

У Р О К 2

«ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...»,

или Учимся

СРАЗУ «ЦЕПЛЯТЬ»

АУДИТОРИЮ

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Первый «РАЗБОР ПОЛЕТОВ» заметно озадачил участников. Некоторые признавались, что никогда не смотрели на свои выступления с позиции аудитории. Другие вздыхали: «Кажется, у меня ничего не получится!» А третьи рвались в бой и просили побыстрее дать новое задание.

Я понимала: каждому из них нужно закрепить навык «рассказывания про интересное». И убедиться, что его собственная профессия, эрудиция, хобби делают его авторитетом.

Поэтому я дала именно такое задание. Выполните его тоже — а потом посмотрите, какие ответы дали участники группы. И будем продолжать обучение на чужих ошибках!



ЗАДАНИЕ № 2

Добрый день, дорогие участники! Новое задание называется «Знаете ли вы, что...». Начните выступление с этой фразы и далее расскажите невероятную вещь (можно приводить факты, цифры), которую доподлинно знаете благодаря своей профессии. Или своей образованности. Или благодаря широкому кругу друзей. Удивите нас! Расскажите что-то такое, чем захочется поделиться, причем немедленно.

Но учтите: врать и фантазировать нельзя!
Хронометраж — одна минута.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

«ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...»

И снова кто-то прислал видео почти сразу, а кто-то — в последний момент. Но в этот раз смотреть выступления будущих гениев общения было намного интереснее, чем тремя днями ранее.

Прочитайте и оцените: какие из выступлений кажутся вам самыми удачными и почему?

ОТВЕТЫ УЧАСТНИКОВ

Журналист: А вы знаете, что «подсос» — вполне приличное слово в любой аудитории, даже детской или интеллигентной? Потому что это маленькая кругленькая пумпочка, которая вытягивается из карбюратора, чтобы машина завелась. Такая была у первой машины, которую я стала водить, — «Волги» ГАЗ-24. И было мне тогда 16 лет.

Алла: А знаете ли вы, что всего четыре рукопожатия отделяют жителей фейсбука друг от друга? Это значит, что ваш руководитель, партнер, ваши новые клиенты — все находятся на фейсбуке. Почему вы не можете до них дотянуться? Я точно знаю: причина в том, что у вас не выстроен личный бренд. Вы начинаете общаться, например, со спонсором, у вас прекрасный благотворительный проект, он заходит в ваш аккаунт

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

УРОК 2

и не видит ничего. Он не понимает, чем вы занимаетесь. У него возникают подозрения, он не хочет с вами сотрудничать. Я помогу вам выстроить личный бренд, обращайтесь, у меня большой опыт и много примеров, как это получилось у других.

Руководитель интернет-компании: Знаете ли вы, что кожа белого медведя вовсе не белая? Более того, даже шерсть белого медведя не белая, шерстинки вообще лишены пигмента, они полые, а кожа у медведя черная. Цвет окраски медведь может менять от белого до желтоватого в зависимости от времени года. Не каждый может посетить Арктику и понаблюдать за белым медведем. Зато каждый может смотреть интернет и подключить кабельное телевидение.

Девушка в капюшоне: А вы знаете, что врачи рекомендуют пить не меньше двух литров воды в день? Иначе организм зашлаковывается, вы сами стимулируете свои болезни. Два литра, не меньше! Не включая соки, чай и прочий алкоголь. Пейте воду, и здоровье вы продлите только так.

Многодетная мама: А знаете ли вы, что любой мальчик в возрасте 12–13–14 лет может вызвать у своей

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

«ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...»

биологической матери стойкую реакцию неприятия? Недавно был проведен эксперимент, в котором женщинам давали понюхать несколько подростковых футболок. И каждая выбрала как вещь с наиболее непереносимым запахом одежду своего сына. Такая хитрая схема была задумана природой для предотвращения инцестов. Интересно, правда?

