

ОГЛАВЛЕНИЕ

Вступление.....	5
Глава 1. Мотивационное выступление.....	9
Глава 2. Питчинг как жанр публичного выступления.....	45
Глава 3. Онлайн-выступление как жанр.....	67
Глава 4. Выступление в стиле TED.....	107
Глава 5. Политическое выступление как жанр.....	127
Глава 6. Стендап как жанр публичного выступления.....	163
Глава 7. Лекция как жанр публичного выступления.....	187
Финал должен быть запоминающимся!.....	211

ВСТУПЛЕНИЕ

Вы когда-нибудь отказывались от мечты, потому что страшно выйти на сцену? Ощущали, как дыхание подводит вас? Наблюдали, как зрители со скучающим видом ожидают следующего выступления?

Если вы хотя бы на один вопрос ответили «Да», то предлагаю рассмотреть ваш страх ближе, подружиться с ним и осуществить то, к чему вы долго стремились.

Меня зовут Ксения Чернова. Я тренер по голосу, речи и публичным выступлениям. Спикер и модератор деловых мероприятий. ТВ-эксперт. Актриса и телеведущая.

Вся наша жизнь череда публичных выступлений, в том или ином жанре. От того, насколько уверенно мы умеем демонстрировать себя миру, зависит как карьерный рост, так и успехи во взаимоотношениях с противоположным полом.

Эта книга практическое и универсальное руководство для того, чтобы подготовиться и провести блестящее публичное выступление. Независимо от того, кто вы — политик, стендапер, писатель или фаундер перспективного стартапа.

Здесь я собрала секреты, приемы и наработки лучших спикеров современной России. С их помощью вы поймете, как сделать так, чтобы выступление было максимально эффективным. Какие цели ставить себе и как их достигать, какие нюансы учесть и какие формулы использовать, чтобы ваша речь влияла на умы и проникала в сердца зрителей. Как запомниться слушателям. Что надеть, в конце концов.

Благодаря интервью с ведущими мастерами ораторского искусства вы погрузитесь в разные обстоятельства, примерите на себя роли мотивационного оратора, лектора, стендапера, фаундера стартапов, умника в стиле TED, политика и онлайн-спикера.

ОТ ВСЕЙ ДУШИ БЛАГОДАРЮ ВСЕХ ЭКСПЕРТОВ, КОТОРЫЕ ПОДДЕРЖАЛИ МЕНЯ В СОЗДАНИИ ЭТОЙ КНИГИ. БЕЗ ВАС ОНА БЫЛА БЫ НЕПОЛНОЙ!

В конце каждой главы вас ждут упражнения на раскрытие и настройку голоса для публичных выступлений. Следуя моим советам, шаг за шагом вы добьетесь того,

что ваш голос станет ярким, объемным, уверенным и никогда не будет уставать. Мы поработаем с речью и сделаем ее внятной и убедительной. Часть упражнений доступны по ссылкам, зашифрованным в куар-кодах: открывайте мои видео-уроки и занимайтесь вместе со мной.

Я тренировала разных людей — от директоров до политиков. У них был разный опыт за плечами, перед ними стояли разные задачи, и решали они их по-своему. Мои ученики преодолели собственные барьеры, а значит, получится и у вас. В каждой главе читайте их непридуманные истории.

Я уверена на сто процентов, что, взяв на вооружение приемы, упражнения, техники, описанные на страницах ниже, вы сделаете свои выступления убедительными, яркими, осмысленными, сумеете преобразовать волнение в энергию, которой наполните ваших слушателей.

В самом конце книги я раскрою три главных секрета успешного публичного выступления, но не торопитесь перелистывать страницы. Старайтесь идти поэтапно, выполняя упражнение за упражнением, и ваше тело откликнется на призыв, а ваш голос и ваши выступления покорят публику.

Путешествие начинается!

Г л а в а

1

МОТИВАЦИОННОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

Что вы представляете, когда слышите словосочетание «мотивационный оратор»?

Скорее всего, перед вашими глазами всплывет высокий поджарый мужчина, который активно двигается по сцене, жестикулирует, а от его энергии можно прикуривать. Он доносит ярким красивым голосом какие-то очень простые, но важные мысли. Чаще всего примером выступает его собственная история успеха, очень откровенная, со взлетами, падениями, выводами.

Для российского зрителя такого рода выступления еще недавно были в новинку. Ведь сам жанр мотивационных выступлений появился у нас всего лет 10-15 назад. До сих пор количество качественных мотивационных спикеров можно пересчитать по пальцам одной руки.

Одним из основоположников этого жанра в России по праву считается Радислав Гандапас.



Президент Ассоциации спикеров СНГ, единственный в России обладатель статуса Certified Speaking Professional, занимает 11 позицию в мировом рейтинге TOP30 Global Gurus. Сертифицированный коуч. Самый известный в России специалист по лидерству. Автор 11 книг по лидерству, ораторскому искусству и лайф-менеджменту. Самый титулованный бизнес-тренер России, единственный в стране трижды был признан лучшим в профессии по результатам года. Лауреат Книжной премии Рунета 2013. Именно с ним я решила поговорить о мотивационном публичном выступлении.

