

Пришла и говорю!

Действительно ли каждый человек может выступать перед аудиторией, как избавиться от страха перед публичными выступлениями, а также о дресс-коде и драматургии презентации рассказывает владелица Студии управления временем BogushTime Людмила Богуш.



Людмила Богуш
Бизнес-тренер,
www.bogushtime.com

Важно понять, что человек по своей природе не боится выступать перед аудиторией. Но это все-таки происходит. Я вижу три причины.

Первая – в детстве над ним издевались и насмехались. Что часто делают родители? Попросят ребенка встать на табуретку и рассказать стих. Плохо это? Нет. Но взрослые смеются над ним, когда он что-то говорит не так, нарочно просят сказать нечто забавное. В психологии это называется «скрытая враждебность» – эмоциональный тон преступника. Мы человеку говорим, что он друг, а в это время вынимаем кошелек из его сумки... Они ему говорят: «Мы твои друзья», а сами над ним смеются. Ребенок не понимает, что именно происходит, но чувствует, что что-то не так. Вторая причина – родители постоянно отвлекают ребенка от игры для того, чтобы он выполнил их прихоть. Рассказал тот же стишок гостям. Он, конечно, сопротивляется, а родители объясняют друзьям: «Он у нас стеснитель-

ный». И ребенок понимает – стеснительным быть выгодно! Если ты стеснительный, тебя не заставляют читать стихи и не мешают играть. Третья причина – школа. На уроках ребенка выводят перед всем классом не для того, чтобы сказать, какой он замечательный. Обычно его ругают...

Сумма этих стрессов создает зажим перед аудиторией и боязнь публики. Но потенциально в ребенке нет страха – у детей самая большая способность к владению миром. Потенциально 5-летний ребенок может поехать куда угодно или стать миллионером. Но именно из-за того, что родители и учителя его постоянно дергают, эта способность исчезает и возникает страх.

Итак, если у нас есть негативный опыт, то мы смотрим на людей, как на врагов. В каком еще случае мы боимся? Когда сомневаемся, что у нас получится сделать то, что мы задумали. Поэтому первое, что нужно, – тренироваться. Однажды меня попросили провести индивидуальную консультацию по публичным выступлениям. Я ответила: «Какая может быть индивидуальная консультация? Публичные выступления – это выступления перед публикой. Это действие! И консультации здесь не помогут». Вывод: вам нужно тренировочное обучение. Вы выходите перед публикой и выступаете. Только тогда детские страхи исчезают: выступили один раз, два раза, десять – и не умерли. Поэтому публичным выступлениям нужно обучаться в групповой работе, а в одиночку можете оттачивать нюансы и готовиться к презентации.

Вы обязательно должны:

- Написать текст презентации! Вам нужно точно знать, что вы хотите сказать.
- Прочитать его громко вслух! Только в этом случае вы поймете, какие в тексте есть недочеты, грамматические ошибки и т. д.
- Выучить текст наизусть. Это важно!

И еще – когда вы выходите выступать перед аудиторией, фокус вашего внимания должен быть направлен исключительно на публику. О себе вы уже не думаете. Этап работы над собой должен быть закончен до начала презентации.

- Выступить с ним перед зеркалом.
- Провести репетицию презентации перед кем-нибудь из родственников или друзей.
- Выступить перед публикой.

ПАМЯТЬ И ИМПРОВИЗАЦИЯ

Многие скажут – зачем учить текст наизусть? Можно читать по бумажке. Ответу так: актеры всегда учат текст роли. Если вы посмотрите на хорошего артиста, то увидите, что он как будто живет внутри роли. Как ему это удается? Он знает текст наизусть! Когда роль выучена, он думает о том, как играть, а не о том, что сказать. Спикер тоже. Чтобы общаться с аудиторией, вы не должны думать о том, что говорить. Вы должны это знать! Только когда вы выучили текст наизусть, вы сможете предвидеть какие-то ситуации на презентации до того, как они произойдут.

Посмотрите на выступления Стива Джобса. Он никогда не смотрит на экран за его спиной. Он нажимает кнопку и там меняются слайды. Что это означает? Что он выучил все до мельчайших деталей.