Бухгалтер-художник: А знаете ли вы, что рисовать может каждый, вне зависимости от возраста и пола? Но если сейчас я предложу вам нарисовать дерево, многие подумают: «Я никогда не рисовала деревьев, и у меня получится палочка, а к ней — еще палочки». Я предлагаю обмануть наш мозг. Мы не будем рисовать дерево, мы нарисуем дорогу. Можно считать, что это дорога нашей жизни. Она широкая, в какой-то момент она начинает петлять и где-то заканчивается. Но у дороги есть ответвления. Может, это меньшие дороги. Они тоже петляют. От дорог в разные стороны идут тропки. Они становятся все меньше и меньше. И в какой-то момент мы уже не можем проехать по ним, а можем только пройти. В рисовании как в жизни: чтобы ответить на какой-то вопрос, надо изменить точку зрения, возможно даже на 180 градусов. И тогда на самой суровой

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

УРОК 2

земле, на песках и камнях у нас может вырасти свое дерево.

ПСИХОТЕРАПЕВТ: А вы знаете, что сорок процентов пациентов, которые обращаются к врачам общей практики, не нуждаются ни в каком дополнительном лечении, кроме психотерапии? Вы знаете, что каждое второе назначение психофармакологических препаратов, которое делают врачи общей практики, пациентам не нужно? Их дают только для того, чтобы избавиться от докучающих пациентов. Это данные ВОЗ и ЮНЕСКО. Выбор за вами — лечиться или пройти курс психотерапии.

КОМПЬЮТЕРЩИК: А вы знаете, что Болгарию еще недавно называли Кремниевой долиной Восточной Европы? Ведь именно здесь разрабатывали компьютерные технологии, которые потом внедрялись в социалистических странах. Болгарские компьютеры получили признание в начале 80-х. Они ничем не уступали машинам, произведенным в США и Японии. Вы удивитесь, что маленькая Болгария занимала третье место в мире после СССР и США и именно болгарские компьютеры успешно использовались во всех советских проектах по освоению космоса,

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

«ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...»

по развитию космических программ. Да и сейчас Болгария занимает третье место по численности IT-специалистов. Неслучайно наш уникальный проект «История онлайн» родился именно здесь, в Болгарии, потому что на варненском берегу повстречались Алла Кечеджан, Ольга Липатова и я, уникальный компьютерщик. Я верю, что наш уникальный проект поможет мне наслаждаться жизнью и творчески себя реализовать. Присоединяйтесь и вы к этому проекту.

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

Далеко не все «гении общения» присылали свои видеовыступления. Несколько сотен участников лишь наблюдали за работой «активистов».

Это нормально: кому-то оказалось трудно преодолеть стеснение, кто-то не смог организовать себя, чтобы в течение трех-четырех дней придумать и записать очередную презентацию, а кто-то просто пока не испытывал потребности всерьез «прокачивать» собственные навыки публичных выступлений.

В любом случае, каждый учился новому так, как ему было комфортно. Речь о другом. Видео, присланные в ответ на задание «Знаете ли вы, что...», собрали огромное количество просмотров. Мне кажется,

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

их смотрели и пересматривали и активисты, и «пассивные участники», и даже сами авторы. У большинства действительно получились интересные рассказы — потому что люди всерьез подошли к поиску фактов и их презентации.

Очень хочется говорить красиво и экспромтом. Но так не бывает. Хороший экспромт возможен лишь в той сфере, где вы всё знаете, и по той теме, на которую вы уже множество раз выступали. Во всех остальных случаях нужна подготовка — даже опытным ораторам.

— Согласитесь, это было в сто раз интереснее, чем слушать пространные рассуждения про то, как эмоции обгоняют мысль, или какие-то сугубо личные сведения, — написала я участникам. — Отсюда вывод: прежде чем открыть рот, подумайте: а будет ли то, что вы собираетесь сказать, интересно тем, к кому вы обращаетесь? Люди любят, когда с ними говорят на одном языке, то есть в общении важно затронуть что-то такое, что найдет отклик! Это может быть новая неожиданная яркая информация (как в случае нашего задания), а может — история, байка или удачная шутка.

«ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...»

Прежде чем что-то сказать, надо спросить себя: «А почему люди будут это слушать?» Человека можно заставить читать текст (школьные учителя прекрасно это знают). Его можно заставить мыть пол, готовить обед, выполнять скучную, выматывающую нервы работу... Но его нельзя заставить слушать.

