

Зачем читать эту книгу?

Вы начнете излучать уверенность.

Станете свободно выражать себя и свои мысли перед другими людьми.

Вас будут слушать с интересом.

Вы научитесь управлять собой, чтобы управлять другими.

Вы долго готовились к переговорам, выступлению, собеседованию, но разочарованы — ожидаемого результата не удалось достичь. Вы хорошо разбираетесь в теме, но перед встречей с другими людьми нехстати пересохло в горле, а лицо покрылось пятнами. Перед публикой вы вдруг становитесь зажатые, комкаете слова и мысли. Чувствуете, что можете больше, но не знаете, как эффективно донести это до нужных людей.

Книга поможет вам обрести себя. Вы научитесь стоять, ходить и говорить свободно. Вам не придется читать скороговорки с пробкой во рту — здесь нет академических или варварских приемов, переходящих из книги в книгу. Движения тела и речь — это основа европейского передового метода известной телеведущей и профессионального тренера Инги Лайзан, которая живет и работает в Лондоне.

Пройдя 7 шагов авторской методики, вы обретете уверенность и станете свободно выражать себя и свои мысли перед другими людьми. Вас будут слушать с интересом. Вы научитесь управлять собой, чтобы управлять другими.

Книга полезна лидерам, руководителям, стартапам, бизнес-тренерам, коучам, психологам и всем, кто хочет влиять на других с помощью профессиональных коммуникационных технологий.

Содержание

Слово автора	5
Введение	6
Стратегия первая: Избавьтесь от напряжения	9
Стратегия вторая: Вдохните в себя энергию	39
Стратегия третья: Усовершенствуйте свои движения и жесты	57
Стратегия четвертая: Оживите лицо	83
Стратегия пятая: Развивайте голос	99
Стратегия шестая: Сделайте свою речь музыкой	127
Стратегия седьмая: Готовьтесь к выступлению	155
Инвестируйте свое время	199
Об авторе	200

Слово автора

Готовитесь ли вы к выступлению, медийному событию, роли лидера, вы время от времени выходите к публике. Являетесь ли профессиональным спикером или просто хотите чувствовать себя более комфортно перед другими людьми — вам необходимы азы всего этого и многого другого, что называется навыками эффективной коммуникации.

Благодаря моей активной тренерской и публичной деятельности, моему репортёрскому опыту и многолетней работе ведущей прямых эфиров, спустя годы изучения характеров через театральные приёмы, я могу отследить, как человек общается. Будь то язык тела, внутреннее состояние, звучание голоса, речевое поведение или содержание речи. Я помогаю людям избавиться от лишнего, наносного, от штампов и фальши, помогаю сформировать свой уникальный стиль общения, выстроить образ себя в коммуникации, свой личный бренд.

Я помогаю выявлять моменты, которые нуждаются в проработке. И знаю, что делает человека убедительным и харизматичным, а его выступление — по-настоящему ярким и выразительным событием.

Вы можете изменить свою жизнь, свой бизнес, свою профессиональную стезю и даже свою личную жизнь, зная, как стать влиятельным и успешным в публичном общении.

Предложенные здесь стратегии помогут вам сделать общение с миром свободным и незабываемым. Здесь вы найдёте приёмы и секреты, которыми владеют звёзды бизнеса, политики, телевидения и кино.

Введение

Тело, дыхание, голос и то, как вы ими пользуетесь, — гораздо более значимые факторы среди многих других, сопровождающих вашу речь. Содержание речи, любые мультимедийные элементы, одежда, причёска, безусловно, важны. Однако самая мудрая и глубокая мысль, сказанная безжизненным и некрасивым голосом, не прозвучит.

Именно то, КАК вы выражаете слова всем своим существом, и определяет, насколько вы будете убедительны и насколько успешно ваши мысли подключатся к сознанию слушателей.

Аутентичность (от др.-греч. — подлинный) и *конгруэнтность* (от лат. — соразмерный, соответствующий) — популярные термины для обозначения навыков, необходимых в «разговорных профессиях». Однако слишком часто их применяют только в отношении содержания речи и языка тела.

Между тем аутентичное самовыражение предполагает гармонизацию всех средств выразительности человека — вербальных (словесных), вокальных и визуальных.

Конгруэнтность же возникает, когда входят в согласие наши мысли (**что** я говорю), чувства, переживаемые в этот момент (**как** я отношусь к тому, что говорю), наши намерения (**зачем** я это говорю) и наша тесная связь с темой разговора (**почему** именно **я** об этом говорю).

Привести к гармонии то, что чувствуешь глубоко внутри, с тем, что проявляешь через голос и речь для других, своих зрителей и слушателей, — не это ли мечта человека, которому по роду деятельности необходимо уметь говорить?

Кого хотят видеть перед собой ваши зрители, когда отдают вам своё время, внимание и даже деньги?

Свободного и влиятельного человека, который рассеет их сомнения и растопит страхи, своей энергией вселит уверенность и подарит часть своей души.

