



КОНСПЕКТ

**6 ошибок, из-за которых вас не
воспринимают всерьез,
и как с ними справиться**

ГОЛОС МОЖЕТ 7.0

6 ошибок, из-за которых вас не воспринимают всерьез, и как с ними справиться

Конспект урока

Бывает так, что во время презентации себя или своей компании вас воспринимают не так высоко и масштабно, как вы того хотели бы. Виной тому — 6 распространенных ошибок.

1. Низкая энергия

В каком состоянии вы приходите на встречу или вступаете в важный разговор? Подумайте о конечной цели этой коммуникации. И если цель — побудить и замотивировать, то как вы будете доносить эти идеи и ценности до аудитории?

Если энергии мало и силы на исходе, важно понимать, как вы будете восполнять ресурс. Возможно, музыкой, которая вас будоражит и заряжает либо просмотром презентаций ваших любимых спикеров, которые наполняют вас энергией. Помните: от того, на что вы настроены — говорить или разговаривать — будет зависеть многое. «Говорить» — это односторонняя презентация. «Разговаривать» — это диалог, благодаря которому вы сможете произвести впечатление на людей.

2. Работа вашего тела

До того, как вы произнесли первую фразу, люди увидели вас и что-то про вас поняли. Они «считали» ваше состояние и настроение, поскольку язык тела красноречивее любых слов.

3. Голос

От волнения ваш голос может звучать зажато и высоко. В ответ на это люди начинают воспринимать вас как маленького, неуверенного в себе, начинающего специалиста, которого

легко можно «подвинуть». И наоборот — уверенный, спокойный, расслабленный голос позиционирует вас как уверенного в себе человека. На голос будет влиять не только ваше состояние, но и ваше тело, которое может попросту не дать ему звучать.

4. Риторика

Это формат, в котором вы общаетесь со своей аудиторией. Бывает мужская — властная, с восходящей интонацией. И женская — постоянно извиняющаяся, «неудобная», с интонацией восходящей. И это не про пол, а про настроение и про посыл.

5. Качество речи

Словарный запас, посыл, мысли, формулировки, цитаты, которые вы направляете в аудиторию. Важно, чтобы они были свежи, понятны и интересны людям. Также стоит быть очень осторожными с уменьшительно-ласкательными формами и превосходными степенями. Важно понимать, в каком состоянии вы хотите выйти к людям, какое впечатление произвести и как запомниться.

6. Визуальный контакт

Нам неловко смотреть в глаза другим людям, потому что живыми существами прямой взгляд считывается как агрессия. Но это действительно так лишь в случае, если мы смотрим в глаза непрерывно. И совсем другое дело, когда мы тепло и вовлеченно время от времени заглядываем в глаза людям во время разговора (выступления).

Это позволяет наладить контакт с аудиторией и слушать себя в моменте, следя за тем, что и как мы говорим. Когда вы смотрите в глаза, вас интуитивно воспринимают как более взрослого, более сильного, более опытного. Вы не прячете взгляд, а значит, уверены в себе и ничего не скрываете.