КСЕНИЯ: В любом публичном выступлении самое главное – это определить цель и планомерно к ней идти. Какие цели реализуются с помощью мотивационного выступления?

• • •

РАДИСЛАВ: Прежде всего, мы должны понимать, что есть цели спикера и есть цели аудитории, перед которой он выступает.

Куда он аудиторию хочет привести, к чему?

Например, проповедь — это призыв к изменению образа жизни, к изменению поведения.

Политическое выступление — тоже мотивационное, но предлагает изменение социального поведения людей. Призывает либо к поддержке каких-то инициатив, либо к реформам.

Выступление просветительское, такое как выступление гигиениста с призывом к людям в Африке чистить зубы и умываться, — это тоже призыв к изменению образа жизни. Это цели, которых мы добиваемся от аудитории.

Но у спикера может быть и личная цель — продвинуться в карьере, заработать денег, приобрести политический капитал.

На чем же зиждется собственная мотивация оратора?

Если он выступает за деньги, окей — получи гонорар.

Если выступает как политик, то должен получить какой-то политический капитал.

Если это врач-гигиенист, он должен реализовать свою карьерную цель.

Ну и, в конце концов, священник, выступающий с проповедью, реализует свою миссию.

Основным критерием мотивационной речи будет ответ на вопрос: Произошли ли изменения в аудитории?

Если произошли — речь состоялась, нет — значит, уввы...

ОРАТОР ДОЛЖЕН ДЕРЖАТЬ В ГОЛОВЕ ДВЕ ЦЕЛИ ОДНОВРЕМЕННО: СВОЮ СОБСТВЕННУЮ И ЦЕЛЬ АУДИТОРИИ. ЕСЛИ ЖЕ ЦЕЛЕЙ НЕТ, ТО НЕ ИМЕЕТ СМЫСЛА ВЫСТУПАТЬ.

КСЕНИЯ: Есть ли какая-то особая структура мотивационного выступления?

• • •

РАДИСЛАВ: Есть закон золотого сечения, закон композиции. Всё это существует в искусстве, в жизни, в коммуникации. Весна, лето, осень, зима, весна... Детство, отрочество, зрелость, старость. Вступление, основная часть, кульминация, заключение.

Но, как в любом произведении, музыкальном и литературном, в публичном выступлении композиция может быть более сложной.

Могут быть ложные финалы, когда выступление вроде бы закончилось и вроде бы уже все понятно, а нет.

СОФИСТЫ¹ , НАПРИМЕР, УПРАЖНЯЛИСЬ ТАК. ДОКАЗЫВАЛИ КАКОЙ-ТО ТЕЗИС, А ПОТОМ ПРИВОДИЛИ ПРОТИВОПОЛОЖНЫЙ ЕМУ И СНОВА ЕГО ДОКАЗЫВАЛИ, ТЕМ САМЫМ ПРИВОДЯ АУДИТОРИЮ К СОВЕРШЕННО ДРУГИМ ВЫВОДАМ И РЕЗУЛЬТАТАМ.

Мотивационное выступление может обойтись без прямолинейного призыва, без кульминации. Оно может продавать нативно, то есть призыва к действию («call to action»)² может вообще не прозвучать, но он будет подразумеваться. Выступление построено так, что люди самостоятельно считывают этот призыв. Кроме того, вступление может быть редуцировано.

¹ Софiсты – древнегреческие платные преподаватели красноречия, представители одноимённого философского направления, распространённого в Греции во 2-й половине V – 1-й половине IV веков до н. э. Изначально термин «софист» служил для обозначения искусного или мудрого человека, однако уже в древности приобрёл уничижительное значение: Платон указывал на высокие гонорары за обучение у софистов, их самовосхваление и не всегда честные приёмы полемики. – Здесь и далее примеч. ред.

² Call-to-action (СТА) или призыв к действию – это призыв, мотивирующий пользователя к совершению того или иного действия (узнать, купить, позвонить, перейти, заполнить форму и т. д.). Call to Action является заключительным этапом в классической модели AIDA. Грамотно выстроенный СТА должен привлечь внимание, заинтересовать и побудить человека совершить действие. Это элемент коммуникации, который может превратить потенциального покупателя в реального.

Это мой любимый прием, когда вдруг сходу переходишь к основной идее, к основной мысли. Когда аудитория вроде бы расслаблена и приготовилась к тому, что я сейчас буду представляться, объяснять, подавать ей тему выступления, как-то подводить ее плавно, шутить с ней, разогревать ее. Вместо этого спикер выходит и сразу в лоб рубит основную тему.

Как и в любом жанре, в мотивационной речи возможны варианты и всегда есть место экспериментам.

Конечно, начинающим ораторам нужен какой-то шаблон.

