

Оратор на миллиард

Моя история

Здравствуй, друг. Если ты хочешь обрести уверенность на сцене, в переговорах, в общении с другими людьми, да и вообще в жизни, то ты на правильном пути, ведь ты взял в руки нужную книгу. Вместе с тобой мы разберёмся в вопросах построения речевой композиции, поймём, как обрести скрытые возможности своего голоса, как говорить красиво, выразительно и убедительно, вызывая при этом доверие окружающих людей.

Меня зовут Евгений Чернов. Я помогаю людям ярче проявляться в жизни и на сцене, побеждать свои страхи и приобретать естественную уверенность в себе. Ораторское мастерство – это моя жизнь, обожаю выступать публично, участвовать в деловых переговорах, а также обучать других людей этому искусству.

Но я не всегда был таким. Раньше, как и многие люди - боялся быть в центре внимания. Да-да, хотя моя деятельность всегда соприкасалась с необходимостью быть на сцене, делать это в совершенстве я не умел. По первому образованию я музыкант, окончил Московскую консерваторию им. Чайковского. И вот уже 25 лет выступаю на публике. Но всегда, выходя к аудитории, я терял львиную долю энергии и сил: так действовал страх.

Однажды я настолько сильно разволновался, (это произошло перед Государственным выпускным экзаменом), что я просто не был способен выйти в зал – страх сковал всё моё тело. Мне пришлось выпить успокоительное, и только тогда я смог выступить перед комиссией.

Время шло, я был молод и не знал, как мне справиться с этой проблемой. Думал - наверное, это я один такой, другим легче или от природы им дано больше. В то время мы с друзьями создали свою организацию, от лица которой, часто приходилось выступать и проводить презентации на конференциях, форумах, а также проводить собрания для сотрудников.

И вот однажды партнёр предложил мне пройти курс по ораторскому мастерству, для того, чтобы научиться уверенно держаться на публике и свободно владеть речевой импровизацией. Я очень долго сомневался. Но всё-таки принял предложение. И это оказалось решающим событием для меня: я понял, что умение выступать - это такой же навык, как умение ходить или плавать.

Я начал детально исследовать эту тему, посетил несколько курсов у разных мастеров, но мне показалась этого мало. Искал настоящего гуру в публичных выступлениях. И вскоре встретил гениального мастера, заслуженного артиста театра и кино - Ушакова Александра Ивановича, который очень сильно повлиял на моё становление, как оратора и профессионала.

Продолжая поглощать информацию и выступать где только можно (на конгрессах, в саммитах, в общественных прениях, на телевидении, на форумах, конференциях, тренингах и т.д.) за 5 лет настолько наполнился этим увлекательным состоянием, что начал делиться опытом со своими друзьями и знакомыми, обучая их ораторским навыкам. И здесь осознал, что обучение других - даёт колоссальную энергию и еще больше уверенности в себе.

Спустя какое-то время ко мне обратился мой ученик и сказал: «То, что вы даёте, очень ценно и нужно людям». Он предложил мне сотрудничество. И каково же было моё удивление, когда на первом тренинге 14 из 40 человек записались на платный курс.

Так, в 2013 году началась моя карьера тренера по ораторскому искусству, и за 6 лет преподавания лично обучил свыше 1800 человек.

Я считаю себя счастливым, потому что очень люблю свою деятельность. Особенно, когда вижу изменения в каждом из вас. Как раскрываются ваши таланты и новые возможности. Как вы радуетесь победам над своими страхами и какими становитесь после курса: начинаете вести тренинги, лекции и вебинары, записываете сторисы в инстаграм или становитесь видеоблогерами. Большая часть выпускников повышает свой уровень дохода, благодаря приобретённым навыкам коммуникации, харизматичности в голосе и позиционированию себя как личности.

Потому что нет ни одного человека, который бы не стал свободнее, радостнее и увереннее в жизни, победив один из самых сильных страхов - страх публичного выступления.

Меня давно просят написать книгу и описать многолетний опыт в этой сфере, чтобы помочь начинающим и опытным спикерам сделать новый прорыв. И вот ты держишь в руках эту книгу, а это значит, что она нашла своего читателя и мои труды не напрасны. Приятного чтения, мой дорогой друг.

