

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| Предисловие | 9 |
| Введение | 11 |
| Мое обещание вам | 16 |
| Прежде чем начать, поверьте в себя | 19 |
| Мой путь | 21 |
| Не нужно пытаться, нужно взять и сделать | 24 |

СТРАТЕГИЯ № 1

| | |
|---|----|
| Раскрыть и очистить рану | 31 |
| Рана, связанная с публичными выступлениями | 32 |
| Уильям преодолел свой страх — и вы сможете.... | 37 |
| Шрамы прекрасны, гноящиеся раны безобразны.... | 39 |
| Практические действия | 41 |

СТРАТЕГИЯ № 2

| | |
|---|----|
| Представить худшее | 47 |
| Первый результат: контроль эмоций | 49 |
| Поминки по двоюродному брату | 53 |

| | |
|---|----|
| Второй результат: понимание того, что редко бывает так плохо, как вы воображаете | 54 |
| Пригласите девушку на свидание | 57 |
| Представьте лучшее | 58 |
| Практические действия | 59 |

СТРАТЕГИЯ № 3

| | |
|--|----|
| Быть собой | 65 |
| История о том, как я потерпел неудачу, а потом нашел себя | 66 |
| Быть собой | 67 |
| Груз контента | 68 |
| Груз индивидуальности | 70 |
| Мы живем в мире социальных сетей | 72 |
| Несколько слов об аутентичности | 73 |
| Что делает вас вами? | 75 |
| Нужно ли вам быть забавным? | 78 |
| Найдите свой голос | 80 |
| Вы можете совершенствоваться | 80 |
| Практические действия | 82 |

СТРАТЕГИЯ № 4

| | |
|---|----|
| Говорить, обращаясь к единственному слушателю 89 | |
| Говорите со всеми так, как будто обращаетесь к одному человеку | 91 |
| Какова ваша аудитория? | 95 |
| Ваше восприятие других людей влияет на их отношение к вам | 96 |

| | |
|-----------------------------|-----|
| Сделайте речь личной | 101 |
| Практические действия | 102 |

СТРАТЕГИЯ № 5

| | |
|--|------------|
| Не фокусироваться на себе | 111 |
| Людам нет никакого дела до вас | 112 |
| Наша самая любимая тема — мы сами | 113 |
| Настройте фокус вашего внимания | 114 |
| Люди хотят, чтобы у вас получилось | 116 |
| Сосредоточенность определяет направленность | 118 |
| Сила радости | 119 |
| Какова ваша цель? | 121 |
| Поймите людей | 125 |
| Практические действия | 127 |

СТРАТЕГИЯ № 6

| | |
|--|------------|
| Перенаправлять энергию | 135 |
| Лу научил меня наносить удар | 136 |
| Превратите зло в добро | 137 |
| Энергия является обратной стороной страха | 138 |
| Почему вы боитесь выступать? | 140 |
| Сила плотины | 143 |
| Водоотвод № 1: паузы | 144 |
| Водоотвод № 2: направленное движение | 145 |
| Водоотвод № 3: страсть по плану | 146 |
| Практические действия | 148 |

СТРАТЕГИЯ № 7

| | |
|---|-----|
| Пребывать в моменте | 155 |
| Ирония возраста и разных стадий жизни | 157 |
| Вообще-то это только разговор | 160 |
| Внесение изменений по ходу действия | 162 |
| Мой настрой «будь что будет» | 163 |
| Время подвести итоги | 167 |
| Создайте команду | 169 |
| Несколько заключительных слов от мудреца | 170 |
| Практические действия | 171 |
| | |
| Заключение | 177 |
| Начните с этого: 1-2-3-повторить | 178 |
| Повторяйте, пока не освоите | 180 |
| Последнее напутствие | 181 |
| | |
| Об авторе | 183 |
| | |
| Выражение благодарности | 185 |

ПРЕДИСЛОВИЕ

ЧТО МЕШАЕТ ВАМ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД?

Я убежден: то, что больше всего сдерживает ваш прогресс, — это... вы сами. Отрицательный внутренний диалог, неуверенность в себе, вечное ожидание подходящего момента.

Или ваш страх перед публичными выступлениями.

Коучинг руководителей — это то, чем я зарабатываю на хлеб, и из опыта мне известно, что уверенная речь на публике — один из величайших активов, который лидер может добавить в свой арсенал.

Я также знаю, сколько людей, демонстрирующих блестящие способности в других областях, парализует одна только мысль о необходимости подняться на трибуну. В результате их авторитет снижает то, что должно было усилить влияние, поскольку они теряются перед публикой.

Не кажется ли вам это до боли знакомым?

Впервые я познакомился с книгой Майка Эккера тогда, когда представитель журнала Forbes попросил меня написать рецензию на первое издание. Прочитав книгу, я пожалел о том, что ее не было у меня под рукой в момент моего первого публичного выступления.

Юмор Майка приятен, а его рассказы о собственных неудачах заставили меня терпимее относиться к моим провалам. Более того, его пронцательные идеи и простые советы помогут любому стать уверенным оратором.

Майк усовершенствовал второе издание своей книги, основываясь на отзывах читателей. Он добавил в нее новый интересный контент, в том числе ценную информацию о том, почему так важно уметь быть нескучным, а также рабочую тетрадь, для того чтобы помочь вам применить его семь стратегий произнесения речей.

Независимо от того, являетесь вы руководителем, предпринимателем, учителем, духовным лидером или подружкой невесты, эта книга — одна из лучших, которые я могу порекомендовать ораторам, испытывающим боязнь перед публичными выступлениями.

Не позволяйте страху сдерживать вас. Сейчас самый подходящий момент. Прочитайте книгу — и вы откроете новые возможности!

