

Эта книга принадлежит

Контакты владельца

Эту книгу хорошо дополняют:

Речи, которые изменили мир

Саймон Себаг Монтефиоре

Презентация. Уроки убеждения

от лидера Apple Стива Джобса

Кармин Галло

Slide:ology.

Искусство создания выдающихся презентаций

Нэнси Дуарте

К выступлению готов!

Презентационный конструктор

Радислав Гандапас

Радислав Гандапас

Камасутра для оратора

Десять глав о том,
как получать и доставлять
максимальное удовольствие,
выступая публично

7-е издание

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2014

УДК 316.16

ББК 88.53

Г19

Гандапас, Р. И.

- Г19 Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично / Радислав Гандапас. — 7-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 272 с.

ISBN 978-500057-052-4

Публичные выступления для многих средни кошмарному сну. Тем не менее большинству из нас регулярно приходится произносить речи перед той или иной аудиторией. Мы добиваемся благорасположения слушателей, стараемся понравиться, побуждаем сделать то, что нам нужно: согласиться с нашим мнением, принять нужное решение... Удачное выступление может изменить судьбу отдельного проекта или ход истории, но кроме этого оно должно доставлять удовольствие и аудитории, и самому оратору.

Радислав Гандапас, именитый российский бизнес-тренер, делится секретами обольщения публики. Читатель научится управлять вниманием слушателей, подавлять собственное волнение, грамотно структурировать выступление и держать зрительный контакт. Книга настоятельно рекомендуется тем, кто реализует себя в сферах, связанных с частыми выступлениями, и, несомненно, будет полезна каждому, кто хотел бы перестать бояться говорить на публике и начать наслаждаться этим процессом.

УДК 316.16

ББК 88.53

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© Гандапас Р. И., 2005

© Гандапас Р. И., 2009, с изменениями

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-500057-052-4

Оглавление

Прелюдия,

из которой становится понятно, как автор дошел до того, что стал обучать технике публичных выступлений, и что побудило его к написанию книги «Камасутра для оратора». Здесь же мы узнаем, почему книга называется именно так, как называется 13

Глава первая

не только проясняет природу волнения, которое мы обычно переживаем перед выступлением, но и показывает, как обратить его себе на пользу. Здесь же мы стараемся прояснить, зачем вообще нужно учиться выступать перед аудиторией 23

Глава вторая,

в которой автор предлагает алгоритм подготовки к публичному выступлению. Здесь же речь идет о важности правильной формулировки цели публичного выступления и о том, какие использовать инструменты для достижения этой цели 35

Глава третья,

в которой речь идет о структуре публичного выступления, о том, с чего начинать его и чем заканчивать, когда сообщать самое главное и как аудиторию к этому готовить 43

Глава четвертая,

из которой становится понятно, как важно умение установить и поддерживать зрительный контакт с аудиторией. Здесь же рассказано о том, как именно зрительный контакт устанавливается и поддерживается 63

8 Оглавление

Глава пятая,

из которой следует, что поза оратора важна не только для аудитории, но и для самого оратора. В этой же главе речь идет о жестикуляции и прочих движениях во время выступления 71

Глава шестая,

в которой доходчиво, на ярких примерах, разъясняется, что и когда следует показывать аудитории. Графики, плакаты, таблицы, слайды — обо всем этом рассказано здесь..... 81

Глава седьмая

рассказывает о том, как вовлекать аудиторию в свое выступление и этим удерживать ее внимание. А также о других способах привлечения и удержания внимания 93

Глава восьмая

для тех, кто хочет научиться ловко отвечать на вопросы публики, парировать возражения и преодолевать сложные ситуации 99

Глава девятая

о том, как обращаться с микрофоном 113

Глава десятая

включает разные мелкие, но важные тонкости публичного выступления, без которых, конечно, можно обойтись, но, если использовать их, ваше выступление пройдет с большим успехом..... 121

110 вопросов — 109 ответов..... 141

Об авторе 249

*Всем, кого я недолюбил.
Всем, кто меня недолюбливает*

Многим может показаться необычным и даже шокирующим название книги — «Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично». Но оно продиктовано не только желанием привлечь внимание потенциального покупателя. Два базовых постулата книги вполне отвечают названию. Первый: важно не столько овладеть набором приемов воздействия на публику, сколько научиться получать удовольствие от собственных публичных выступлений. Ибо все, что человек делает с удовольствием, он делает значительно успешнее. Даже если пренебрегает некоторыми правилами. И наоборот. Второй: оратор вступает с аудиторией в своеобразную «интимную» связь, в которой он выступает с позиции мужчины (независимо от своего биологического пола), а аудитория — с позиции женщины. Значительное количество примеров в книге подтверждает право этой аналогии на существование.

