

Радислав Гандапас

КАМАСУТРА ДЛЯ ОРАТОРА

Десять розділів про те, як діставати
та давати максимальне задоволення,
виступаючи публічно

З ПЕРЕДМОВОЮ АВТОРА ДО УКРАЇНСЬКОГО ВИДАННЯ



«МОНОЛІТ»
Дніпро | 2017

УДК 316.16
ББК 88.53
Г19

Гандапас, Радислав

- Г19 Камасутра для оратора. Десять розділів про те, як діставати та давати максимальне задоволення, виступаючи публічно / Радислав Гандапас ; Пер. з рос. Н. Козик — Д.: Моноліт, 2017. — 272 с.

ISBN 978-966-2236-04-0

Від самої лише думки про те, що доведеться стояти на трибуні з мікрофоном та виголошувати важливу доповідь, коли до тебе прикуті десятки, а то й сотні очей, раз обсипає снігом, другий — жаром? Це цілком нормально. Але, виявляється, так само цілком природно й відчувати задоволення, виступаючи перед аудиторією. А головне, що від жаху до насолоди лише один крок, і цей крок — книжка відомого бізнес-тренера й чудового оратора Радислава Гандапаса, яку ви зараз тримаєте в руках.

Прочитавши її, ви побачите, що добрими промовцями не народжуються. Мистецтву «взаємного кохання з публікою» можна навчитися. Потрібно лише знати певні прийоми й опанувати технології. Перевага цього видання в тому, що тут зібрані найдієвіші методи та поради «практикуючого» оратора з багатим досвідом. І їх буде справді досить, щоб досконало оволодіти словом. Чи варто говорити, що це вміння відкриває багато дверей, ба більше — є чи не визначальним у всіх сферах суспільного життя?

УДК 316.16
ББК 88.53

*Видання захищено авторським правом.
Копіювання, передрук, тиражування заборонено
і карається згідно з чинним законодавством.*

*Правову підтримку
видавництва забезпечує
компанія Web-protect*



- © Гандапас Р. І., 2005
- © Гандапас Р. І., 2009, зі змінами
- © Переклад українською мовою, видання українською мовою, оформлення ФОП Перешеїн О. М., 2017

ISBN 978-966-2236-04-0

Зміст

7 | Передмова

9 | Передмова автора до українського видання

11 | Прелюдія,

з якої стає зрозуміло, як автор дійшов до того, що став навчати техніки публічних виступів, і що спонукало його до написання книжки «Камасутра для оратора». Тут-таки ми дізнаємося, чому книжка називається саме так, як називається

21 | Розділ перший

не тільки висвітлює природу хвилювання, яке ми зазвичай переживаємо перед виступом, а й показує, як обернути його собі на користь. Тут-таки ми намагаємося з'ясувати, навіщо взагалі потрібно навчитися виступати перед аудиторією

35 | **Розділ другий,**

у якому автор пропонує алгоритм підготовки до публічного виступу. Тут-таки йдеться про важливість правильного формулювання мети публічного виступу і про те, які інструменти використовувати для досягнення цієї мети

43 | **Розділ третій,**

у якому йдеться про структуру публічного виступу, про те, з чого його починати і чим закінчувати, коли повідомляти найголовніше і як підготувати до цього аудиторію

65 | **Розділ четвертий,**

з якого стає зрозуміло, яким важливим є вміння встановити та підтримувати зоровий контакт з аудиторією. Тут-таки розповідається про те, як саме встановлюється та підтримується зоровий контакт

73 | **Розділ п'ятий,**

з якого випливає, що поза оратора важлива не тільки для аудиторії, а й для самого оратора. У цьому ж розділі йдеться про жестикуляцію та інші рухи під час виступу

85 | **Розділ шостий,**

у якому зрозуміло, на яскравих прикладах пояс-

нюється, що і коли потрібно показувати аудиторії. Графіки, плакати, таблиці, слайди — про все це розповідається тут

99 | **Розділ сьомий**

розповідає про те, як залучати аудиторію до свого виступу і чим втримувати її увагу. А також про інші способи привертати та утримувати увагу

107 | **Розділ восьмий**

для тих, хто хоче навчитися влучно відповідати на запитання публіки, відбивати закиди та долати складні ситуації

123 | **Розділ дев'ятий**

про те, як поводитися з мікрофоном

133 | **Розділ десятий**

містить різноманітні дрібні, але важливі тонкощі публічного виступу, без яких, звісно, можна перебути, але якщо їх використати, виступ пройде набагато успішніше

