее. И гораздо веселее, если вы будете говорить не об отвлеченных вещах, а расскажете выдуманную вами историю о некоем человеке, с которым произошло то-то и то-то. Только это должен быть человек с биографией, с именем и фамилией, местом работы и проживания. Если история получится веселая и поучительная, интересно будет слушать не только вашим пациентам, но и даже вашим коллегам-академикам. Желаю блестящего выступления и здоровья вашим больным!

Вы, опытный оратор, получаете удовольствие от своих выступлений. А от чего именно? От власти над умами, вызываемого восхищения, от хорошо сделанного дела, еще чего-то? На чем сосредоточиться? Что именно в выступлении должно приносить удовольствие? Предположу, что у разных людей это могут быть разные вещи, но я спрашиваю именно Вас. Что приносит удовольствие Вам в Ваших выступлениях?

Вы знаете, Ваш вопрос заставил меня задуматься весьма надолго. Чтобы ответить на него, я стал искать аналогии. От чего мы получаем удовольствие, когда лакомимся спелой черешней, например? От гладкой, будто лакированной поверхности ягод с пробивающимся сквозь глянец рисунком, подобным волокнам на дорогой мебели? От упругой плоти ее, податливо разламывающейся от легкого надкусывания? От брызжущего сладкого, но освежающего сока? От легкого щекотания в горле, вызванного приторностью фруктозы? От осознания не только приятности, но и полезности процедуры, от радостного осознания того, что сонмы витаминов начинают в этот момент в организме созидательную работу? От чего мы здесь получаем удовольствие? На чем сосредоточиться?

От чего мы получаем удовольствие в минуты соединения с любимой? От прикосновений к ее гладкой, будто бархатной коже? От дурманящего запаха ее, становящего еще более насыщенным и сладким по мере нарастания возбуждения? От податливости женского тела, готового, уже готового принять вас в себя? Или, наоборот, от игры в сопротивление и ускользание? От нежных и непристойных звуков любви? От подушечек ее пальцев? От острых ногтей? От пухлых и влажных губ? От осторожных, но кровожадных зубов? От движений внутри и снаружи, навстречу друг другу, навстречу к финалу – желанному и нежелательному одновременно? От чего тут получить удовольствие? На чем сосредоточиться?

От чего я получаю удовольствие, выступая публично? От власти над умами, вызываемого восхищения, от хорошо сделанного дела, еще чего-то? От власти над умами – конечно. Чувство обладания властью восхитительно. От вызываемого восхищения – безусловно. Это энергия, которая питает меня и всех, кто находится рядом со мной, кто участвовал в нашем общем деле. От хорошо сделанного дела – а как же! Власть над умами и восхищение ничего не стоят, если все это не привело к хорошо сделанному делу. Пустое манипулирование эмоциями аудитории – не наш жанр. Что-нибудь еще? Да. Томительное предвкушение выхода на сцену, в котором и сладость и слабость одновременно. Через секунды увидишь лица. Какие? Напряженные и

настороженные? Одобряющие и ободряющие? Кураж неизвестности. Не бывает двух раз, похожих друг на друга. Как сложится в этот раз? Удовольствие от управляемого и подвижного тела, послушного и помогающего полнее передать свою мысль, свои чувства. Удовольствие от звука своего голоса, раздающегося из динамиков. И даже удовольствие от чувства одиночества и опустошенности после... Это похоже на ощущение, когда разошлись гости после веселого Дня рождения. Это чувство не отпустит до утра. И даже в этом кайф. И даже щемящее чувство дороги туда и оттуда мы должны засчитать. На чем сосредоточиться? Что предпочесть, а значит, чем пренебречь? Я не знаю! Я не готов отказаться ни от чего! Пожалуй, я готов, скорее, признать, что на этот вопрос у меня нет ответа.

Когда в конце моего тренинга я говорю традиционные слова, я вкладываю в них все, о чем мы только что говорили. А звучат они так: «Я от души желаю вам получать удовольствие от своих выступлений перед публикой! Ибо все, что человек делает с удовольствием, он делает правильно...».