

ВВЕДЕНИЕ

«Мне скоро выступать, а как подготовить речь, я не знаю. Помогите!» — с такой просьбы часто начинается моя работа консультанта по публичным выступлениям. В современном мире поток информации зашкаливает, переполняя все доступные нам каналы восприятия. «Фейсбук» и другие соцсети, блоги, новостные ленты, рассылки, телевидение и радио — все они ведут борьбу за внимание человека. И когда вы готовитесь выступить (с докладом, речью или презентацией), то, кроме собственно информации, вам нужно научиться готовить свое выступление так, чтобы оно привлекало внимание, чтобы вас запомнили, чтобы речь затронула эмоции тех, кто пришел вас послушать. Некоторые люди умеют это делать от природы, но большинство из нас вынуждены учиться выступать!

Выступать публично приходится многим — руководителям и начальникам всех уровней, политикам, адвокатам, журналистам, инженерам, учителям, врачам, студентам и даже школьникам. Навыки выступления со сцены можно и нужно тренировать

с раннего возраста, ведь именно умение формулировать свои идеи, зажечь ими других людей и приводит к движению вперед. Мы мало что способны сделать в одиночку, но если вы научитесь увлекать людей своими речами — вы сможете достигать целей быстрее и легче.

Распространенное заблуждение многих людей, которые только начинают выступать со сцены, звучит так: «Главное, чтобы содержание было хорошим. Текст речи нужно подготовить, насытить данными, загрузить цифрами. А над стилем можно не работать, да и некогда». Безусловно, содержание выступления имеет значение и вы должны быть подготовлены. Но ведь можно было бы просто раздать текст участникам, зачем же выступать? Ответ прост: стимул изменить что-либо для слушателей создаст прежде всего их отношение к тому, что они услышат. Даже в самом простом тексте можно расставить смысловые акценты несколькими способами. А вы знаете, какой смысл вынесут слушатели из вашего текста, если просто прочтут его? Ведь мы все разные, у нас разные фокусы внимания, да и информацию мы воспринимаем тоже по-разному. Вот зачем вы выходите на сцену!

Когда мы вместе с клиентами готовимся к выступлению, то еще до начала работы над текстом собираем информацию: какова аудитория слушателей? Зачем им слушать ваше выступление? Каких целей вы хотите достичь? Какие у аудитории ценности и болевые точки? Знание ответов на эти вопросы

поможет работать над текстом, а затем и над способами его донесения. Одну и ту же информацию можно преподнести совершенно по-разному — в этом и заключается искусство оратора. Когда мы переходим к стадии подготовки текста, а затем начинаем репетиции, текст «настраивается» именно для тех слушателей, кому он предназначен.

В этой книге приведена 51 подсказка — каждая из них позволяет улучшить качество выступления. Изучив и отработав все, вы выступите так, что после вашей речи слушатели будут выходить со словами: «Вот это да! Я даже не думал, что суть заключается именно в этом! И как красиво было сказано — я даже записал несколько мыслей. Ну, теперь все понятно!» Успех современного человека заключается не только в качественной работе за пределами сцены, но и в умении донести результаты вашего труда до людей, которые заинтересованы в вашей работе: в вашем выступлении в суде, в результатах сделки или способах реализации партийной программы, в реферате или научном открытии. Вдохновения вам и заинтересованных слушателей! И давайте приступим к работе над вашим выступлением.

РАЗДЕЛ I

ПОДГОТОВКА ВЫСТУПЛЕНИЯ

1. ОПРЕДЕЛИТЕ ЦЕЛЬ СВОЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Зачем вы выступаете? Что будет хорошим результатом для вас? А для участников? Учтите, что сам по себе факт выступления не является целью. Чтобы сформулировать цель, вы можете ответить на такой вопрос: «Какую задачу вы помогаете слушателям решить с помощью своего выступления?» Может быть, вы предоставите им новые факты для того, чтобы справиться с существующей проблемой, может быть, дадите мотивацию к каким-то изменениям? Иногда нужно просто показать существование проблемы, о которой слушатели даже не подозревали.

Понимание цели выступления помогает вам удерживать структуру речи и выстраивать презентацию связным и логичным образом. Четкое очертывание цели помогает запустить у слушателей мотивацию достижения, когда они более четко представляют, к какому результату придут, если будут вас активно и с интересом слушать.

2. ОПРЕДЕЛИТЕ ОБЩИЕ С АУДИТОРИЕЙ ТОЧКИ И ИХ КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕННОСТИ

Как сделать так, чтобы вас слушали? Довольно просто: нужно стать для слушателей «своим парнем». Дайте им понять, что вы разделяете их цели, ценности, понимаете то, что для них является важным.

Используйте фразы, абстрактные понятия, которые часто встречаются в речи представителей вашей аудитории. Так вам не придется углубляться во все детали и нюансы всего перечня ценностей и целей слушателей. По крайней мере это не будет необходимым условием для того, чтобы подготовить выступление.

Вы можете узнать, что для слушателей является важным, поговорив с некоторыми участниками до написания речи или прямо в ходе подготовки выступления. В крайнем случае про ценности аудитории может рассказать ваш организатор. Выпишите три цели своего выступления и три ценности аудитории и несколько раз в ходе выступления ссылайтесь на них, подчеркивая их важность и для вас тоже.

ДЛЯ ЗАМЕТОК
