

ПРАВИЛА УСПЕШНЫХ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ: ПСИХОТЕХНИКИ И СЕКРЕТЫ



Анна Кириченко,
директор по развитию, партнер Redline PR

Как говорил Франклин Рузвельт:

«Единственное, чего нам следовало бы бояться, так это собственного страха».

Если у человека нет страха публичных выступлений, значит у него проблемы с психикой. Выступать боялись и боятся все, в этом не раз признавался и Дейл Карнеги, и Гандапас, а уж если вспомнить первые интервью и выступления В.В. Путина...

Это нормальная реакция нашего организма. Во время страха есть три рептильные или автоматические реакции любого живого существа: беги, бей или притворись мертвым. Вырабатывается гормон адреналина и наступает очень характерное состояние «отупение мозга», которое у всех выражается по-разному. Но это безусловно энергия, и то, куда направить эту энергию – на страх или на действие – это уже выбор каждого.

Страшно выступать по двум причинам:

1. Оценка аудитории (нас не примут, мы не понравимся).
2. Смена роли (внутренний страх поражения, я не справлюсь, я не знаю, что говорить).

Но есть хорошая новость: страх исчезает, когда вы начинаете делать то, чего боитесь, вместо того, чтобы думать об этом.

Итак, успешное публичное выступление должно быть:

1. Дружелюбным, воодушевляющим
2. Полезным и применимым для аудитории
3. Понятным аудитории
4. Технически и презентационно выверенным

А теперь я расскажу, как достигнуть максимальной эффективности по каждому пункту. Начнем с конца, это самое простое:

Успешное публичное выступление должно быть технически и презентационно выверенным:

1. Проверьте технику перед выступлением сами, проверьте, открывается ли ваша презентация в нужном формате, загружается ли видео, как работает микрофон. Особенно если вы первый спикер. От технических сбоев не застрахованы даже самые крупные конференции, здесь постоянно что-то идет не так: то звук слишком тихий, то спикер вышел и не знает, как включить микрофон, или не умеет пользоваться пультиком и переключать слайды. Это неизгладимо портит первое впечатление.
2. Говорите громко. Очень громко! Во-первых, громкий голос значительно придает уверенности в себе, вы сами быстрее расслабитесь



REDLINE

Команда профессионалов, которые вышли из крупнейшего в России (ТОП-10 по версии РИА-новости) PR-агентства. Минимальный опыт работы в отрасли – 8 лет.

Мы не коммуникационный холдинг, что позволяет нам быть гибкими и вдумчивыми, а не ставить PR на конвейер и предлагать старые шаблоны, которые уже малоэффективны.

Нашу работу всегда можно оценить в цифрах. Мы не просто решаем задачи Клиентов, но всегда оптимизируем затраты.

Мы работаем по стандартам качества услуг международных коммуникационных агентств.

Мы работаем шустро и всегда на связи. Мы свежи и амбициозны, а для успешного PR – это важнейшие характеристики!

и войдете в кураж. Во-вторых, нет ничего печальнее, чем ситуация, когда спикера не слышно, и интерес аудитории теряется буквально за пару минут, даже если вы рассказываете от всей души.

3. Сделайте яркую визуальную презентацию. Это важно. Для того чтобы приковывать внимание аудитории к себе без визуального ряда, ваше выступление должно быть очень качественным, чтобы слушатель хотел слушать, а не смотреть куда-нибудь еще, например, в свой мобильный телефон.

УСПЕШНОЕ ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ПОНЯТНЫМ АУДИТОРИИ

«Современная аудитория – будь то пятнадцать человек на деловом совещании или тысяча человек под тентом – хочет, чтобы оратор говорил так же просто, как

и в личной беседе, и вообще в той манере, как будто он беседует с одним человеком.»