157 | **110 запитань — 109 відповідей**

275 | **Про автора**

Усім, кого я недолюбив

Усім, хто мене недолюблює

Передмова

Багатом може видатися незвичайною і навіть приголомшливою назва книжки — «Камасутра для оратора. Десять розділів про те, як діставати та давати максимальне задоволення, виступаючи публічно». Але вона продиктована не тільки бажанням привернути увагу потенційного покупця. Два засадничі постулати книжки вповні відповідають назві. Перший: важливо не так опанувати низку способів впливу на публіку, як навчитися діставати задоволення від своїх публічних виступів. Адже все, що людина робить із задоволенням, вона робить набагато успішніше. Навіть якщо вона нехтує деякими правилами. І навпаки. Другий: оратор вступає з аудиторією у своєрідний «інтимний» зв'язок, у якому він виступає з позиції чоловіка (незалежно від своєї біологічної статі), а аудиторія — з позиції жінки. Значна кількість прикладів у книжці підтверджує право цієї аналогії на існування.

Сьогодні чимраз частіше вміння спілкуватися з людьми стає визначальним фактором успіху в кар'єрному зростанні, бізнесі, політиці, навчанні. І якщо індивідуальне спілкування може спиратися на вроджені здібності, то в публічній комунікації цього вже недостатньо — тут потрібні навички, способи та технології. І саме ці навички, способи та технології покликана передати «Камасутра для оратора».

Важливо зазначити, що ця книжка не є популяризованою версією якоїсь наукової дисертації чи монографії. Вона від початку створювалася як самостійний твір, засвоєння якого повинне давати не тільки користь, а й задоволення. Книжка написана для тих, хто проводить презентації, виступає на конференціях і семінарах, реалізує себе в політиці та інших сферах публічного життя чи готується зробити це в майбутньому.

Автор сподівається, що йому вдалося висвітлити тему сучасною, живою мовою, цікаво та захопливо і що його книжка стане в пригоді десяткам і сотням тисяч майбутніх блискучих ораторів.

Радислав Гандапас

ПРЕЛЮДІЯ

Прелюдія, з якої стає зрозуміло, як автор дійшов до того, що став навчати техніки публічних виступів, і що спонукало його до написання книжки «Камасутра для оратора». Тут-таки ми дізнаємося, чому книжка називається саме так, як називається

Якось на моєму тренінгу «Як успішно виступати публічно» одна з учасниць сказала про мене приблизно так: «Подивіться на Радислава, йому сам Бог дав хист виступати перед людьми. Не дивно, що він робить це геніально. І кому, як не йому, навчати цієї майстерності?» Коли я це почув, то мимоволі згадав фразу, яку сказала одна з моїх знайомих про мене ж: «Як він може навчати людей комунікації? Адже комунікація — це саме те, з чим у нього великі проблеми».

Перша мала рацію лиш частково, друга — цілковито. Ви читаете рядки, які написала людина, вроджена з паничним страхом перед публічними виступами. Мій перший спогад дитинства пов'язаний не з поверненням тата з довгого відрядження, коли він притиснувся до мене ногоною щокою. Не з бабусиними пиріжками. І не з дідусевою риболовлею. Мій перший дитячий спогад — це хвилювання, ніяковість, дискомфорт. Уявіть себе

на моєму місці. «Синочку, стань-но на стільчик і розкажи тітонькам і дядечкам віршик, який ми з тобою вчора вивчили»,— каже мама. Новий рік. Друзі батьків вмостилися за столом і розуміють, що олів'є та оселедець вони скуштують тільки після виконання номера художньої самодіяльності. Це одвічна історія. Гості підкреслено зосереджені і вже готові заплодувати. Мама в передчутті успіху. Тато наперед розчулений. Тільки один я нестерпно страждаю. Зі страху я забуваю все, що вчора ввечері з таким задоволенням вивчив. Усі чотири рядки. Не тільки зі страху, а й через жаль, що не виправдав сподівань дорослих, я біжу в іншу кімнату та нерозважно ридаю.

Ні подарунки, ні солодощі, ні ласки не можуть повернути мене до життя. Життя скінчилося. І скінчилося ганебно. Мої батьки не пам'ятають цього випадку. Тодішні наші гості не пам'ятають мене. Але я все пам'ятаю дуже добре. Це дитяче переживання я переніс через усе своє життя. Воно ще не раз відбивалося збентеженням та зніяковінням, коли потрібно було виступати перед публікою. Ще не раз різнобарвні плями пили перед очима, коліна трусилися і зривався голос, коли потрібно було вийти на сцену. Ще не раз я прощався з життям після невдалого виступу. На муки перетворювалися шкільні іспити та олімпіади, урочисті вечори та концерти художньої самодіяльності. Коли я став старшим, вирішив: так далі не піде. Або я навчуся долати хвилювання, або одного дня, як великий артист, помру на сцені. Але не від

