

«САМЫЙ ПРОСТОЙ СПОСОБ ПОНЯТЬ ДРУГОГО – ПОПЫТАТЬСЯ ВСТАТЬ НА ЕГО МЕСТО, ПОСМОТРЕТЬ НА МИР ЕГО ГЛАЗАМИ...»

ИНТЕРВЬЮ С БИЗНЕС-ТРЕНЕРОМ,
СОУЧРЕДИТЕЛЕМ АГЕНТСТВА
REPUTATION LAB НИКИТОЙ ПРОХОРОВЫМ

Беседовала **Елена ХАРЛАМОВА**

время
чтения



ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАЖДОГО РУКОВОДИТЕЛЯ. ОДНАКО ТАКОЕ ПОНЯТИЕ, КАК «БОЯЗНЬ СЦЕНЫ», ЗНАКОМО НЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЮЩИМ АРТИСТАМ – ЗАЧАСТУЮ С НИМ ПРИХОДИЛОСЬ СТАЛКИВАТЬСЯ И ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ ВЫСШЕГО РУКОВОДСТВА.

О том, как правильно подготовиться к публичному выступлению, рассказал эксперт по управлению репутацией в Сети, бизнес-тренер, соучредитель агентства Reputation Lab Никита ПРОХОРОВ.



– Почему многие люди боятся публичных выступлений?

– Большинство тренеров по ораторскому мастерству отталкиваются от широко известного понятия под названием «боязнь сцены». Забегая вперед, могу сказать, что это понятие настолько же надуманно, как и языковой барьер. Это наиболее легкий способ оправдания собственных недоработок и недостатка практического опыта. А поскольку свои ошибки многие не любят признавать, проще всего объяснить неудачу боязнь сцены либо же наличием языкового барьера. Существует целый ряд причин того, почему некоторые люди боятся выступать:

1. Опасение выглядеть глупо или показаться смешным.
2. Недостатки голоса или произношения.
3. Недовольство собственной внешностью.

– Можно ли бороться со страхом публичных выступлений? Каковы методики?

– Бороться с т.н. языковым барьером лучше всего практическими методами. Можно посто-

янно читать умные учебники, ходить на многочисленные курсы, а потом испуганными глазами смотреть на иностранца. Беспроигрышный вариант с максимальными шансами на успех – оказаться надолго в другой стране, где тот самый иностранный язык является основным. На второй или третий день приходит осознание, что отступить дальше некуда и придется разговаривать много. Когда есть осознание отсутствия альтернативы и много вынужденной практики – тот самый барьер исчезает. Аналогично и с публичными выступлениями: практические занятия и принятие необходимости – это залог успеха в любом ремесле.

– Что включает в себя подготовка доклада?

– Первоначально – план выступления и тезисы. Это наиболее привычная часть подготовки к публичным выступлениям, которую каждый из нас проходит еще в институте. В начале работы над дипломным проектом руководитель, как правило, просит представить примерный план

работы и основные тезисы глав. От этого же следует отталкиваться и в публичных выступлениях. В самом начале подготовки доклада необходимо составить его примерный план – хотя бы примерные наброски из категории «вступление, пункты, итоги». После этого по каждому из разделов прописываются основные тезисы – ключевые мысли.

– Когда весь доклад и презентация готовы, неопытные спикеры всегда опасаются что-то забыть сказать или пропустить важную мысль. Что с этим делать?

– Ключом к успеху станет отсутствие разноплановых разделов в одном выступлении. Так спикер получает меньше шансов ошибиться. Вторым немаловажным аспектом станет создание в презентации слайдов с подразделами. Некоторые лекторы дублируют подобным обра-



ЕСЛИ СЛУШАТЕЛИ ПРИШЛИ НА ВАШЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ, ТЕМА ИМ УЖЕ ИНТЕРЕСНА.

зом даже основные тезисы. Таким образом вы создаете подсказки самому себе в процессе выступления. Крайне не рекомендуется заучивать доклад наизусть «от корки до корки». Хотя многие бизнес-тренеры и даже практикующие спикеры считают это неплохим опытом на первое время. Однако подобное заучивание может лишь добавить нервозности в подготовке, а также потери живости и натуральности речи выступающего. Нередко приходится наблюдать, как публичные персоны во время выступления перед СМИ держат перед собой распечатанный на бумаге текст. Впрочем, если существует действительная необходимость иметь перед собой шпаргалку, можно взять пример с телеведущих: завести себе небольшие карточки, на которых тезисы будут озвучены по порядку, а не полным текстом. Если вы хорошо знакомы с материалом, то отдельных тезисов будет достаточно для того, чтобы напомнить порядок материалов в докладе.