Сегодня все чаще умение общаться с людьми становится определяющим фактором успеха в карьерном росте, в бизнесе, в политике, в учебе. И если общение индивидуальное может опираться на врожденные способности, то в публичной коммуникации этого уже недостаточно — здесь необходимы навыки, приемы и технологии. Именно эти навыки,

приемы и технологии призвана передать «Камасутра для оратора».

Важно отметить, что эта книга не является популяризированной версией какой-либо научной диссертации или монографии. Она изначально создавалась как самостоятельное произведение, освоение которого должно приносить не только пользу, но и удовольствие. Книга написана для тех, кто проводит презентации, выступает на конференциях и семинарах, реализует себя в политике и других сферах публичной жизни или готовится сделать это.

Автор надеется, что ему удалось осветить тему современным, живым языком, интересно и увлекательно и что его книга принесет пользу десяткам и сотням тысяч будущих блестящих ораторов.

Радислав Гандапас

ПРЕЛЮДИЯ



Прелюдия, из которой становится понятно, как автор дошел до того, что стал обучать технике публичных выступлений, и что побудило его к написанию книги «Камасутра для оратора». Здесь же мы узнаем, почему книга называется именно так, как называется

Как-то на моем тренинге «Как с успехом выступать публично» одна из участниц сказала обо мне примерно следующее: «Посмотрите на Радислава, ему сам Бог дал талант выступать перед людьми. Немудрено, что он делает это гениально. И кому, как не ему, обучать этому мастерству?» Когда я это услышал, то невольно вспомнил фразу, сказанную одной из моих знакомых обо мне же: «Как он может обучать людей коммуникации? Ведь коммуникация — это как раз то, с чем у него большие проблемы».

Первая была права лишь отчасти, вторая — полностью. Вы читаете строки, написанные человеком, рожденным с паническим страхом перед публичными выступлениями. Мое первое воспоминание детства связано не с возвращением папы из долгой командировки, когда он прижался ко мне спящему своей небритой щекой. Не с бабушкиными плюшками. И не с дедушкиной рыбалкой. Мое первое воспоминание детства связано с публичным выступлением. Мое первое воспоминание детства — это волнение, замешательство, дискомфорт. Представьте себя на моем месте. «Сыночка, вставай на табуреточку и расскажи тетям и дядям стишок, который мы вчера с тобой разучили», — говорит мама. Новый год. Друзья родителей расположились за столом и понимают, что оливье и селедку они получают только после исполнения номера художественной самодеятельности. Это обычная история. Гости подчеркнуто сосредоточенны и уже готовы заплодировать. Мама предвкушает успех. Папа умилен заранее. Только я один невыносимо страдаю. От страха я забываю все, что вчера вечером с таким удовольствием выучил. Все четыре строчки. Не только из-за страха, но и из-за огорчения, что не оправдал ожиданий взрослых,

я бегу в другую комнату и безутешно рыдаю. Ни подарки, ни сласти, ни ласки не могут вернуть меня к жизни. Жизнь кончилась. И кончилась позорно. Мои родители не помнят этого случая. Тогдашние наши гости не помнят меня. Но я все помню очень хорошо. Это детское переживание я пронес через всю свою жизнь. Еще не раз оно отзывалось смущением и сконфуженностью, когда нужно было выступить перед публикой. Еще не раз разноцветные пятна плыли перед глазами, тряслись колени и срывался голос, когда нужно было выйти на сцену. Еще не раз я прощался с жизнью после неудачного выступления. В пытку превращались школьные экзамены и олимпиады, торжественные вечера и концерты художественной самодеятельности.

Когда я стал старше, я решил: так дальше не пойдет. Или я научусь преодолевать волнение, или однажды, как великий артист, умру на сцене. Но не от полноты чувств, а от банального страха. Тем более что, как назло, к девятому классу я сильно вырос и именно меня стали «наградать» почетным правом выступить. И после поступления в университет мне не удалось затеряться. КВНы, та же художественная самодеятельность, студенческие научные конференции... Уже тогда я стал искать литературу на эту тему. Я стал наблюдать за теми, кто выступал успешнее меня. Я стал применять то, что узнал, на практике.