повноти почуттів, а зі звичайного страху. Ще й, як на зло, до дев'ятого класу я сильно виріс, і саме мене почали «нагороджувати» почесним правом виступити. І після вступу до університету мені не вдалося замішатися серед інших. Конкурси веселих та кмітливих, та ж таки художня самодіяльність, студентські наукові конференції... Уже тоді я став шукати літературу на цю тему. Я почав спостерігати за тими, хто виступав успішніше, ніж я. Я став застосовувати те, що дізнався, на практиці. Кажуть, що з нами в житті трапляються тільки дві речі: те, чого ми палко бажаємо, і те, чого ми страшенно боїмося. В університеті я готував себе до наукової роботи. Але по його закінченні я випадково (чесно, саме випадково) потрапив на роботу в школу. Учителем російської мови та літератури. Ті з вас, хто має схожий досвід, засвідчать, що немає у світі складнішої аудиторії за дитячу.

Діти дуже вимогливі. Діти не прикидатимуться і не вдаватимуть зацікавлення, якщо їм нецікаво. Якщо вчитель — сильний оратор, у дітей відразу ж загоряються очі. Ці променисті очі, спрямовані на вас, важко забути. І буває це не так уже й часто, як хотілося б. І якщо ви навчилися запалювати вогонь цікавості в дитячих очах, з дорослою аудиторією вам буде набагато простіше. Кожен викладач змушений цього вчитися. І це куди складніша наука, ніж правильне заповнення журналу чи написання плану-конспекту. І не всім ця наука вдається. Але це чудова ораторська школа. Якщо у вас щодня п'ять-

шість 45-хвилинних виступів у різних, таких несхожих аудиторіях, якщо протягом кожного з цих виступів ви використовуєте різні способи і відразу ж можете оцінити їх результат, ви неминуче станете вправним оратором. Або підете. Я пішов. І забрав із собою неоціненний досвід, який завжди допомагав мені в роботі з аудиторією.

Пізніше мені через мою роботу доводилося виступати регулярно. На прес-конференціях і презентаціях, на відкритті виставок і на урочистих вечорах, на семінарах і круглих столах, в радіо- та телеефірі. На щастя, все через ту ж таки роботу мені пощастило побачити на сцені чудових ораторів з нашої країни та інших країн. Я стежив за їхніми виступами, підмічав способи та «фішки», намагався підмічене перейняти. У мене почало виходити краще та краще. Мене навіть стали просити допомогти в підготовці до проведення презентацій. Я із задоволенням та користю для себе допомагав. Бо саме в цей час я дізнавався незрівнянно більше про те, як виступати перед публікою.

Коли тих, кому була потрібна моя допомога, стало надто багато, їх довелося зібрати в групу, щоб працювати з усіма одночасно. Так народився тренінг «Два крила публічної промови», який я досі проводжу в різних містах і країнах, завдяки якому я так багато дізнався і завдяки якому написана ця книжка.

Проводячи цей тренінг, я побачив, як багато залежить від уміння людини виступати перед тими, хто приймає

рішення. І ще я зрозумів, що страх і невміння можуть позбавити нас дивовижних шансів зробити своє життя кращим і цікавішим. Мене завжди передусім цікавило, як позбутися страху. Я й не здогадувався, що, виступаючи публічно, можна відчувати задоволення. Це прийшло до мене набагато пізніше і стало приємним сюрпризом, своєрідною нагородою за виконану роботу. На неї пішли роки, майже половина життя.

За цей час я зрозумів, що значна частина літератури з риторики написана людьми, яким я б не довірив навіть виступ з тостом на вечірці перед найближчими друзями. Я виявив, що той мізер, якого нас учили, часто ламаного шеляга не вартий. Він просто не працює. Він не має ефекту. Але в цих горах сміття деколи я знаходив маленькі прозорі камінці — способи та методики, завдяки яким можна вирости у вправного оратора. Моя власна практика допомогла їх очистити та огранувати. Таких камінців назбиралась у мене невеличка скринька. Тепер на моїх тренінгах, у книжках і фільмах я ділюся ними з усіма охочими. Навряд чи геній спілкування зумів би це зробити. Він просто виходить, щось проголошує, і всі замовкають. І він не знає, чому це сталося. Що він такого зробив?

Він не знає. І, відповідно, не може цього навчити. А я знаю. І можу навчити. Тому що я вчився цього сам.

Цей шлях, звичайно, не був суцільним задоволенням. Деколи я казав собі: «Стоп, досить. Ти ж бачиш: не дано. Візьмися за щось інше». Але минав час, і я, засвоївши на-

бутий досвід, знову брався до справи. І так рік за роком. Коли я кажу про це, я згадую Валентина Дикуля, який довгі роки витратив на те, щоб одужати після того, як зазнав страшної травми і лікарі прирекли його до довічної нерухомості. Тепер він — відомий силач. І, спираючись на власний досвід, він створив систему вправ, завдяки якій кожен, уже не припускаючись помилок і не страждаючи від невдач, може досягти такого ж результату. Він допомагає людям у своїй клініці.