Дейл Карнеги

1. Не спешите. Поверьте, если вы будете торопиться и тараторить, то успеете меньше, ваше выступление получится скомканным, и воды в нем будет больше. Делайте паузы, не торопитесь, лишь бы успеть в тайминг до кофе-брейка, ваша цель в другом – быть понятным, говорите в своем обычном темпе.
2. Не используйте узкую профессиональную лексику или объясняйте ее аудитории. Музыка – это процесс обструбации моментной сущности субстанции персонифицирующей отображение эмоций субъекта и их регенерации через призму кульминации материального мира и общества. Просто представьте себе эту фразу со сцены на рок-фестивале. Чем проще вы изъясняетесь, тем лучше.

НЕ СПЕШИТЕ. ПОВЕРЬТЕ, ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ ТОРОПИТЬСЯ И ТАРАТОРИТЬ, ТО УСПЕЕТЕ МЕНЬШЕ, ВАШЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ ПОЛУЧИТСЯ СКОМКАННЫМ, И ВОДЫ В НЕМ БУДЕТ БОЛЬШЕ.

3. Вопросы. Если в вашем формате выступления это возможно, то обязательно пользуйтесь этой техникой привлечения внимания. Вопросы, даже не будучи произнесенными вслух, заставляют невольно искать ответы, поэтому вас уже будут слушать внимательнее. Вы можете задавать вопросы аудитории, слушать мнения, а потом давать свою экспертизу. Прекрасный инструмент – во время выступления задать вопрос самому себе и сразу на него ответить. Даже риторические вопросы работают превосходно. И, конечно, сразу обозначьте аудитории возможность задавать вопросы по ходу или в конце выступления.

УСПЕШНОЕ ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМ И ПРИМЕНИМЫМ ДЛЯ АУДИТОРИИ

«Хорошая речь как женская юбка. Достаточно длинна, чтобы покрыть тему и достаточно коротка, чтобы создать интерес.»

Уинстон Черчилль

Помните, первые слова вашего доклада наиболее важные, именно в этот момент слушатели определяют, будут ли они слушать вас или продолжат витать в облаках. Существует несколько приемов, которые позволят удержать внимание аудитории.

- Интересный факт. Один из самых эффективных способов привлечь внимание любой аудитории – это рассказать факт по теме выступления: «Знаете ли вы, что...» или «Задумывались ли вы, что...»
- Обращение к авторитетным источникам. Правила публичных выступлений с давних времен содержат совет обращаться к авторитетным источникам. Цитаты великих людей, глубокие высказывания часто применяют в своей технике выступлений многие ораторы. Успех зависит от нескольких факторов: актуальности, полноты высказывания, авторитетности источника.
- Цифры и аналитика. В наш век технологий, Интернета и глобального маркетинга любой

рынок имеет огромное количество цифровых показателей, аналитики. Если в выступлении нет цифр и точных данных, это «вода», демагогия и трата времени. Очень хорошо воспринимается аудиторией успешный или не очень европейский опыт (а как оно там?), анализ рынка, рост или падения за год, перспективы в цифрах, статистика. Знаете, британские ученые доказали... что самые умные ученые живут в Британии:

Исследование, основанное на подсчете количества научных работ, их влиянии в мире науки и частоте цитирования, показало, что в период с 1997 по 2001 год Великобритания произвела на свет 9,4 процента научных публикаций, что составляет 12,8 процентов от наиболее цитируемых работ. Для сравнения показатели Германии – 8,8 и 10,4 процентов, Японии – 9,3 и 6,9. Хотя США по общему объему ушли далеко вперед – 35 и 63 процента, однако КПД американских ученых по сравнению с предыдущими годами существенно снизился.

- Кейсы и ваш личный опыт. Экспертиза очень важна, но она ничего не стоит без практики. Чем совет отличается от опыта? Совет – это экспертиза без личного опыта: «Лучше сделай так!», а опыт – это проблема и решение, пережитые спикером. Это и есть мастерство! Однажды мне предстояло защищать один очень важный тендер перед международным клиентом, я жутко волновалась, мне хотелось провалиться сквозь землю, лишь бы не участвовать в защите. 20 лет – возраст бесстрашия и отваги, времени копать и растить собственные страхи не было, была цель выиграть тендер. И вот, что я сделала: 1. Я написала тезисы своей речи, именно тезисы, а не всю речь. Читать со слайдов нельзя, аудитория моментально это понимает. 2. Я начала репетировать свою речь дома, отработала на своей самой критичной подруге, репетировала и проговаривала про себя, когда ехала на работу и обратно, чтобы все мои тезисы отлетали от зубов. 3. Перед сном за день до защиты я представила себе, как будет проходить завтрашняя защита, как