Говорят, что с нами в жизни случаются только две вещи: то, чего мы страстно хотим, и то, чего мы страшно боимся. В университете я готовил себя к научной работе. Но после его окончания я случайно (честно, именно случайно) попал на работу в школу. Учителем русского языка и литературы. Те из вас, кто имеет подобный

опыт, подтвердят, что нет на свете более сложной аудитории, чем детская. Дети очень требовательны. Дети не станут притворяться и делать заинтересованное лицо, если им неинтересно. Если учитель — сильный оратор, у детей тут же загораются глаза. Эти горящие глаза, направленные на вас, трудно забыть. И бывает это не так часто, как хотелось бы. И если вы научились зажигать огонь интереса в детских глазах, со взрослой аудиторией вам будет значительно проще. Каждому преподавателю приходится этому учиться. И это гораздо более сложная наука, чем правильное заполнение журнала или написание плана-конспекта. И не всем эта наука дается. Но это прекрасная ораторская школа. Если у вас каждый день по пять-шесть 45-минутных выступлений в разных, таких непохожих, аудиториях, если в течение каждого из этих выступлений вы используете разные приемы и сразу можете оценить их результат, вы неминуемо станете хорошим оратором. Или уйдете. Я ушел. И унес с собой неоценимый опыт, который всегда помогал мне в работе с аудиторией.

Позднее мне по роду моей работы приходилось выступать регулярно. На пресс-конференциях и презентациях, на открытии выставок и на торжественных вечерах, на семинарах и круглых столах, в радио- и телеэфире. К счастью, все из-за той же работы мне повезло увидеть на сцене прекрасных ораторов из нашей страны и других стран. Я следил за их выступлениями, подмечал приемы и «фишки», пытался подмеченное перенять. У меня стало получаться лучше и лучше. Меня даже стали просить помочь в подготовке к проведению презентаций. Я с удовольствием и пользой для себя помогал. Ибо именно в это время я узнавал несравнимо больше о том, как выступать

перед публикой. Когда желающих получить мою помощь стало слишком много, их пришлось собрать в группу, чтобы работать со всеми одновременно. Так родился тренинг «Два крыла публичной речи», который я провожу до сих пор в разных городах и странах, благодаря которому я так много узнал и благодаря которому написана эта книга.

Проводя этот тренинг, я увидел, как много зависит от умения человека выступать перед теми, кто принимает решение. И еще я понял, что страх и неумение могут лишить нас замечательных шансов сделать свою жизнь лучше и интереснее. Меня всегда в первую очередь интересовало, как избавиться от страха. Я и не подозревал, что, выступая публично, можно испытывать удовольствие. Это пришло ко мне гораздо позже и стало приятным сюрпризом, своеобразной наградой за проделанную работу. На нее ушли годы, почти половина жизни.

За это время я понял, что значительная часть литературы по риторике написана людьми, которым я не доверил бы даже выступление с тостом на вечеринке перед ближайшими друзьями. Я обнаружил, что то немногое, чему нас учили, часто не стоит и ломаного гроша. Оно просто не работает. Оно не дает эффекта. Но в этих горах мусора я иногда находил маленькие прозрачные камешки — приемы и методики, позволяющие вырасти в хорошего оратора. Моя собственная практика позволила их очистить и огранить. Таких камешков у меня собралась небольшая шкатулка. Теперь на моих тренингах, в книгах и фильмах я делюсь ими со всеми желающими. Вряд ли это смог бы сделать гений общения. Он просто выходит, произносит что-нибудь, и все замолкают. И он не знает, почему это произошло. Что он

сделал такого? Он не знает. И соответственно, не может этому научить. А я знаю. И научить могу. Потому что учился этому сам.

Этот путь, конечно, не был сплошным удовольствием. Иногда я говорил себе: «Стоп, хватит. Ты же видишь: не дано. Займись чем-нибудь другим!» Но проходило время, и я, усвоив полученный опыт, снова брался за дело. И так год за годом. Когда я говорю об этом, я вспоминаю Валентина Дидуля, который долгие годы потратил на то, чтобы оправиться от страшной травмы, после которой врачи приговорили его к пожизненной неподвижности. Сейчас он известный силач. И, основываясь на своем опыте, он создал систему упражнений, позволяющую любому, уже не делая ошибок и не страдая от неудач, прийти к такому же результату. Он помогает людям в своей клинике.