Я зумисне майже нічого не кажу про те, яких життєвих успіхів може досягти вправний оратор. Це само собою зрозуміло. Для мене важливе інше — задоволення. Ми так багато в житті робимо заради задоволення. Ми за нього платимо. Ми заради нього багато чим жертвуємо. Чому б нам не дозволити собі діставати задоволення і від виступів перед публікою? Будь-якою публікою. На зборах і нарадах, на поминках і весіллях, на концертах і прес-конференціях, по телебаченню і по радіо, з трибуни і з місця, стоячи, сидячи... Це важко? Це чудово!

Усвідомлюючи, що фізично я в змозі охопити лише кілька сотень людей, спраглих до майстерності комунікації, я зняв навчальні відеофільми «Учимося виступати публічно» та «Бізнес-презентація» (докладніша інформація про них на останніх сторінках). Їх отримали вже тисячі людей по цілому світі.

Але й цього замало. Протягом двох років на сервері subscribe.ru виходили мої розсилання з тією ж назвою

на аудиторію понад десять тисяч людей. Сьогодні в мене є власний сайт radislavgandapas.com.

«Два крила публічної промови» — назва як назва. А ось до чого тут Камасутра, скажете ви? Відповім. Усе, що спричиняється до успіху публічного виступу, зумовлене біологічними особливостями людини. *Публіка реагує на оратора, скоряючись не голосу розуму, а волянням інстинктів.* Спеціалісти стверджують: наш успіх у присутніх у залі на 60% залежить від того, який ми маємо вигляд, на 30% — від того, як ми говоримо, і лише 10% — від того, що ми говоримо.

Схожа ситуація, коли зустрічаються Він і Вона. І Вона реагує так само. Хіба ні?

Дуже часто, щоб пояснити свою думку, ми використовуємо порівняння. Ці порівняння зазвичай опираються на ті образи, які більш зрозумілі нашому співрозмовникові. Я знайшов такий образ. Припускаю, що в інтимних стосунках у вас більший досвід, ніж у публічних виступах. От і виходьмо з того, що оратор вступає з публікою у своєрідні інтимні стосунки, де оратор вступає з позиції чоловіка (незалежно від своєї біологічної статі), а публіка — з позиції жінки. Тут немає нічого дивного: в обох випадках взаємодіють активне і пасивне начала, панівне і залежне, інь і ян, чоловіче і жіноче. Публіка має жіночу психологію і логіку переваг. Усе, що спрацьовує у стосунках чоловік — жінка, спрацьовує і в стосунках оратор — публіка. Усе, чого не можна допускатися чоловікові у стосунках з жінкою, неприпустимо і в роботі з аудиторією.

Як і в інтимних стосунках, у риториці є низка секретів, знання яких забезпечує сторонам найбільше задоволення. У цьому ви зможете переконатися, прочитавши все, що я написав на цих сторінках. Ба більше, усе, що ми робимо, виступаючи перед аудиторією, багато в чому схоже з тим, що ми робимо в коханні. Судіть самі. Щоб переконати публіку, спершу треба їй сподобатися, варто зробити їй комплімент. Після цього вона сприйме інформацію набагато прихильніше. Ви пробували вмовити дівчину, оперуючи статистичними даними? Які ваші шанси у цьому випадку? Можливо, краще пустити в хід ніжний погляд, шепнути їй щось лагідне, незвичайне? Багато хто дійшов до цієї думки сам, без моєї допомоги. І блискуче виступає.

А композиція промови — чим не композиція інтимного зв'язку? Спочатку ви кажете: «Радий вас бачити». Це попередні ласки — прелюдія. Потім ви дивитесь тепло та доброзичливо і ведете далі: «Я давно мріяв виступати перед такою чудовою публікою!» Поступово нарощуючи емоційне напруження, ви (якщо ви вправний оратор) змушуєте публіку зітхати й ахкати, затамовувати подих і скрикувати. Ви вміло ведете до кульмінації, і, коли вона відбувається, публіка здригається, вона готова на все. Але не можна відразу ж залишити її наодинці зі своїми переживаннями. Побудьте з нею ще трішечки. Приголубте її на прощання («Мені було дуже приємно провести з вами ці півгодини») і скажіть їй ще щось приємне. Якщо

ви все зробили правильно, публіка — ваша. Пізніше, правда, з'являється нова проблема: як від неї відкараскатися. Але це вже зовсім інша історія.