Введение

«Поэтами рождаются, - ораторами становятся»

«Не знаю ничего прекраснее, чем умение силою слова приковывать к себе толпу слушателей, привлекать их расположение, направлять их волю куда хочешь и отвращать ее откуда хочешь»

Цицерон

Слова всегда были для меня глубоким, страстным, завораживающе-мудрым и талантливym делом. Как мало людей, которые любят и умеют говорить! И как я искал, как я любил, как я боготворил этих людей. Боже мой, что это за чудный дар - уметь говорить и уметь слушать, когда говорят!

А. Ф. Лосев

Вы когда-нибудь задумывались над тем, что множество людей вокруг нас совершенно не владеют искусством публичных выступлений, не умеют правильно выстраивать коммуникацию с окружающими людьми, партнерами, коллегами по работе, клиентами, родственниками, не владеют навыками самопрезентации или презентации своего бизнеса? Но большинство из них мечтают научиться этому, мечтают быть успешными на публике, мечтают зарабатывать больше благодаря грамотному ведению переговоров, мечтают обрести силу влияния на других людей и быстро достигать желаемых целей. Всему этому и учит наука риторика. И, наверное, глупо спрашивать вас, дорогие мои читатели, хотите ли вы научиться всему этому. Коль уж вы открыли эту книгу, думаю, что ответ очевиден.

Сразу хочу предупредить: эта книга не лекарство от всех болезней и не гарантия того, что вы непременно станете гениальными и известными всему миру ораторами. Но всё же здесь я постарался осветить все основные вопросы и трудности на этом славном, но непростом пути. Именно здесь вы найдёте ответы на все интересующие вас вопросы об ораторском мастерстве и о том, как быстро достичь желаемых результатов при помощи навыком коммуникации и экологичного общения.

На тренингах я часто задаю вопрос: встречали ли вы когда-нибудь скучных ораторов? Как они выглядят? Как они себя ведут? Что они говорят? И самое главное – достигают ли своих целей, ради чего, собственно, и выходили к аудитории? Как правило, люди легко описывают подобного «героя». Давайте и мы попробуем это сделать:

- его **движения скованны**. Мышцы рук, ног, туловища, головы практически не подчиняются ему. Движения слишком размашистые, резкие, неуклюжие, либо скупые, неуверенные и однообразные. Как правило, выступающий неосознанно ощупывает себя. Говорят, что подсознательно это происходит с целью успокоиться и понять: «жив ли я еще?» Ведь страх, испытываемый неопытным оратором на публике, сродни страху смерти. Уверен, что каждый из вас когда-либо испытывал это чувство и понимает, о чем идёт речь;

- он **не поддерживает зрительный контакт** с залом – боится смотреть на людей, ожидая, видимо, что ему крепко влетит за это. Или боится того, что встретившись взглядом со слушателями, он напрочь забудет текст;
- **слова и звуки - паразиты** изобилуют в речи такого выступающего. С их помощью он пытается передать всю гамму эмоций, которую испытывает сам, или скрыть недостатки в своём повествовании. Но косноязычие губит на корню все старания и способно вызвать неприятие или даже злость со стороны аудитории;
- **эмоциональность речи сведена к минимуму**, оглашаются лишь факты – сухо, грубо и неинтересно. Если выступающий пытается передать своё переживание или состояние, то это выглядит неуверенно, без должной интонации, ударения, нужного ритма, тембра, тона и громкости голоса. В общем, как сказал бы Станиславский: «Не верю!»
- **голова в тексте, а не текст в голове**. Выступая, эти люди часто кладут перед собой груды бумаг формата А4 и, уткнувшись в текст, начинают что-то бормотать себе под нос. И не дай Бог кому-то или чему-то перебить их повествование – всё может закончиться временным крахом, полным провалом выступления или потерей внимания слушателей (если, конечно, это внимание вообще к тому времени оставалось);
- **дрожь в ногах, руках и голосе, сухость во рту, язык еле двигается, слова и мысли заплетаются, лицо краснеет, текст забывается**. При этом хочется либо стремглав убежать со сцены, либо, что ещё лучше, провалиться сквозь неё!

Если вы узнали себя в этих пунктах, не отчаивайтесь. Привожу их здесь не с целью в очередной раз наступить на большую мозоль, а лишь для того, чтобы стало понятнее, как из этого всего выбираться. Ведь для того, чтобы найти выход, надо понять, где вход. В прошлом я и сам сталкивался с подобными проблемами, поэтому будьте уверены – выход есть!