Детям тоже предлагают поначалу книжки-раскраски. Контуры уже наведены, остается только раскрасить правильными цветами в рамках этих контуров. Позднее ребенок будет в состоянии рисовать самостоятельно.

Точно так же публичное выступление. Начинающим обязательно нужен шаблон, нужно разобрать, с чего начать, чем закончить, и для простоты, три мысли внутри — то основное, чем ты хочешь поделиться с аудиторией. Три мысли, больше не надо.

Мастерам шаблон не нужен. Им неинтересно работать в шаблоне. Им интересно экспериментировать, рисковать, ступая на тонкий лед, импровизировать

и балансировать, как канатоходец, проходя вперед и возвращаясь. Иначе будет скучно самому спикеру, а спикер ни в коем случае не должен скучать.

Я однажды побывал на выступлении одного хорошего, известного спикера. Позднее я во второй раз пришел на то же выступление, потом третий и четвертый. И четыре раза, слово в слово было повторено одно и то же, те же слова, те же эмоции... хотя прошло между этими выступлениями лет семь. Ничего нового! Ему, наверное, было очень скучно. Поэтому всегда должен быть элемент импровизации.

Публичные выступления — в идеале это сотворчество спикера и аудитории. Это не акт, при котором спикер представляет заученную презентацию. Это диалог, это разговор со слушателями, почти театр. Да, у них мало возможностей в этом диалоге проявить себя.

Но все равно кто-то откидывается на стуле, поворачивает голову, вздыхает, закатывает глаза, а кто-то, с интересом наклонившись вперед, вслушивается, реагирует изменением позы, мимикой на то, что слышит. Это диалог в любом случае.

Когда-то я работал в школе и периодически друзья задавали мне вопрос: «Каково это быть учителем, ты же все время рассказываешь одно и то же, не надоело?»

Я им отвечал, что те четыре урока по «Отцам и детям» Тургенева, четырем классам на одной параллели, в один и тот же день – это четыре разных урока.

Во-первых, зависит от успеваемости класса. В некоторых школах принято, что самых успешных детей группируют в классе «А», а тех, кто хуже усваивает материал, ближе к последней букве алфавита. Соответственно, у них разные способности к усвоению.

Во-вторых, одни дети приходят на урок утром, другие приходят уже на последний урок, они фактически одной ногой уже дома. Одни пришли после физкультуры возбужденные, разгоряченные, другие – после географии утомленные, скучающие, обессиленные. Вот и получаются четыре разных урока. Нельзя их проводить одинаково, как делали многие мои коллеги. Они за 20 лет своей педагогической практики научились повторять урок слово в слово, причем делают это все годы, ничего не меняя.

Заучивают наизусть и практически не реагируют на класс. Идут четко по шаблону. В начале фронтальный опрос, затем объяснение, затем проверка усвоения нового материала, оценки, дневники, звонок на перемену. Но в современном мире так не работает. Сейчас обязательно должен быть диалог.

КСЕНИЯ: Что отличает мотивационное выступление от всех остальных? Какие элементы должны быть обязательно в мотивационном выступлении?

• • •

РАДИСЛАВ: Первое – высокий уровень энергетике. На низкой энергетике мотивационное выступление провести нельзя. Второе – провокация. Третье – история или же миф. Давайте начнем с того, что разберем самый простой вопрос: что такое провокация и как она действует.

Провокация – это обязательный элемент пробуждения аудитории. Некоторые спикеры используют так называемый низкоуровневый инструмент провокации – мат и нецензурную лексику. Причем даже мировые звезды порой в рекламных материалах указывают под звездочкой 18+: «Спикер использует ненормативную лексику», автор будто говорит: будьте готовы, мне это нужно для того, чтобы каким-то образом вас возбудить, рушить ваши шаблоны.

Я бы сказал, это низкий стиль. Надо искать более тонкие инструменты воздействия. Ведь даже провокация может выглядеть по-разному.

У спикера огромный арсенал средств, например, он может неожиданно потребовать от аудитории какого-то

действия. Может спуститься со сцены, пойти в зал, задавать вопросы и требовать на них ответа.

К низким и неэкологичным инструментам провокации также относится и атака кого-то из сидящих в зале, во время которой спикер призывает аудиторию солидаризироваться с ним.

Например, кто-то в зале позволил себе возразить спикеру, или разговаривать во время его выступления, или отвлекаться. И спикер может к этому человеку обратиться персонально, вступить в диалог, даже поскандальить с ним с последующим примирением, к восторгу всех собравшихся.

Однако помните, что аудитория склонна солидаризироваться со своим «братом», с тем, кто сидит в зале, а не с тем, кто стоит на сцене. И поэтому спикер рискует получить протестное поведение со стороны аудитории.

Некоторые начинающие, да и часть опытных спикеров не знают, что у провокации тоже есть композиция и ее надо выстраивать. Они атакуют участника мероприятия в зале, но не доводят дело до примирения, а просто оставляют конфликт повисшим в воздухе.

Если вы все же взяли из зала кого-то и стали его упрекать в недостойном поведении, обобщать, что, дескать,