Попробуйте заранее отрепетировать насыщенное выступление, особенно когда доклад содержит новый, еще не обкатанный на публике, материал. Можно прочитать доклад вслух самому себе, отрепетировать его на фокус-группе, а также сделать предварительную видеозапись собственного выступления. Это кажется полезным для замера времени доклада, чтобы проверить, сколько на самом деле занимает выступление для публики. Если вы выступите впервые и существует опасение, что могут быть проблемы, можно записать собственную речь в домашних условиях. Сразу будут заметны сложные места, требующие планомерной доработки. Неплохо будет ознакомиться с выступлениями других докладчиков по той же теме: всегда существует негласный список наиболее востребованных медийных лекторов, докладчиков и профильных специалистов. Изучите их приемы выступления, жесты, доклады, шутки. Каждый



Илон МАСК

ДВИГАТЬСЯ ВДОЛЬ СЦЕНЫ ЖЕЛАТЕЛЬНО ТОЛЬКО ВПРАВО ИЛИ ВЛЕВО. ЕСЛИ ОТДЕЛЬНОЙ СЦЕНЫ НЕТ – ЕЕ НЕОБХОДИМО УСЛОВНО ОПРЕДЕЛИТЬ ДЛЯ СЕБЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ПЕРВОГО РЯДА АУДИТОРИИ.

оратор обладает собственным набором приемов, которые отработаны годами. У них запросто можно поучиться.

– Как нужно относиться к аудитории в зале?

– Аудиторию необходимо воспринимать спокойно. Наиболее частым страхом у тех, кто никогда не проводил публичных выступлений, является боязнь аудитории как таковой. «В зале большое количество слушателей, они умнее меня, они все против меня...» – именно такие возражения можно услышать от несостоявшихся лекторов. Самый простой способ понять другого – попытаться встать на его место, посмотреть на мир его глазами. После этого нужно постараться понять причины его поведения. Каждый, кто хоть раз бывал на конференциях или семинарах, оказывался на месте слушателя. И, скорее всего, не пытался помешать выступающему. Когда су-

ществует это осознание, боязнь широкой аудитории исчезает сама собой. Необходимо понять ряд простых истин:

1. Если слушатели пришли на ваше выступление, тема им уже интересна.
2. Раз они слушают именно вас – в качестве оратора вы уже приняты.
3. Если бы у них была потребность уйти – они бы уже покинули зал.
4. Всегда можно отыскать более сильных и более слабых ораторов.

Необходимо также привнести в свою речь определенные элементы динамики: Илон Маск, Стив Джобс всегда активно двигались на сцене и жестикулировали.

– Каковы основные недостатки большинства докладов?

– К сожалению, в любой отрасли и даже компании существует большое количество умных

людей, которые могут дать фору в плане знаний, но их очень скучно слушать. Отличительные их черты обычно следующие:

- монотонная речь;
- отсутствие эмоциональной подачи;
- неподвижность и стабильно одинаковая поза при рассказе.

Если это научный доклад или выступление по телевидению, где официальность и формат задаются строгим регламентом, самостоятельно диктовать условия не удастся. То же телевидение сильно ограничивает пространство для выступающих: иногда они вовсе вынуждены стоять вследствие технических условий съемки. Следует отметить, что в современных условиях большое количество новостных передач и даже целых телеканалов переходит на формат, когда диктор свободно перемещается по аудитории. Это позволяет создать динамичные ракурсы. Но даже стоя на месте, можно придавать себе живости с помощью жестов, тембра речи, легкой смены поз.

Если же вы вольны выбирать свое поведение на сцене, то крайне советуем:

- иногда перемещаться по сцене;
- жестикулировать руками;
- иногда менять интонацию речи.

Какие преподаватели в институте чаще всего вызвали отсутствие интереса? Те, которые просто стояли за кафедрой и монотонно что-то говорили. Ярче при этом казались те, кто активно двигался по аудитории, коммуницировал. Аналогично выглядит любой современный музыкальный концерт: исполнители всегда находятся в движении. При этом следует отметить важную вещь: двигаться вдоль сцены крайне желательнее только вправо-влево. Если отдельной сцены нет – ее необходимо условно определить для себя относительно первого ряда аудитории. Нежелательно ходить по отношению к публике вперед и назад: со стороны аудитории движение назад выглядит так, будто лектор пятится куда-то от них. А движение вперед выглядит несколько неуместно и вызывающе. Посмотрите на видео презентаций новых продуктов от той же Apple – их медийные персоны всегда хо-



дят с равномерной скоростью вправо-влево. Жестикуляция важна для придания эмоционального окраса своему выступлению. Если оратор не жестикулирует, то со стороны он выглядит скованным и смущенным излишним вниманием. Как жестикулировать при публичном выступлении? Естественно – как будто вы что-то рассказываете своему товарищу наедине. Правда, появляется ограничение того, что обычно в одной руке во время доклада кликер и микрофон. Тогда для жестикуляции оратора остается только та рука, в которой кликер.