Я намеренно почти ничего не говорю о том, каких жизненных успехов может добиться умелый оратор. Это и так понятно. Для меня важно другое — удовольствие. Мы так много в жизни делаем ради удовольствия. Мы за него платим. Мы ради него многим жертвуем. Почему бы не позволить себе получать удовольствие и от выступлений перед публикой? Любой публикой. На собраниях и совещаниях, на поминках и свадьбах, на концертах и пресс-конференциях, по телевидению и по радио, с трибуны и с места, стоя, сидя... Это сложно? Это здорово!

Осознавая, что физически я смогу охватить лишь несколько сотен людей, стремящихся к мастерству коммуникации, я снял учебные видеофильмы «Учимся выступать публично» и «Бизнес-презентация» (более подробная информация о них на последних страницах). Их получили

уже тысячи человек по всему миру. Но и этого мало. В течение двух лет на сервере subscribe.ru выходили мои рассылки с тем же названием на аудиторию более десяти тысяч человек. Сегодня у меня есть собственный сайт radislavgandapas.com.

«Два крыла публичной речи» — название как название. А вот при чем здесь Камасутра? Ответу. Все, что приводит к успеху публичного выступления, обусловлено биологическими особенностями человека. *Публика реагирует на оратора, повинуюсь не голосу разума, а воплю инстинктов.* Специалисты подтверждают: наш успех у сидящих в зале на 60% зависит от того, как мы выглядим, на 30% — от того, как мы говорим, и лишь на 10% — от того, что мы говорим.

Похоже выглядит ситуация, когда встречаются Он и Она. И Она реагирует так же. Разве нет?

Очень часто для того, чтобы пояснить свою мысль, мы используем сравнения. Эти сравнения, как правило, опираются на те образы, которые более понятны нашему собеседнику. Я нашел такой образ. Подозреваю, что в интимных отношениях у вас опыта больше, чем в публичных выступлениях. Вот и давайте исходить из того, что оратор вступает с публикой в своего рода интимные отношения, где оратор выступает с позиции мужчины (независимо от своего биологического пола), а публика — с позиции женщины. Здесь нет ничего удивительного: в обоих случаях взаимодействуют активное и пассивное начало, воздействующее и воспринимающее, инь и ян, мужское и женское. У публики — женская психология и логика предпочтений. Все, что срывает в отношениях мужчина—женщина, работает и в отношениях оратор—публика. Все, чего нельзя допускать мужчине

в отношениях с женщиной, недопустимо и в работе с аудиторией.

Как и в интимных отношениях, в риторике есть ряд секретов, значение которых обеспечивает сторонам наибольшее удовольствие. В этом вы сможете убедиться, прочитав все, о чем я пишу на этих страницах. Мало того, все, что мы делаем, выступая перед аудиторией, во многом схоже с тем, что мы делаем в любви. Судите сами. Чтобы убедить публику, нужно сначала ей понравиться, желательно сделать ей комплимент. После этого она воспримет информацию гораздо благосклоннее. Вы пробовали уговорить девушку, оперируя статистическими данными? Каковы в этом случае ваши шансы? Может, лучше пустить в дело нежный взгляд, шепнуть ей что-нибудь ласковое, необычное? Многие пришли к этой мысли самостоятельно, без моей помощи. И блестяще выступают.

А композиция речи — чем не композиция интимной связи? Сначала вы говорите: «Рад вас видеть». Это предварительные ласки — прелюдия. Потом вы смотрите тепло и доброжелательно и продолжаете: «Я давно мечтал выступить перед такой замечательной публикой!» Постепенно наращивая эмоциональный накал, вы (если вы хороший оратор) заставляете публику вздыхать и ахать, затаивать дыхание и вскрикивать. Вы умело ведете к кульминации, и, когда она происходит, публика содрогается, она готова на все. Но нельзя ее сразу оставить наедине со своими переживаниями. Побудьте с ней еще немного. Приласкайте ее на прощание («Мне было очень приятно провести с вами эти полчаса») и скажите еще что-нибудь, что будет ей приятно. Если вы сделали все правильно, публика — ваша. Позднее, правда, возникает

новая проблема: как от нее отвязаться. Но это уже совсем другая история.

Публику можно очаровать. Публику можно соблазнить. Публику можно изнасиловать. Разве нет? Публику можно влюбить в себя. И еще: в нее можно влюбиться. Это правда. Я сам влюблялся много раз. И много раз изменял с другой публикой. Иногда публика изменяла мне с другим оратором. И тогда я наблюдал за ним: что он делает не так, как я, чем он ей интереснее; что я могу сделать, чтобы снова отбить ее у него? Я находил. Я делал это. И иногда возвращал неверную. Мне есть что вам рассказать. Перевернем страницу...