Петт Пауэр,
сооснователь организации Courageous Leadership
(«Смелое руководство»), автор бестселлеров,
колумнист журнала Forbes и оратор

ВВЕДЕНИЕ

ВЫ НЕ ДОЛЖНЫ БОЯТЬСЯ

Я учился в седьмом классе, когда родители перевели меня в другую школу. Прыщи, бурный рост и хриплый голос отмечали мою внешность. Это обычная история для учеников средней школы. Но в моем случае я был единственным *гринго* в классе — американским мальчиком, которого перевезли в центр города Масатлан (Мексика). Брекеты, светлые волосы, выбеленные солнцем пляжа, где я занимался сёрфингом, худощавое телосложение и мой начальный уровень испанского с первого дня превратили меня в аутсайдера.

В детстве я боролся с дефектом речи и не мог произнести звук «j». К счастью, родители не сидели сложа руки, и регулярные занятия с логопедом практически устранили проблему, хотя временами мне все же приходилось следить за произношением. Но, что хуже всего, это препятствие сделало меня нерешительным в общении с людьми. К тому времени, когда мы переехали в Мексику, для того чтобы родители возглавили некоммерческую организацию, я научился бегло говорить по-английски, однако испанский по-прежнему оставался для меня проблемой.

Настал день моей первой ежемесячной презентации на испанском языке. Учитель вызвал меня к доске, и все взгляды устремились в мою сторону. Во мне бурлили неуверенность, сомнения и страх. Нервы были на пределе, когда я предстал перед одноклассниками. Когда я открыл рот, мой желудок сжался, поскольку я знал, что произойдет дальше: ужасный, совершенно жуткий испанский. Смех начался еще до того, как я договорил первое предложение. Надо мной безудержно смеялись сорок подростков. Я стал произносить слова быстрее, поэтому голос звучал еще смешнее, а речь — еще менее разборчиво. Учитель тоже засмеялся. Наконец презентация закончилась, и я поспешил вернуться на свое место.

Но этим все не закончилось. Одноклассники продолжали насмеяться надо мной в течение дня и за спиной громко передразнивали мой испанский с акцентом. Когда прозвенел последний звонок, я без оглядки пробежал все три квартала до нашего дома. На следующее утро, собираясь в школу, я снова испытал чувство страха, поэтому сказал маме, что заболел. Она не поверила и измерила мне температуру. Конечно же, у меня была лихорадка психосоматического свойства. Меня буквально тошнило от страха. Я больше никогда в жизни не хотел выступать ни с одной презентацией, не говоря уже о той, что ждала меня в следующем месяце.

Страх — вот причина, заставившая вас купить эту книгу.

Таково мое предположение. Когда вы просто *думаете* о том, чтобы произнести речь на публике, у вас выворачивается желудок, вы начинаете потеть, к горлу подступает тошнота. Возможно, вы приобрели эту кни-

гу потому, что вам нужно сказать несколько слов на предстоящем празднике. Быть может, публичные выступления — неизбежное зло вашей работы. А может, вы предпочтете скорее пойти к стоматологу, для того чтобы залечить зуб, чем провести очередную конференцию в Zoom.

Я был на вашем месте.

Сейчас я здесь для того, чтобы сказать вам, что страх больше не должен парализовать вас. Моя книга научит вас семи простым стратегиям, которые можно начать применять уже *сегодня*. Каждая из них предназначена для того, чтобы изменить вашу точку зрения (например, определить разницу между толпой и большой группой людей), научить бесценным навыкам (например, использованию пауз в речи) и дать практические советы, которые помогут двигаться вперед (например, по общению с аудиторией перед выступлением). Я гарантирую, что вы избавитесь от страха по мере того, как начнете применять эти стратегии. А если нет, то я проведу для вас бесплатный тренинг как коуч.

Откуда я знаю, что мои стратегии эффективны? Они превратили меня из семиклассника, которого тошнило от страха, в общественного лидера, выступавшего на всеобщем собрании жителей всего округа, освещаемом в вечерних новостях.

Общение — моя страсть. Я изучил искусство публичных выступлений со всех сторон, произносил речи перед аудиториями разной численности, тренировал корпоративные группы, работал с TEDx, обучал профессионалов высшего звена и помог сотням клиентов побороть страх и стать эффективными ораторами.

Нет причин, не позволяющих вам сделать то же самое. Я не обладаю каким-то особым скрытым талан-

том. Вы убедитесь в том, что я *не* являюсь прирожденным гением публичных выступлений. Мне пришлось научиться побеждать свой страх, значит, вы тоже сможете.

Прежде чем начать, подумайте об этом. Если бы по щелчку пальцев вы смогли (как гласит подзаголовок книги) «перестать нервничать, испытывать тошноту и потеть, выступая на публике, а также научиться произносить речи вдохновенно, энергично и со страстью», то как изменилась бы ваша жизнь?

Это означало бы, что...

- Вы испытывали бы стресс гораздо реже и вам больше не пришлось бы покупать таблетки против тошноты?
- Вы обрели бы способность делиться с другими людьми важными идеями и оказывать влияние на их жизни?
- Вы значительно увеличили бы охват аудитории и усилили бы свое влияние?
- Вы получили бы новые перспективы на работе и возможность повысить заработок?
- Вы пользовались бы бóльшим авторитетом и уважением на той позиции, которую занимаете?

Развив навык публичных выступлений, вы добьетесь успеха в карьере. Не следует недооценивать значение улучшения способности произносить речи публично. Знаменитый инвестор Уоррен Баффет частично объясняет свой успех тем, что в молодости брал уроки ораторского мастерства. Незначительные действия, принятые вами при освоении материала, собранного в этой книге, существенно повлияют на вашу жизнь.