Любая деятельность, связанная с общением между людьми, считается самой сложной. Коммуникация отнимает много эмоциональных сил и зачастую приводит к проблемам. Возможно, поэтому, многие сотрудники и руководители боятся публичных выступлений. А ведь в развитии бизнеса или любого другого управления требуется постоянное общение с людьми, умение презентовать себя, свой продукт или услугу. Навыки эффективного общения и способы преодоления страха, которые собраны в этой книге – наиважнейший ключ к победе над собой и своими стереотипами!

Прочитав эту книгу и освоив изложенные в ней инструменты, вы сможете:

- овладеть простыми навыками для более простого достижения главных целей в жизни, при этом получая от этого еще и удовольствие. Поменять свои стереотипы, и увеличить качество взаимодействия с клиентами и партнерами. Как обычно всё гениальное просто, но в то же время недоступно большинству управленцев;
- узнать причины поражений в коммуникациях, научиться трансформировать отжившие шаблоны общения и приобрести новые полезные навыки ведения переговоров;
- "мыслить схемами", более четко, логично, легко и связно думать. Мысли приобретут отдельность, последовательность, будут выстраиваться в ряды, как войска перед боем, а не наткаться друг на друга, как люди в толпе;
- понимать потребность аудитории и собеседника, не мучить слушателей, а доставлять им удовольствие, стать в этом отношении более привлекательным для окружающих;
- уверенно чувствовать себя в ситуациях, когда от вас требуется "встать и сказать", свободнее общаться с людьми;

- освоить практические упражнения по освобождению от страхов перед публичными выступлениями или важными переговорами и узнать, как научиться контролировать своё волнение;
- почувствовать свой природный, естественный, уверенный и сильный голос, дарованный от рождения, и начать петь, даже если раньше вы этого никогда не делали;
- понять, насколько важны невербальные послания (язык тела), и получить конкретные инструменты того, - как управлять всем этим во время выступления;
- использовать изобретательность и смекалку в достижении своих целей. Узнаете, как правильно ставить цели, какие секреты достижения целей существуют и как с ними работать, чтобы не тратить время впустую;
- ощутить, насколько важно управлять своими эмоциями и интонацией, узнать как это делать и зачем, понять, насколько выразительно мы выступаем, и соответствует ли это состояние нашим истинным переживаниям;
- самостоятельно работать над качеством речи и дикции. Сможете изучить экспресс-разминки всего речевого аппарата. Практикуясь в этом, вы добьетесь результата: ваша речь станет более четкой понятной и интересной;
- узнать, из чего состоит любая презентация, что лучше использовать во вступлении, что в основной части, а что в завершении. Как правильно подготовиться к выступлению, как грамотно презентовать себя, свою компанию или проект;
- открыть завесу тайны установления доверительных отношений с аудиторией или с отдельным человеком. Существует много методов и технологий того, как расположить к себе публику, партнёра или клиента, но какие из них реально работают? У каждого оратора есть свои профессиональные секреты, благодаря которым он имеет публичный успех;
- овладеть мастерством комплиментов и узнать, почему так мало людей, умеющих это делать правильно. Какие правила нужно соблюдать и как придумывать комплименты на ходу. Прodelать конкретные упражнения и узнать основные правила, соблюдая которые, вы достигнете максимальных результатов;
- научиться конкретным разновидностям речевых действий: сделать доклад, прочитать лекцию, участвовать в деловой беседе, произнести поздравительную речь, высказаться публично и донести свое мнение, убедить оппонента в своей правоте во время выступления или в споре и т.д.

Для того чтобы работать эффективно, достигать результатов и при этом вдохновлять окружающих, нужно обладать высоким уровнем внутренней силы. Вы узнаете, где брать энергию для преодоления повседневных трудностей жизни. А ведь умение достигать поставленных целей – это показатель мастерства руководителя. Также эта книга обеспечит вас базовыми инструментами оратора, секретами отношений и умением грамотно использовать свои ресурсы в общении с клиентами при личных встречах и по телефону.

Гарантирую, что, овладев этими инструментами даже на минимальном уровне, вы повысите эффективность общения с аудиторией, сотрудниками и клиентами, а также улучшится общий климат в коллективе. Вы станете говорить легко, уверенно и красиво, а также бесконфликтно достигать поставленных задач.