– Что позволяет усилить восприятие материала?

- Презентация.
- Выписывание основных идей.
- Раздаточный материал.

В мире давно существует теория деления людей на подгруппы согласно основным каналам восприятия: визуалы, аудиалы и прочие. Даже если не вдаваться глубоко в данную теорию, необходимо отметить, что у каждого человека работают сразу несколько каналов восприятия. Умение красиво двигаться, хорошо говорить дает людям информацию о том, что вы хороший

лектор. Однако простое чтение лекции – даже если это будет происходить эмоционально и живо – в какой-то момент может стать скучным и утомить аудиторию. Необходимо использовать дополнительные каналы донесения информации. Хороший оратор должен подготовить небольшую презентацию для вывода ее на экран. Если существуют технические или форматные ограничения, показывайте основные тезисы или графики. Если используется чья-либо цитата – крайне полезно бывает показать удачный портрет ее автора. В случае подготовки инфографики лучше разбивать ее на несколько простых частей с крупными элементами, чтобы не было необходимости вчитываться в нее слишком детально. Если в тексте присутствуют исторические примеры – есть смысл показывать общие изображения или фото, к примеру, из новостей, не перегружая при этом слайды данными. Если аудитория небольшая, полную версию инфографики можно подготовить и раздать заранее в качестве раздаточного материала. Аналогичным образом поступают в учреждениях образования, предлагая для занятий учебники. Однако в случае разового выступления не следует слишком глубоко погружать аудиторию в чтение материалов. Сложные тезисы или вопросы аудитории можно быстро зарисовать или написать на доске для улучшения восприятия.

– Каким образом должна быть налажена коммуникация с аудиторией?

– Не следует бояться аудитории как таковой. Опытные спикеры, как правило, самостоятельно вызывают слушателей на диалог. Если аудитория втянута в общение с лектором, можно периодически вбрасывать вопросы, которые подразумевают ответы «да» или «нет». Когда существует прямой диалог – людям становится интересно воспринимать материал в дальнейшем. Если существует подозрение, что публика утомлена или не воспринимает материала, есть смысл оживить ее, задавая наводящие вопросы. Это может стать началом будущего диалога. Это особенно актуально, если вы выступаете последним на продолжительной конференции и публика уже

устала. Хотя действительно интересных спикеров организаторы зачастую ставят последними, чтобы они повысили интерес аудитории в конце дня. Это уже признак признания в отрасли. С другой стороны – дополнительная нагрузка на оратора, ведь, помимо донесения материала, для него еще появляется задача возврата слушателей в состояние заинтересованности происходящим. Высший пилотаж – организовать на ходу интерактивную игру с аудиторией. Это применимо, если есть достаточно времени для выступления и аудитория подходящая. На многих узкоспециализированных мероприятиях это просто невозможно. Иногда ораторы прибегают к приему завязывания диалога с определенным слушателем из аудитории. Если есть желание попробовать такую практику – делайте и это. Однако, отмечу, есть риск попасть на «сложного слушателя», который в итоге оттянет внимание на себя и потратит тайминг выступления. Это применимо, если вы уверены, что в аудитории есть люди, у которых могут быть полезные знания или опыт, которые хотя бы в экспресс-формате можно донести до остальных.

**ПОДВОДЯ ИТОГИ,
ХОЧУ СКАЗАТЬ, ЧТО
ВЫСТУПАТЬ ХОРОШО
У МНОГИХ ПОЛУЧАЕТСЯ НЕ
С ПЕРВОГО И ДАЖЕ НЕ СО
ВТОРОГО И НЕ С ТРЕТЬЕГО
РАЗА. ЕСТЬ СМЫСЛ НАЧАТЬ
ПРАКТИКОВАТЬСЯ ИМЕННО
С ВЕБИНАРОВ И МАЛЫХ
ГРУПП.**

Если есть необходимость выступать в корпоративных университетах или читать внутренние семинары для сотрудников или клиентов – делайте это. Практикуйте, пробуйте. И до встречи на конференциях!