



КОНСПЕКТ

Состояние спикера

ГОЛОС МОЖЕТ 7.0

Состояние спикера

Конспект урока

Ключевая идея любой коммуникации – воздействовать на человека или аудиторию, подключить их к себе. Сделать так, чтобы люди, которые нейтральны, приняли вашу точку зрения.

Как только вы появляетесь в пространстве человека, вы меняете это самое пространство на физическом, энергетическом и эмоциональном уровнях. Вы транслируете определенную информацию, которую люди считывают через разные каналы:

- **Визуальный** – то, как вы выглядите, насколько ваш внешний вид соответствует обстановке, аудитории, времени, ситуации и т. д.
- **Аудиальный** – звучание вашего голоса, интонации, модуляции, высота, глубина, сила, мощь и т. д.
- **Смысловой** – то, что вы говорите. Это ваши идеи, истории, метафоры, которые вы подбираете под определенную аудиторию с определенной целью.

В конечном итоге эти три канала ведут нас к восприятию спикера на эмоциональном уровне. Внутренне мы решаем для себя: верю или нет?

По большому счету публичное выступление начинается еще до того, как вы сделали первый шаг в аудиторию и произнесли первые слова. И чтобы вы вошли в правильное состояние и транслировали его людям, вся подготовка должна быть проведена заранее.

Когда мы разговариваем, наш мозг получает два сигнала:

1. **Аудиальный** – понимание того, как звучит наш голос (высота, интонации, паузы, громкость и т. д.).
2. **Проприоцептивный** – когда мы телом чувствуем, как говорим (как включается и напрягается гортань, мышцы, сжимается грудная клетка, расправляются плечи).

Во время публичного выступления происходит эмоциональное «заражение» положительными эмоциями (человек делится своей энергией) либо негативными эмоциями (напряжение, тревога, дискомфорт). Происходит оно на двух уровнях:

1. Человек считывает ваше настроение.
2. Перекладывает его на себя и, исходя из этого, начинает действовать определенным образом (как-то говорить и проявляться, что-то чувствовать).

Когда мы волнуемся, наше тело мгновенно выдает реакцию: холодные руки, ватные ноги, повышенное слюноотделение (или, наоборот, пересыхание во рту), бегающий взгляд, дрожащий голос. И когда мы в таком состоянии выходим к людям, они начинают ощущать дискомфорт и напрягаться, потому что мы вошли в их пространство и изменили его эмоционально. Ведь они зеркалят наше состояние в моменте.

Но как только вы начнете расслабляться, расправлять плечи, держать повыше голову и смотреть вперед, вы увидите и почувствуете, как меняется ваше состояние и, соответственно, ощущение от вас у вашей аудитории. Ведь они видят уже не зажатого от волнения человека, а человека, который хоть и взволнован, но воодушевлен и готов делиться своей энергией. И в конечном счете вас будут запоминать именно по этому состоянию.

Коммуникация – это как поездка на такси: вы в ней выступаете и в роли заказчика, выставяющего «точку А» и «точку Б», и в роли водителя, который едет по заданному маршруту.

Мы не можем начать говорить, общаться, выступать, не понимая конечной цели – «точки Б». И наше состояние, и впечатление, которое мы производим, начинают «говорить» еще до того, как мы произнесли первые слова. Люди запомнят состояние! И мы ответственны за свое состояние и за ту самую «точку Б».