В нашей стране, где многовековая риторическая культура нарушена, человек, овладевающий мастерством красноречия, приобретает нечто очень важное и полезное не только для себя. Он также становится и непосредственным участником реального **возрождения отечественной речевой культуры.**

Учёные выяснили, что человек запоминает всего лишь 10% из услышанной информации, 40% - из увиденной и 90% - из того, в чём поучаствовал, что пережил, что испытал на себе. Мне очень нравится эта фраза: «лампочка может знать о токе всё, но гореть она начинает лишь тогда, когда пропускает через себя этот ток!» Все свои тренинги я строю по принципу: 80% - практики, 20% - информации. Также и в этой книге я дам вам массу практических упражнений, выполняя которые, вы сможете кардинально изменить качество и результативность своих выступлений, переговоров, а также отношений с окружающими людьми.

За всё, чего я достиг на поприще ораторского мастерства, я благодарен своим учителям и практике! Я благодарен всем тем курсам ораторского мастерства, которые я прошел под чутким руководством опытных тренеров, действительно, мастеров своего дела. «Практика, практика и ещё раз практика» – люблю повторять своим ученикам, давая очередное домашнее задание. И получается так, что те, кто практикуется не только на занятиях, а еще и дома, на выходе оказываются в результативности на голову выше всех остальных. Поэтому, для достижения максимальных результатов важно выполнять все практические задания, которые я специально включил в эту книгу.

Ну, что же, друзья мои, пристёгивайтесь потуже – мы начинаем!

Глава 1.

Три секрета успешного оратора

Как и в любой профессии, в профессии оратора есть свои секреты и правила, соблюдая которые, каждый начинающий ритор способен дорасти до высот мастера! Я поделюсь с вами тремя правилами успеха. Сейчас, когда пишу эти строки, предвижу немой вопрос: почему три правила, а не 5 или 108? Отвечу так: конечно, их гораздо больше. И если бы я задался целью посчитать, сколько секретов будет мною раскрыто в этой книге, то уверен, их бы набралось не один десяток, а может и сотен. Но, как и в любой науке, существуют основополагающие вещи, которые дают главные ориентиры, а есть вспомогательные. Твёрдо придерживаясь этих правил, исходя из моего жизненного опыта и практики, вы можете уверенно бросать вызов любым трудностям на пути постижения искусства устной речи и достойно идти вперёд к новым вершинам. Часто мои выпускники делятся со мной тем, что когда наступают в их жизни трудные моменты, моменты выбора или преодоления себя, то только эти секреты приводят их в чувство, помогают справиться с ситуацией и остаться победителем. Итак, правило первое.

Всегда говори да

Конечно успешный оратор это не тот, кто боится публичных выступлений, а тот, кто жаждет их! Но что если особенно сильной жажды и наслаждения от своих выступлений вы ещё не испытываете? В этом случае обязательно рекомендую применять данное правило.

Используйте любую возможность публичного выступления и рассматривайте это как очередной шанс еще раз поупражняться. Помните, что наиболее преуспевающие ораторы изучают искусство речи годами, и, тем не менее, продолжают совершенствоваться постоянно в процессе всей жизни. Риторика - это искусство. А как можно стать великим пианистом или художником без практики?

Где бы вам ни предложили выступить и сколько бы времени вам ни дали на это – соглашайтесь! Хотят, чтобы вы выступили 3 минуты – отвечайте «Да, я согласен». Нужна трехчасовая лекция – «Да, я согласен». Семинар на 38 часов – «Да я согласен». Соглашайтесь на любую возможность оказаться на публике. Пусть это будет банальный корпоратив или дружеские посиделки - берите слово и отработывайте навыки. Тотальное «да» – первый ключ к успеху!

К тому же, ««Всегда говори да» - это коммуникативный приём, запрещающий использование возражающего "нет" и предписывающий искать разумные варианты согласия с собеседником.

Установите для себя жесткий запрет на любое "нет" в начале фразы, в режиме естественного общения с человеком или аудиторией. «Всегда говори да» - это стремление уйти от противостояния и поиск возможности согласиться. Это умение и привычка слышать разумное в словах собеседника, вместо ошибок и неточностей находить новые и интересные для себя смыслы.

«Всегда говори да» помогает уходить от непродуктивных споров, экономить время, сохранять с собеседником контакт (даже когда позиции изначально разные), быстрее договариваться, находить общие точки зрения, приводить свою точку зрения, основываясь на взглядах собеседника. *Конец фрагмента...*