я спокойно рассказываю свою часть, как улыбаюсь и излучаю уверенность и открытость, как мне хорошо, и насколько легко все проходит. На презентации, я, конечно, несколько раз запнулась, но коллеги очень вовремя меня дополняли, и в итоге все прошло очень хорошо.

УСПЕШНОЕ ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ДРУЖЕЛЮБНЫМ И ВООДУШЕВЛЯЮЩИМ

Лучшими публичными выступлениями становятся те, где создается сильный эмоциональный контакт с аудиторией. Не думайте о своих страхах, ведь ваши слушатели – такие же люди, которые подвержены переживаниям и эмоциям. Сам факт выступления уже заставляет изрядно понервничать, но к моменту вашего доклада нужно подойти в отличном психологическом и физическом состоянии, которым вы и будете заряжать аудиторию. О. Эрнст писал: «Еще ни разу ни один из ораторов не упал в обморок на трибуне, даже если его выступление действительно было ниже всякой критики».

Показать людям, что вам не все равно, что вы уделяете внимание серьезным вещам – отличный прием, чтобы наладить «коннект». Не каждая презентация содержит в себе глубокую проблему, но не стоит бояться искренне проявлять свои чувства. Большинство людей склонны к эмпатии, у них есть чувства, мечты, триггеры, страхи и переживания – ваша искренность напомнит им о своей, и в итоге мы преодолеваем сразу несколько коммуникационных барьеров, заодно получая невербальную обратную связь.

Старайтесь выступать перед публикой как можно чаще, в любой ситуации – перед друзьями, родными или коллегами. Задавайте вопросы, провоцируйте обсуждения, учитесь владеть аудиторией. В наших силах максимально развить коммуникационные навыки, что и говорить, даже Уоррен Баффет сначала испытывал страх публичных выступлений!

Повторение – мать учения? Не всегда. Подготовку к докладу лучше закончить накануне вечером, и до момента выступления не включаться в новую деятельность – это с легкостью собьет ваше внимание. Тем не менее не стоит пренебрегать работой над жестами, интонацией, темпом и чистотой речи. Для этого можно записать свое выступление на камеру, а потом, проанализировав запись, доработать слабые моменты. Прекрасно, если до выступления у вас будет возможность порепетировать в том помещении, где будет проходить доклад.

Тем не менее иногда, несмотря на всю нашу подготовку, уверенность оставляет нас. Без паники! Есть несколько приемов, позволяющих нивелировать стресс.

- Двигайтесь. Жестикулируйте. Улыбайтесь. Свободно перемещайтесь по аудитории и делайте неожиданные движения. Гораздо лучше выглядеть излишне энергично, нежели слишком инертно. Люди и без вашего выступления слишком много сидят на одном месте, уставившись в одну точку, оживите их, предложив нечто более динамичное. Обращайтесь к слушателям персонально, не переводите взгляд на «вон ту красненькую лампочку в конце аудитории».
- Позаботьтесь о том, чтобы рядом с вами всегда был стакан воды. Пересохшее горло – коварная вещь, значительно мешающая спикерам.
- При выходе на сцену или кафедру, не торопитесь. Помолчите, обведите взглядом аудиторию, установите зрительный контакт, в конце концов, улыбнитесь. Это – невербальное приветствие, обозначающее ваш положительный и уверенный настрой.
- Недосказанность интригует, поэтому не стоит выкладывать аудитории абсолютно весь материал. Этот прием позволяет вызвать слушателей на диалог, одновременно повышая вашу уверенность в себе – ведь вы знаете гораздо больше, чем говорите на этом выступлении.

Люди забудут, что именно вы сказали. Но запомнят то, как вы заставили их себя чувствовать.