Публіку можна зачарувати. Публіку можна спокусити. Публіку можна згвалтувати. Хіба ні? Публіку можна закохати в себе. І ще: в неї можна закохатися. Це правда. Я сам закохувався багато разів. І багато разів зраджував з іншою публікою. Деколи публіка зраджувала мене з іншим оратором. І тоді я спостерігав за ним: що він робить не так, як я, чим він їй цікавіший; що я можу зробити, щоб знову відбити її у нього? Я знаходив. Я робив це. І деколи повертав зрадливицю. Я маю що вам розказати. Перегорнімо сторінку...

Розділ 1

РЯТУЙТЕ!

Розділ перший не тільки висвітлює природу хвилювання, яке ми зазвичай відчуваємо перед виступом, а й показує, як обернути його собі на користь. Тут-таки ми намагаємося з'ясувати, навіщо взагалі потрібно навчитися виступати перед аудиторією

Яотримую багато листів із запитанням, як подолати стартову трясцю. Якщо в листі написано: «Рятуйте! Допоможіть! Гвалт!!! На вас уся надія!», мені відразу стає зрозуміло: мова йтиме про те, що автор не може впоратися з хвилюванням перед виступом. Відомо проблема? А втім, я не знаю жодної людини (беручи заразом і себе), котра не відчувала хоча б легкого хвилювання. Ми ж говоримо про надмірне хвилювання, яке паралізує пам'ять та мову, жестикуляцію та міміку. Либонь, подолавши тільки один цей страх, сотні й тисячі людей виступали б вдало і з задоволенням.

Спочатку з'ясуємо, що ж таке хвилювання. Це всього лишень комплекс біохімічних реакцій, що приводить до викиду адреналіну в кров. А що робить адреналін? Поліпшує реакцію, кровопостачання (зокрема й кори головного мозку), сприяє появі блиску в очах (зволоження слизової), рум'янцю на щоках. І хтось пропонує бо-

ротися з хвилюванням?! Та це саме те, що потрібне блискучому ораторові, щоб справити незабутнє враження! Це та енергія, яка передається слухачам і змушує їх соватися на кріслі, схоплюватися з місця у мить найбільшого напруження. Адреналін — наш спільник, любі оратори!

Але повторюся: зараз мова йде про *надмірне* хвилювання, таке, що паралізує, коли адреналіну в нашу кров потрапляє занадто багато. Це відбувається тому, що сучасна людина боїться публічного виступу понад усе на світі, крім, мабуть, смерті (було проведено відповідні дослідження). Тому в такі хвилини організм і виробляє адреналіну майже стільки ж, скільки в момент смертельної небезпеки. Можете собі уявити: перед виступом ми зазнаємо такого стресу, як на полі бою під кулями, як у хвилини, коли на нас мчить потяг чи коли ми балансуємо на даху хмарочоса.

З чим це пов'язано, можна тільки припускати. Моя версія така: людина — «стадна тварина». Що відбувається зі звіром, якого відкинула зграя? Найчастіше він гине. Він або не зможе сам знайти поживу, або замерзне, не в змозі сам обігрітися, або стане легкою здобиччю хижаків. Стадні тварини змушені постійно доводити своє право на перебування у зграї. Можливо, і ми, готуючись до публічного виступу, підсвідомо вважаємо, що нам доведеться доводити своє право бути поміж тих людей, перед якими виступаємо. І невдалий виступ, як нам здається, може призвести до вигнання. А це — смерть. Можливо, саме тому страх перед публічним виступом змагається зі страхом смерті.

Таким чином, одне з наших головних завдань — зменшити суб'єктивну значущість майбутнього виступу та зняти первісний смертельний страх. Поговоримо про те, що треба для цього зробити.

Найпростіший і найдоступніший спосіб розслабитися — звісно, чарочка. Але якщо виступи регулярні, це призводить до алкоголізму, за яким настають втрата пам'яті, зменшення мотивації, збайдужіння, звільнення з роботи, жалюгідне животіння. Тому пошукаймо безпечніші способи релаксації. Тим паче, що алкоголь, коли інтенсивно говориш, швидко випарується та спричинить зворотний ефект: пригнічення, млявість думок та тіла, трясцю.

Не варто пити й заспокійливе! Воно погіршує реакцію та робить роботу мозку млявою. Темп вашої мови уповільниться. Хвилюватися, можливо, ви будете й менше, але якість від цього тільки погіршиться. До того ж домовся: усе, чого можна досягти без застосування препаратів, робитимемо без них. Тобто взагалі все.

Пам'ятаєте, як ви складали іспити? Варто вам тільки почати говорити, як відразу легшає. Утім є кілька вправ, які допомагають хоча б дожити до початку виступу.

1. Порухайте інтенсивно щелепою взад-вперед разів двадцять. Унаслідок таких рухів подразнюються кінці блукаючого нерва, сигнал передається у центральну нервову систему, відбувається викид норадреналіну, і ваш стан врівноважується.