Он будет это делать только в одном случае: если сам захочет. Если ему неинтересна тема и неважен выступающий, человек просто уйдет из зала или выключит видеотрансляцию. Если воспитание не позволяет столь явно выразить свое отношение, слушатель продолжит сидеть в зале и даже будет иногда кивать — но он перестанет быть слушателем, превратившись в «думателя о своем» и «подсчитывателя минут до момента, когда это закончится».

Общение требует взаимности. Ставьте себя на место слушателей и честно редактируйте свои слова — желательно до того момента, когда вы их произнесете. Кстати, по видео было очень легко понять, кто репетировал свое выступление, а кто записал себя с первого дубля и сразу же выложил в группу, чтобы больше не тратить на это время.

И мне было обидно смотреть «халтурные» видео.

Это чисто психологический вопрос. Любой человек, который претендует на внимание других, должен

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

понимать: своим выступлением он отнимает время слушателей. Забирает его себе в безраздельное пользование. А время — это очень важный ресурс, причем, в отличие от денег (и даже в какой-то мере от здоровья), невозполнимый. Если вы забираете время других людей, обязательно дайте им что-то адекватное взамен. Порадуйте! Рассмешите! Поделитесь чем-то новым! Скажите комплимент! Дайте важную информацию! Вариантов много, но готовиться и думать надо всегда. Иначе вас будут избегать. Люди готовы нырнуть в свой гаджет или в свои мысли — они быстро определяются, будут ли вас слушать или им это совсем не интересно.

— Счетчик на YouTube показывает, что каждые восемь секунд люди переключают видео с одного на другое, — поделилась я с участниками группы. — Поэтому спикер должен за первые несколько секунд захватить внимание слушателей и не отпускать его. Вступление, которое начинается со слов «знаете ли вы, что...» — это один из способов захватить внимание. Люди по природе любопытны. А еще хорошо начинать общение с таких фраз: «однажды», «представьте себе», «я вас удивлю», «загадаю вам загадку» (еще есть много вариантов, ищите их сами).

«ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...»

Да, истории участников действительно были интересными. Выбирая победителей в этом задании, я обнаружила, что в списке лучших оказалось больше половины тех, кто присылал видео. Что ж, меня это только порадовало: значит, люди поняли, какие ошибки совершили в первом задании, и не стали их повторять.

Но все-таки без мелких шероховатостей, а порой и серьезных провалов не обошлось.

ПЕРВАЯ ОШИБКА: СКАЗАТЬ ТО, ЧТО И ТАК ВСЕ ЗНАЮТ. Например, рассказ про четыре рукопожатия был хорошим, но не цепляющим. Потому что этот факт слишком известен, он не вызывает, как говорят маркетологи, «вау-эффекта».

ВТОРАЯ ОШИБКА: СКАЗАТЬ ЧТО-ТО ИНТЕРЕСНОЕ, НО НЕ ПОЯСНИТЬ СВОЮ МЫСЛЬ. Например, одна из участниц рассказала, как сильно она любит август. У нее получилась лирическая зарисовка, из которой никак не удавалось понять, что же такого необычного есть в августе, чего нет в других месяцах.

ТРЕТЬЯ ОШИБКА: ПЕРЕЙТИ ОТ ФАКТА К НАЗИДАНИЮ ИЛИ САМОПИАРУ. Обратите внимание на выступление Компьютерщика: у него отличное начало

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

с необычными фактами про Болгарию, но в конце он так беззастенчиво похвалил себя, что смазал весь эффект. А ведь мог бы завершить гораздо лучше, сказав, например: «Неслучайно Болгария и сейчас занимает третье место по численности IT-специалистов. Я, кстати, один из них». И всё. Больше ничего не нужно, о своем проекте он мог бы рассказать в других видео. Люди очень не любят, когда их пытаются учить и общаются с ними «сверху вниз». Люди не любят пафоса и назидания. И больше всего на свете люди не любят, когда их «используют», причем в своих коммерческих целях. Неслучайно один из принципов конференции TED — никаких продаж со сцены! Гораздо приятнее, когда нам излагают (четко и коротко) интересный факт, а мы уж сами разберемся, куда его пристроить.

Мой призыв: говорите коротко, весело и понятно!