Искусство хорошо говорящего человека невольно переходит к самым слушающим. После общения с сильным оратором человек чувствует себя светлее и выше на голову. Он находится под действием мощных психических и физических факторов выразительной речи. Я говорю об экспрессии, воле, оттенках чувств, настроении, глубине мышления. И об искренности.

Всё это проявляется через положение тела, ваши движения, жесты, мимику, взгляд, дыхание, звучание голоса и речь.

Мало ли мы в жизни знаем людей, которые говорят: «И понимаю, и знаю, и чувствую, а выразить, сказать не могу»? Очевидно, чувствовать и знать — одно, а выражать — совсем другое. Особенно этот разрыв проявляется в моменты волнения, некомфортного общения, глубоких переживаний.

Наши мысли, впечатления, опыт, отношение к чему-то, наши мнения, живущие глубоко внутри, в какой-то волшебный момент превращаются в звучащую речь. И то, что было только что исключительно моим, стало общим. Общее. Вот оно и есть — ОБЩЕНИЕ.

И когда человеку удаётся донести свой образ мыслей без искажений и «включить» их так, чтобы они глубоко воздействовали на сердца и умы слушателей, — происходит взаимодействие. И в этом случае говорят об эффективной коммуникации.

Как пребывать в общении открыто, ясно, чутко и уверенно?

Как устранить препятствия, помехи и ограничения в этом взаимодействии с миром, людьми и жизнью?

Как обрести коммуникативную форму и настрой?

Стратегия

1

Избавьтесь
от напряжения

Эстетике коммуникации не учат ни в одном учебном заведении. Кто-то впитывает это искусство, продолжительно общаясь в высших кругах общества. Кто-то рождается с красивой осанкой, притягательным силуэтом, лёгкой походкой и от природы имеет пластичные движения и выразительный взгляд. Но большинство — и среди них мировые звёзды телевидения, кино, политики и бизнеса — приобретают притягательность, неотступно работая над собой, специально тренируя психику и тело.

Сегодня харизму и обаяние уже не воспринимают как врождённые качества. Те, кого заботит собственный имидж и бренд, подходят к этому прагматично. Работают над голосом, оттачивают манеры, совершенствуют пластику, чтобы завладеть весомым конкурентным преимуществом — быть звездой бизнес-коммуникации.

Уверенность, выразительность и раскованность — это не привилегия избранных, это навык, который осваивается шаг за шагом.

Мне, как тренеру, чаще всего приходится сталкиваться с двумя проблемами:

- Я волнуюсь и не знаю, как справиться с волнением.
- И второе — я не могу видеть и слышать себя со стороны.

Что же мешает вам получать удовольствие от собственных выступлений?

Неподготовленное тело!

Если вы не владеете своим телом во время речи, неизбежно растеряетесь и будете выглядеть беспомощным.

Музыкант, который от волнения не может попасть по клавишам, вряд ли будет интересен аудитории. Движения настоящего музыканта напоминают танец: всё его тело превращается в инструмент, на котором он играет.

Ваш голос — это природный инструмент, он изначально является частью вашего тела. Голос чутко улавливает зажимы, которые сковывают тело, и несёт в себе оттенки напряжённости, неестественности.

Напряжение антикоммуникативно!

Дайте своему телу то, что оно просит, — свободу от зажимов.

Вы перестанете волноваться перед выступлениями, вы по-другому понесёте своё тело, будете больше улыбаться, будете больше прощать, вы не будете обижаться по мелочам, и вы будете ловить кайф от общения.

И вы избавитесь от комков в горле, срывающегося голоса, нехватки воздуха, пересыхания во рту, дёргания и переминания с ноги на ногу.

То, о чём идёт речь в этой части книги, заслуживает вашего внимания и погружения в процесс именно потому, что физические изменения в теле приводят к колоссальным изменениям — психологическим и эмоциональным.

Поехали!

Отслеживайте напряжение у других людей

Врага нужно знать в лицо. Включите внутреннего наблюдателя во время деловых встреч, на конференциях, в любых ситуациях.

Смотрите и для себя описывайте — как выглядит напряжение других людей. Называйте это словами. Скукоженный, дёргаются руки, приподнимается на носочки, хмурит или излишне поднимает брови, гримасничает... Может быть всё что угодно.

Учитесь это находить в чужом теле.

Научитесь входить в чужое тело

Вот вам техника «**Направь и удержи внимание**». Прodelайте четыре последовательных психических действия:

1. Увидьте человека;
2. Мысленно приблизьте его к себе;
3. Мысленно направьте себя к нему;
4. Станьте с ним единым целым.

А теперь слушайте его дыхание, положение тела, движения, мимику, ощущайте голос.

Вы получите массу информации об этом человеке, но для нас сейчас важно найти, что он испытывает в своём теле.

Называйте его зажимы. Вдумчивое, практически профессиональное наблюдение за другими людьми есть огромная часть развития.

Обнаружьте напряжение у себя

Напряжение можно увидеть, а можно почувствовать.

Опишите свои ощущения во время напряжения, связанного с волнением, внутренними переживаниями.

Всё целиком описывать не получится, поэтому заходите в каждый «объект» отдельно и описывайте.