2. Сидячи в очікуванні оголошення вашого виходу, опустіть руки та розслабтесь. Уявіть, що вони так видовжилися, що аж впираються в підлогу... Уявили? (Юні дівчата воліли б уявити, що їхні ноги досягли неймовірної довжини, але це вже зовсім інше). Тепер те напруження, яке ви відчуваєте, спрямуйте по руках у землю. Відчуйте, як воно йде геть. Але не дуже захоплюйтеся, адже вас кличуть вже вдруге...
3. Потрусіть кистями, порухайте пальцями, розімніть руки. Лікарі та психологи стверджують, що гімнастика кистей не тільки допомагає знизити ефект хвилювання, що паралізує, а й стимулює роботу мовного апарата, розвиває кмітливість і красномовство. Достатнього пояснення цьому наука поки що не дає. Астрологи тлумачать це так: планета Меркурій керує в тілі людини кистями, а також комерційними здібностями та мовою. Розминаючи руки, ми активізуємо Меркурій, відповідно, активізується і мова. Сподіваюсь, я нічого не наплутав.
4. Пройдіться у швидкому темпі, помахайте руками, тільки без свідків! Будь-яка фізична діяльність, що спричиняє пришвидшене серцебиття, знімає нервову напругу.
5. Уявіть, ніби ви сидите у важкій шинелі з генеральськими погонами і відчуваєте її важкість на своїх плечах. Уявіть, як поводить ся наше тіло, коли ми

чогось боїмося. Ми нахилиємо голову вперед і піднімаємо плечі, наче готуємося до запотиличника. Оскільки зв'язок мозку з м'язами тіла має двосторонній характер, ми, діючи на тіло, діємо й на свої емоції. Опустіть плечі, підніміть підборіддя, випряміть спину. У вас повинна бути постава спокійної і впевненої в собі людини.

6. Подихайте повільно та глибоко. Це дихання спокійної людини. Коли ми хвилюємося, ми дихаємо поверхово та часто. Наш стан визначає дихання. І навпаки.

Безпосередньо перед початком виступу ми говоримо підкреслено повільно та спокійно. Суб'єктивний час того, хто виступає, і того, хто слухає, не збігається. Коли ви стоїте перед аудиторією, усі процеси в організмі пришвидшуються і швидка мова для вас є нормальною. Тоді як публіці здається, що ви тарабаните, і аудиторія це сприймає як невпевненість і бажання якнайшвидше позбутися цього жахіття. Якщо ж ви перед промовою годинку поговорите дуже плавно, ваш суб'єктивний час вирівнюється з реальним.

Присутність у залі важливих для вас людей — начальства, родичів, друзів — додатковий чинник, який може вводити вас у нервовний стан. Це легко пояснити. У структурах підсвідомого є внутрішній цензор, якого ми пов'язуємо з важливими для нас людьми: у дитинстві —

найчастіше з батьком, а коли дорослішаємо — з начальником. Несвідомо ми припускаємо, що така людина має цілковите й безроздільне право судити нас, карати і життя дарувати. Це ігри розуму. Якщо в залі важливі для вас люди і ви відчуваєте, що ваше хвилювання пов'язане з тим, що для вас цінна їхня думка, поясніть собі: ви йдете до публіки, щоб допомогти їй.

З чого ви взяли, що можете дозволити їй себе оцінювати? У вас є мета, і ви зробите все, щоб її досягти. Часто-густо ми занадто перейняті собою та тим враженням, яке справляємо на інших. Якщо ми чесно підійдемо до цього питання, то згадаємо безліч ситуацій у житті, коли досягти бажаного нам завадила боязкість мати дурнуватий вигляд, видатися ідіотом. Не запросив уподобану дівчину на танець — і її відбив інший. Не зумів сам запропонувати себе на вивільнену посаду — і її обійняв колега. Не захистив друга в суперечці... не блиснув на вечірці... не затанцював африканський танець... не скочив з мосту... не... не... не... Час ставити крапку в цьому переліку. А для цього варто зосередитися на тому, чого ми хочемо досягти. Це, до речі, поширюється не тільки на публічні виступи. Французький філософ Мармонтель якось сказав: «Хто звіряє свою поведінку з суспільною думкою, той не впевнений у своїх силах». Запам'ятайте ці слова.