Существуют, конечно, подсказчики. Но даже для того, чтобы их читать естественно, не заикаясь, нужна тренировка. Все успешные презентации хорошо подготовлены и выучены. Без этого не обойтись – это безоговорочное условие!

Многие думают, что можно обойтись только слайдами – мол, я все на них нарисую, и публика сама все поймет. Но, сделав это, человек смотрит на них и думает – что же я хотел этим сказать? Поэтому ни в коем случае нельзя отказываться от текста, выученного заранее. Лишь когда вы станете профессиональным спикером и сможете легко сочинять презентации на любую тему, только тогда можно импровизировать. Пока мастерства нет, и вы чувствуете, что не можете справиться с любой аудиторией и ответить на самый каверзный вопрос, отходить от заранее написанного текста нельзя.

ДРАМАТУРГИЯ Публичное выступление делится на три части: мы его открываем, проводим и закрываем. Для каждой из них существуют вполне определенные техники – что вы должны сказать и что сделать. Если все происходит правильно в первой части, аудитория готова вас слушать дальше. Вы можете начать с интересной истории, задать конфронтационный вопрос или пошутить. Если же вы замечаете, что в зале постоянно разговаривают и шуршат, значит, вы не правильно стартовали. Спасать положение в середине презентации уже поздно.

Чем профессиональнее вы становитесь, тем больше можете нарушать драматургию. Но чем меньше у вас опыта, тем больше вам помогут технологии.

ДРЕСС-КОД У людей всегда есть определенные ожидания. Например, спикер – это гуру, а гуру не может быть женщиной. Поэтому, если вы выходите делать презентацию в юбке, сопротивление аудитории будет гораздо больше, чем если вы наденете брюки. Однако это вовсе не значит, что вы не можете делать презентацию в юбке. Вы можете надеть даже мини и блузку с декольте, и тогда одна часть аудитории будет сильно занята... Исходите из того, какова ваша цель. Одеваясь, думайте, какой эффект вы хотите произвести. Для этого всегда узнавайте, кто те люди, перед которыми вы будете выступать.

ГОЛОС Распространенное заблуждение – у вас непоставленный голос, вы не сможете работать с аудиторией. Конечно, голос – рабочий инструмент, и его можно тренировать. Когда вы знаете, как им пользоваться,

вам просто легче работать. Но это не является обязательным условием. Я знаю многих спикеров, которые говорят очень тихо, но феноменально «держат» аудиторию. Почему? Они говорят такие важные вещи, что люди начинают прислушиваться. Ведь аудитория больше воспринимает то, кем вы являетесь, чем то, как вы говорите.

Конечно, если в вашем выступлении преобладают слова-паразиты – они мешают воспринимать информацию. Но это не имеет отношения к голосу. Если человек говорит слишком тихо для выбранной аудитории, то нужно разобраться, что ему мешает. Возможно, он боится людей, которые пришли его слушать, и тогда надо убрать этот зажим.

ИНТОНАЦИЯ Она должна постоянно изменяться, потому что аудитория воспринимает живую речь. Вы просто должны разговаривать с людьми. Посмотрите выступления команд КВН – вы сразу увидите хорошую и плохую команду. Первая в микрофон разговаривает, вторая – кричит. Зачем кричать в микрофон, если вас и так прекрасно слышно? Когда вы меняете интонацию, люди всегда перенастраиваются вместе с вами. Тем самым вы удерживаете внимание. И опять мы возвращаемся к тому, что текст должен быть написан – в том числе, с учетом эмоциональных подъемов и спадов.

ВРЕМЯ Максимальное – 50 минут, минимальное – полторы минуты.

Могут ли технологии публичных выступлений не работать? Разумеется. Глядя на одного известного украинского политика, я вижу все технологии, которые применяются. Но в его конкретном случае они неэффективны, потому что он не верит в то, что говорит. А значит, ему не смогут поверить и люди. Помните это, когда собираетесь выступить перед аудиторией. Если вы вызовете доверие, вам простят многие ошибки. ■

Аудитория воспринимает живую речь. Когда вы меняете интонацию, люди перенастраиваются вместе с вами.