З цією тезою переплітаються ще дві вправи. Перша називається «Хто в клітці?». Просто усвідомте, що не глядачі прийшли на вас подивитися, як у зоопарк, а ви йдете

дивитися, як вони поводитимуться. Нагадуйте собі про це впродовж усього виступу. Спостерігайте за публікою, підмічайте потішні миті. Друга вправа — з арсеналу спецслужб. Якщо в залі важливі для вас персони, немає кращого прийому, ніж «Зайчики». Особливо якщо ви побоюєтеся, що вони заважатимуть вам під час виступу, виказуватимуть невдоволення, ставитимуть каверзні запитання. Хвилини на п'ять заплющте очі й уявіть, що виступати вам доведеться не перед людьми, а перед справжніми зайчиками. Такими біленькими, пухнастими, з рожевими губенятами. І налаштуйтеся на те, що, якщо зайченята поводитимуться добре, ви будете з ними милі.

Але якщо який-небудь пострибунчик почне заважати вашому виступу, ви його просто на сцені відшмагаєте по рожевій сідничці. Потім він сидітиме в залі й гірко плакатиме від болю та сорому, затуляючи оченята пухнастими вушками. А інші зайченята припишуть і не наважаться писнути, поки ви на сцені. Уявіть в деталях вушка зайченят, у яких на просвіт видно судинки. Уявіть, як смішно вони сіпають своїми носиками. Побачте, як бігають їхні очка. Вам полегшає.

Передбачаю запитання стосовно рекомендації, яку наводять деякі автори, уявити собі присутніх голими. Моя відповідь така: я б відновив практику спалювання книжок з такими рекомендаціями на майданах. З двох причин. Якщо комусь із вас доводилося бачити сон, у якому ви стоїте оголені у присутності одягнених людях, ви

пам'ятаєте, яке відчуття ніяковості при цьому виникає. Якщо ми, виступаючи, використовуємо цей прийом, ми підсвідомо переносимо це відчуття на глядачів. А ніяковість — не те почуття, яке нам потрібне під час виступу. І друге. Щось невловимо підказує мені, що тема оголеного тіла обов'язково пов'язана з темою сексу. У такий спосіб, уявляючи собі оголених людей, ми стимулюємо діяльність тих центрів кори головного мозку, які пов'язані з продовженням роду. Це один з корінних інстинктів, тож імпульс буде надзвичайно сильним (хоча ви цього й не помітите). У такий спосіб активізуються зовсім не ті ділянки кори головного мозку, які нам потрібні, щоб справити незабутнє враження. Логічно?

Хвилювання має три канали, використовуючи які воно може захопити нас: тіло, уява, досвід. Коли ми хвилюємося, то тремтимо, згорблюємося, стискаємося; в уяві пробігають страшні картини невдачі; досвід переконає нас у нашій нікчемності, нагадуючи найневдаліші миті з нашої практики. Ми також повинні діяти на себе тими ж каналами.

Про тіло та уяву ми вже поговорили. Тепер про досвід. Я не схвалюю так часто рекомендовану практику аналізу своїх виступів з позиції виловлювання помилок. Саме це й формує у нас викривлене уявлення про себе як про слабого оратора, який постійно допускається помилок. Згадуючи, як ви виступили, зосередьтеся на тому, що було особливо вдалим, на тому, що вам вдалося. Прига-

дайте, що мало на публіку найбільший вплив. Запам'ятайте це та застосуйте знову. Ви ніколи не робитимете все бездоганно. Ви робитимете помилки і ніколи не досягнете ідеалу. Як боксер ніколи не навчиться проводити поєдинки, не пропустивши жодного удару, сам же бездоганно та незмінно вражаючи ціль. Він навіть не зможе оволодіти всіма видами ударів однаково добре. Але він матиме свій коронний удар, супроти якого важко встояти. Так і у вас повинен з'явитися свій невеличкий набір способів, які спрацьовують майже завжди безвідмовно. Ви знайдете їх, якщо, аналізуючи відбутий виступ, зосереджуватиметеся на його вдалих моментах.

Декілька тверджень, які зазвичай викликають спротив

Йтиметься про стратегічні заходи. Перші ж абзаци викличуть у частини читачів нездоровий скепсис та іронію. Це буде їхньою захисною реакцією. Адже якщо вони погодяться з тим, що це не нісенітниця, то доведеться щось змінювати. А цього ой як не хочеться!

Перше твердження: професійний оратор повинен мати хороший фізичний вишкіл, еластичні кровеносні судини, треновані серце та легені, бути гнучким. І річ тут не тільки в навантаженнях під час виступу, а й у самому хвилюванні. Довго пояснювати механіку. Досить сказати, що люди, які регулярно виступають та скористалися моєю

порадою кинути курити і взятися за своє тіло, дуже скоро відчули, що тримаються набагато впевненіше. До того ж не тільки під час публічних виступів.

Друге твердження: професійний оратор повинен мати повноцінне сексуальне життя. Під повноцінністю я маю на увазі не кількість разів на тиждень. Скоріше тут мова йде про те, щоб перестати стримувати свої справжні почуття. Візьміться до цього питання з професіоналом (не до цього діла, а до цього питання!).

Третє твердження: професійний оратор повинен спокійно ставитися до результатів свого виступу! Ми втрачаємо в житті завжди саме те, значення чого переоцінюємо, те, до чого прихиляємося, те, без чого не уявляємо свого життя. Моя рекомендація не скасовує дій, спрямованих на досягнення мети, не знімає потреби готуватися. Але ви повинні сприймати виступ лише як гру, у якій можна і виграти, і програти. І, як і в будь-якій грі, програш не зменшує задоволення від процесу. Ненормально, якщо після виступу ви думаєте: «Надала ж лиха година в це вплутатися! Це провал! Як я людям в очі дивитимусь? Ніколи більше!» Це ознака дилетантства. Уявіть, якби Сергій Бубка після кожної збитої планки влаштовував таку істерику. Ви добрий фахівець, якщо роздуми ваші позбавлені емоцій та приблизно такі: «Ат, сьогодні я виступив кепсько. Чому? Затягнув виступ. Не впильнував, коли аудиторія поплила на статистичних даних. Обтяжив термінологією. Зоровий контакт тримав тільки з тією

частиною зали, де були важливі для мене люди. Майже не рухався по сцені. Заплутався і зібгав фінал. Гаразд! Попрацюємо над цим і побачимо, як вони в мене потанцюють. Коли там мій наступний виступ?!» Це як в анекдоті: «Слюсар Ушуєв став до бою із зеленим змієм. Сьогодні переміг змій. Завтра супротивники зійдуться знову».

Важливо зрозуміти, що навіть після найневдалішого виступу життя не скінчиться. Ні всього людства, ні ваше особисте. Планети не зупинять свій біг. Волга не протече повз Каспійське море. ВВС не припинить свого мовлення. Граф Дракула не повстане з пекла, щоб потягнути вас за собою. І навіть вартовий біля Вічного вогню не гикне. *Нічого не станеться!!!* І це навіть прикро...

Якщо ви це зрозумієте і відчуєте, решта піде куди простіше. І веселіше.

І ще. Промовець має обмежену кількість енергії. Частину її він витрачає на підтримання життєдіяльності, частину — на базову діяльність головного мозку. Це незмінні показники. Невелику решту — на те, щоб донести до аудиторії головну думку виступу. Якщо ж він і цей мізерний залишок стане витрачати на те, щоб оцінювати себе збоку, — кепська справа.

Зосередьтеся на головному — на досягненні *мети* вашого публічного виступу.

Можливо, вам буде цікава думка, з якою погоджуються досвідчені оратори: страх перед публічним виступом — нормальне явище для початківця. Якщо постійно прак-

тикувати, він поступово слабне, поступаючись місцем збудженню та задоволенню. Але станеться це не відразу, а виступати потрібно вже сьогодні. Якщо ви втікатимете від страху, він переслідуватиме вас усе життя. Ідьте на нього, і рано чи пізно ви помітите, що він залишився у вас за спиною. Сприймайте кожний виступ як виклик самому собі. Приймайте цей виклик і досягайте успіху.

«Легко вам мудрувати!» — скаже хтось. І матиме рацію. Мудрувати мені легко. І коли шість, і коли шістсот слухачів в аудиторії. Саме тому, що я сам дотримуюся того, що рекомендую.

Тепер з'ясуймо, навіщо взагалі потрібно навчитися виступати публічно

Відповідь на це запитання здається очевидною: щоб ефективніше впливати на аудиторію, щоб спонукувати її до потрібних нам дій, щоб не боятися жодних залів і впевнено доносити свою думку, щоб ефективніше просувати свою справу та просуватися кар'єрною драбиною, щоб у кінцевому підсумку швидше та певніше досягати своїх життєвих цілей. Усе це так. Але це не все. Ми пропускаємо, мабуть, чи не найголовніше. Життя повинне давати задоволення. Точніше, ми зобов'язані його діставати. Сьогодні, виступаючи перед публікою, багато хто з вас відчуває незручність. Але ми повинні навчитися діставати задоволення від кожного свого виступу! І це мож-

ливо. До того ж це можливо саме тому, що сьогодні ми відчуваємо страх. Майже все в житті, що сьогодні дає нам задоволення, колись змушувало нас боятися. Страшно було стрибнути з парашутом? Стрибнув — кайф. Попервах страшно керувати машиною, а сьогодні це ні з чим незрівнянне задоволення. Ніде правди діти, хіба секс попервах не викликав у вас тремтіння? Тож і не треба було пхатися. Таж ні, все-таки здолали. А якби ні, якого задоволення ми б себе позбавили! Учімося не просто виступати перед публікою, учімося діставати від цих виступів задоволення, адже все, що робить людина із задоволенням, вона робить успішно.